

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9
Частина 7

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юрївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князева Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О. С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 5 від 22.12.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Жданова Л.Л.

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ТРЕТЬЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ –
КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....9

Ус Г.О., Павленко Л.І.

МІСЦЕ І РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
В НЕОКЛАСИЧНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... 15

Ярмак О.В.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СЕКТОРА
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ.....19

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Апалькова В.В.

КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....23

Гохберг Г.О.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РІВНЕМ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ
ТА РОЗВИТКОМ РИНКУ БІОПАЛИВА..... 27

Довгань Д.А.

РІВНІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ.....31

Дорофєєва Х.М.

ВЛАСТИВОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЯК ФАКТОРУ
ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ РЕКОНФІГУРАЦІЇ СВІТОВОГО ПОРЯДКУ.....35

Пономаренко І.В.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТІНЬОВОГО БАНКІНГУ.....39

Токар В.В.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК АЕРОКОСМІЧНО-ОБОРОННОГО
СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....43

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бочарова Ю.Г.

КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО АБО КООПЕРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ:
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 48

Матюшенко І.Ю.

БІОЕКОНОМІКА: МЕДИЧНІ БІОТЕХНОЛОГІЇ В СВІТІ І УКРАЇНІ.....52

Мармуль Л.О.

ПРОГНОЗУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ НА ЗАСАДАХ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....59

Таран-Лала О.М.

МЕТОДОЛОГІЧНА КОНСТРУКЦІЯ СИСТЕМНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ..... 63

Фарат О.В.

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ.....67

Чайка І.В.

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ..... 72

Шугасєва О.О.

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА».....76

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Буханець В.В.

ЕТИМОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»..... 81

Вольвач М.М.

ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ
АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І АНТИКРИЗОВОЇ ПРОФІЛАКТИКИ..... 85

Грабчук І.Ф., Бугайчук В.В., Мужичька Н.В.

МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....90

Гуржій Н.Г. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ УЧАСНИКІВ КАНАЛУ ЗБУТУ.....	94
Жилякова О.В. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: СУЧАСНИЙ КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ВИМІР.....	98
Каминский П.Д. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКИХ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ.....	103
Камінська І.Б. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРАЦІВНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	108
Рябикіна К.Г. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ.....	112
Сидоренко О.В. ДЕФІНІТИВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТЬ «БІРЖА» І «БІРЖОВИЙ РИНОК» ЧЕРЕЗ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ ТЕОРІЇ РИНКІВ.....	118
Сокольська Р.Б., Акімова Т.В., Просенко А.С. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕДОСКОНОЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	123
Сталінська О.В., Болгов В.Є. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	128
Фірсова С.Г., Дацькова Д.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПРОДУКЦІЇ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ КОМПАНІЇ NESTLE.....	132
Цеслів О.В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ.....	138
Череп А.В., Юдіна Х.К. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
Чернявська І.М. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
Шацькова Л.П., Станкова Л.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	149
Шишмарьова К.В. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ТАКТИЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА».....	153
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Антошкін В.К. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ.....	158
Дітріх І.В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ РИБИ ТА РИБНИХ ТОВАРІВ	161
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Турок В.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ.....	166
Хмелевська О.М. ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ДОСЯГНЕНЬ У СФЕРІ ОСВІТИ.....	170
Шитікова Л.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	176

СЕКЦІЯ 7**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Алексеевко Л.М., Стецько М.В., Партика П.М.**МОДЕРНІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ
ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... 180**Дубина М.В., Лисенко І.В., Пілевич Д.С.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....184

Рубанов П.М.СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ
ДЛЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 189**Тришак Л.С.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ.....194

Хмелевський С.М.

ВІД ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ ДО ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ..... 197

Чайковська В.П.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ ДЕРЖАВИ.....202

Ярыгина И.З.ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА..... 207**СЕКЦІЯ 8****БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Курган Н.В.**ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МЕТОДІВ
ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....211**Первій І.В.**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК СТВОРЕННЯ ВЕБ-САЙТІВ..... 215

СЕКЦІЯ 9**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Горбачук В.М.**РОЗВИТОК МАТЕМАТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКИМИ
ДЕРЖАВНИМИ ДІЯЧАМИ.....220**Пасічник Т.В., Сибаль Я.І.**ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ КОРМОВИРОБНИЦТВА І РОЗВИТКУ
ТВАРИННИЦТВА ІЗ ГНУЧКИМИ ГРАНИЧНИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ..... 226

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zhdanova L.L.

NEW INDUSTRIALIZATION AND THE THIRD INDUSTRIAL REVOLUTION –
ECONOMIC DEVELOPMENT CONCEPT 9

Us G.A., Pavlenko L.I.

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE NEOCLASSICAL MODEL
OF ECONOMIC GROWTH..... 15

Yarmak O.V.

ORGANIZATIONAL PECULIARITIES OF BUSINESS ENTITIES
IN THE INTELLECTUAL SERVICE SECTOR..... 19

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Apalkova V.V.

THE KEY COMPONENTS OF THE FINANCIAL INFRASTRUCTURE
IN DIGITAL ECONOMY..... 23

Gokhberg G.O.

CORRELATION BETWEEN THE LEVEL OF GLOBAL FOOD SECURITY
AND DEVELOPMENT OF THE BIOFUELS MARKET..... 27

Dovhan D.A.

LEVELS OF COMPETITIVENESS OF EXPORTS OF FERROUS METALS..... 31

Dorofeyeva K.M.

PROPERTIES AND PARTICULAR QUALITIES OF GLOBALIZATION,
AS A FACTOR OF WORLD ORDER FUNDAMENTAL RECONFIGURATION..... 35

Ponomarenko I.V.

METHODOLOGICAL BASIS OF THE SHADOW BANKINGS' RESEARCH..... 39

Tokar V.V.

INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF TNCs OF THE EUROPEAN
UNION AEROSPACE AND DEFENSE SECTOR..... 43

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bocharova U.G.

THE COMPETITIVE COOPERATION BETWEEN ENTERPRISES: ESSENCE
AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS..... 48

Matyushenko I.Yu.

BIOECONOMY: MEDICAL BIOTECHNOLOGY IN THE WORLD AND UKRAINE..... 52

Marmul L.A.

FORECASTING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS ON THE BASIS
OF COMPETITIVENESS AND IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS..... 59

Taran-Lala O.M.

METHODOLOGICAL CONSTRUCTION OF SYSTEM AND ORGANIZATIONAL APPROACH..... 63

Farat O.V.

NATURE AND TYPES OF INNOVATION CLUSTERS..... 67

Chayka I.V.

ANALYSIS OF THE REGULATORY FRAMEWORK OF THE LABOR
MARKET IN UKRAINE..... 72

Shutaieva O.A.

SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT "SHADOW ECONOMY"..... 76

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bukhanets V.V.

ETYMOLOGY CATEGORY «POTENTIAL OF THE COMPANY»..... 81

Volvach N.N.

INVESTING IN INNOVATION TO CAPACITY DEVELOPMENT AIRCRAFT
INDUSTRY ENTERPRISES AND CRISIS PREVENTION..... 85



Grabchuk I.F., Bugaychuk V.V., Muzhytskaya N.V. MOTIVATION OF INNOVATION AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	90
Hurzhiy N.G. SUBSTANTIATION OF STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS ABOUT THE PARTICIPANTS OF SALES CHANNEL.....	94
Zhilyakova E.V. CRISIS MANAGEMENT: MODERN CATEGORICAL MEASUREMENT.....	98
Kaminskiy P.D. ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN LARGE INDUSTRIAL COMPLEXES IN THE CONDITIONS OF NEOINDUSTRIALIZATION.....	103
Kaminska I.B. MANAGEMENT COSTS FOR EMPLOYEES WITH DECISION SUPPORT SYSTEM.....	108
Ryabykina K.G. EFFECTIVE MANAGEMENT OF CAPITAL MINING ENTERPRISES FOR COST CRITERIA.....	112
Sydorenko O.V. DEFINITIVE DESCRIPTION THE CONCEPTS „EXCHANGES” AND „EXCHANGES MARKET” THROUGH CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF MARKETS THEORY	118
Sokolska R.B., Akimova T.V., Prosenko A.S. FEATURES OF INFORMATION SUPPORT OF ACTIVITIES PLANNING OF ENTERPRISES IN IMPERFECT COMPETITION CONDITIONS.....	123
Stalins'ka O.V., Bolgov V.Y. STRATEGIC PLANNING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE.....	128
Firsova S.G., Datskova D.V. METHODICAL APPROACHES TO SEGMENTATION OF BABY FOOD CONSUMERS FOR NESTLE.....	132
Tsesliv O.V. CLUSTERING – A SIGNIFICANT FACTOR IN INCREASING OF THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMIES.....	138
Cherep A.V, Yudina K.K. THE SYSTEMATIC APPROACH TO BUILDING ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM.....	141
Chernyavskaya I.M. DIRECTIONS INCREASE INVESTMENT COST COMPANIES.....	145
Shatskova L.P., Stankova L.I. THEORETICAL ASPECTS DEFINING THE ESSENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE.....	149
Shishmarova K.V. DEFINITION OF THE CONCEPT OF ESSENCE «TACTICAL PLANNING OF AN ENTERPRISE ACTIVITY».....	153
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Antoshkin V.K. METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING AND REGULATION OF THE SOCIAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGIONS OF THE COUNTRY.....	158
Ditrich I.V. THE MAIN TRENDS IN THE PRODUCTION AND CONSUMPTION OF FISH AND FISH PRODUCTS.....	161
SECTION 6	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Turok V.V. SOCIO-ECONOMIC RESEARCH METHODS HUMAN TRAFFICKING.....	166
Khmelevska O.M. THE HUMAN DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE: THE ASSESSMENT OF ACHIEVEMENTS IN THE SPHERE OF EDUCATION.....	170
Shytikova L.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISE.....	176

SECTION 7**MONEY, FINANCES AND CREDIT****Alekseyenko L.M., Stetsko M.V., Partyka P.M.**MODERNIZATION OF DEBT POLICY AND EXTERNAL STATE DEBT
MANAGEMENT UNDER MACROECONOMIC INSTABILITY.....180**Dubyna M.V., Lysenko I.V., Pylevych D.S.**CURRENT TENDENCIES AND PECULARITIES OF THE UKRAINE
INSURANCE MARKET DEVELOPMENT184**Rubanov P.M.**THE ESSENCE AND IMPORTANCE OF TRANSPARENCY FOR FINANCIAL
INTERMEDIARIES IN MODERN CONDITIONS.....189**Tryshak L.S.**

METHODOLOGICAL RESEARCH COMPONENT GIST OF BANK CAPITAL.....194

Khmelevsky S.M.

FROM TAX REFORM TO TAX POLICY.....197

Chaykovska V.P.

ESSENCE OF FINANCIAL POLICY, ITS IMPORTANCE AND ROLE IN PUBLIC LIFE..... 202

Yarygina I.Z.INSTITUTIONS FOR DEVELOPMENT AS A FACTOR FOR THE IMPROVEMENT
OF INTERNATIONAL RELATIONS.....207**SECTION 8****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Kurgan N.V.**RATIONALE FOR THE CHOICE OF METHODS OF COST ACCOUNTING
AND CALCULATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES.....211**Perviy I.A.**

ACCOUNTING OF WEBSITES CREATION.....215

SECTION 9**MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Gorbachuk V.M.**

DEVELOPMENT OF MATHEMATICAL ECONOMICS BY THE EUROPEAN STATESMEN.....220

Pasichnyk T.V., Sybal Y.I.THE OPTIMIZATION MODEL WITH FLEXIBLE EXTREME RESTRICTIONS
OF THE DEVELOPMENT OF ANIMAL HUSBANDRY AND FODDER PRODUCTION.....226



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.342

Жданова Л.Л.*кандидат економічних наук,
професор кафедри загальної економічної теорії
Одеського національного економічного університету*

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ТРЕТЬЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ – КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена сравнительному анализу процесса индустриализации и промышленной революции. Рассмотрены институты развития как результаты промышленной революции. Определены отраслевые и институциональные приоритеты третьей промышленной революции.

Ключевые слова: индустриализация, промышленная революция, технологическая революция, научно-техническая революция, информационная революция, институты развития.

Жданова Л.Л. НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ І ТРЕТЯ ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ – КОНЦЕПЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Статтю присвячено порівняльному аналізу процесу індустріалізації та промислової революції. Розглянуто інститути розвитку як результати промислової революції. Визначено галузеві та інституціональні пріоритети третьої промислової революції.

Ключові слова: індустріалізація, промислова революція, технологічна революція, науково-технічна революція, інформаційна революція, інститути розвитку.

Zhdanova L.L. NEW INDUSTRIALIZATION AND THE THIRD INDUSTRIAL REVOLUTION – ECONOMIC DEVELOPMENT CONCEPT

The article is devoted to the comparative analysis of the process of industrialization and the industrial revolution. Development institutions are considered as the results of the industrial revolution. Sectoral and institutional priorities of the third industrial revolution are determined.

Keywords: industrialization, industrial revolution, technological revolution, scientific and technological revolution, information revolution, development institutions.

Постановка проблемы. Разработка теоретических основ эффективной экономической политики, стимулирующей развитие отечественного производства, является одной из важнейших проблем экономической теории. Для разработки такой политики необходимо понимание объективной направленности изменений в материальных основах общественного производства, происходящих под воздействием научно-технического прогресса. Радикальный характер современных технологических инноваций, их прогнозируемое воздействие на экономику и общество в целом делает актуальной проблемой исследование современной промышленной революции, ее причин и следствий, связи с новой индустриализацией.

Анализ последних исследований и публикаций. В развитии общества исследователи, как правило, выделяют три сменяющие друг друга стадии: аграрную, индустриальную, постиндустриальную. Относительно содержания первых двух стадий разногласия в среде исследователей нет. Относительно этапа, следующего за индустриальным, мнения разделились. Чаще всего его считают постиндустриальным. Стремление выразить особенность общества, приходящего на смену индустриальному в условиях непрерывных и все ускоряющихся изменений, привело к таким метафорическим его определениям, как: постбуржуазное общество, посткапиталистическое, постмодернистское, постцивилизационное, постэкономическое, пост-масс-консьюмерное, постисторическое, постнефтяное и т.п. определениям с приставкой «пост-». Большинство из этих эпитетов призваны гиперболизировать некоторые изменения, происходящие на со-

временном этапе развития индустриального общества и отнести их на счет постиндустриализма. Одновременно предпринимаются попытки не только определить общество как стадию, следующую за какой-либо предшествующей стадией (постиндустриальное), но и дать содержательное определение этой стадии, исходя из ее главной сущностной черты. Так возникли определения: информационное общество, сервисное, общество знаний, общество всеобщего благосостояния, общество изобилия и т.п.

Начало дискуссии восходит к работам 60-х–80-х годов XX века известных экономистов, социологов, политологов – Ж. Фурастье, Р. Арона, Д. Литгейма, Р. Дарендорфа, В. Фукса, А. Этциони, А. Турена, О. Тоффлера, З. Бжезинского, П. Халмоса, М. Бучина, П. Друкера, Д. Белла, Т. Роззака, И. Иллича, Й. Масуды. В 70-е годы в дискуссию включились доклады Римского клуба прогнозного характера, основывающиеся на расчетах глобальных ограничений экономического роста. С этого времени стала приобретать научную популярность оппонировавшая трактовка изменений, происходящих в производстве и обществе. Ее сторонники склонны трактовать современное общество как индустриальное, меняющееся, развивающееся, но все же индустриальное. Одним из первых произведений, обосновывающих такое понимание современной экономики и общества, стала книга английского социолога К. Кумара «Пророчество и прогресс. Социология индустриального и постиндустриального общества» (1978). Эту точку зрения, даже спустя 20 лет, поддержали американские экономисты и социологи – Л. Туроу, Д. Гэлбрейт,

М. Голдман, Ф. Фукуяма – утверждавшие, что современное им производство в развитых странах остается индустриальным [1, с. 5–26]. И сегодня, спустя еще почти двадцатилетие, такое понимание существа современного общества и экономики не утрачивает своей актуальности.

Мнения разделились и в среде постсоветских исследователей. Так, идею постиндустриализма, громко заявленную на постсоветском пространстве в начале 90-х годов XX века В. Иноземцевым, поддержали А. Чухно, С. Ерохин, Ю. Васильчук, Л. Демидова и др. Одновременно идею постиндустриализма критиковали Я. Певзнер, С. Мочерный, И. Левяш и др.

Вслед за критикой концепции постиндустриализма стали завоевывать популярность идеи новой индустриализации. Сторонниками такой трактовки современного производства и общества стали: С. Губанов, А. Амоша, О. Билорус, А. Голубович, А. Задоя, Л. Збарзкая, В. Ивантер, А. Идрисов, А. Козенко, М. Леонтьев, С. Любимцева, А. Мартынов, С. Надель, В. Прушквская, Б. Титов, Ю. Чуприн, М. Шпигель и др.

В последние годы появились новые трактовки изменений, происходящих в современном обществе, в частности западные исследователи доказывают, что оно переживает третью промышленную революцию [2, с. 10–22]. Такую точку зрения поддерживают не только ученые, но и политики многих стран, ориентируя экономическую политику своих государств на учет этого процесса.

Таким образом, хотя авторы в своих исследованиях отталкиваются от одного и того же объекта – индустриального общества – их представления о том, какие изменения в нем происходят и какое общество приходит ему на смену, существенно разнятся. Между тем, понимание содержания изменений, происходящих в материальных основах производства, их объективной природы необходимо для выработки эффективной экономической политики, направленной на адаптацию к самым современным тенденциям экономического развития. Это обстоятельство и определяет **постановку задачи**, которая состоит в исследовании процесса индустриализации в его исторической ретроспективе и экономической перспективе, во взаимосвязи с тенденциями, свойственными третьей промышленной революции.

Изложение основного материала исследования. Индустриализация, т.е. длительный процесс развития производительных сил общества на основе машинного производства, началась как промышленная революция. В ее ходе произошел переход от преимущественно аграрной экономики к индустриальной, также трансформировалось и общество – аграрное в индустриальное. Пионером преобразований стала Англия. Первая волна индустриализации, начавшаяся в Англии в 60-е годы XVIII века, растянулась почти на 100 лет. В первой половине XIX века индустриализация охватила многие страны Европы и Америки, приняв всеобщий характер. Изменения в производстве и обществе были столь радикальными, что период этот получил название промышленной революции. Известно, что революция – это радикальное, глубокое, качественное изменение, сопряженное с открытым разрывом с предыдущим состоянием. Революция – это всегда качественный скачок в развитии, характеризующийся быстрыми существенными изменениями, в отличие от эволюции, когда развитие происходит медленно, постепенно. 100 лет – достаточно длительный период как для жизни человека, так и для жизни общества. Тем не менее,

изменения, происходившие в течение столь длительного времени, трактуются не как эволюционные, а как революционные, вследствие их существенного воздействия не только на сферу производства, но и на общество в целом, вследствие их всеобъемлющего характера. Характерной чертой промышленной революции явилось развитие производительных сил на базе крупной машинной индустрии, что привело к существенному повышению производительности труда и темпов экономического роста. Социально-экономическим следствием промышленной революции стал рост уровня жизни населения.

Характеризуя промышленную революцию, чаще всего отмечают технические изобретения, изменившие промышленность и сельское хозяйство, жизнь городов, сферу образования, общество в целом. Однако технические изобретения являются лишь проявлением промышленного переворота, а не его причинами. Вопрос о причинах промышленного переворота до настоящего времени остается дискуссионным.

Некоторые историки, например, И. Валлерстайн, К. Хилл, Ч. Уилсон, Ж.-Ф. Бержье и др. истоки быстрой индустриализации Англии в период промышленной революции видят в протекционистской экономической политике государства, направленной на развитие отечественной промышленности, сельского хозяйства, на повышение занятости населения. И хотя протекционистские меры принимались государством еще до начала промышленной революции, тем не менее, именно они подготовили необходимые условия для развития английской промышленности, сделали ее способной выдержать конкуренцию со стороны более сильной в то время голландской промышленности. Экономическая политика протекционизма несколько позже способствовала развитию промышленности и некоторых других стран [3, с. 233–234, 266].

Сторонники концепции благотворности протекционизма весьма важным считают то обстоятельство, что развитие отечественного производства ведет к повышению занятости населения и росту заработной платы, благодаря чему создается спрос на производимую продукцию, в свою очередь подталкивающий производителей к расширению и совершенствованию производства. И наоборот, низкие заработные платы и низкий уровень жизни не способствовали индустриализации, так как не создавали необходимого спроса на промышленные товары. Этот фактор, сформировавшийся в период первой волны индустриализации – спрос высокодоходных требовательных потребителей, – до настоящего времени отмечается исследователями в качестве необходимого условия развития и конкурентоспособности отечественного производства.

Не спорит с рассмотренной точкой зрения, а дополняет ее концепция исследователей, которые считают главными факторами промышленной революции в Англии формирование институтов развития [4, с. 12–352]. К ним относят высокий уровень развития торговли; развитость финансовых рынков и низкий уровень ссудного процента; формирование рынка факторов производства; распространение применения наёмного труда и невозможность использования принудительного труда в широких масштабах; развитие науки, а также независимую и эффективную судебную систему, способную защитить частную собственность и контрактные обязательства.

Исследователи проблемы обращают внимание на такой важный фактор создания институтов развития как борьба с монополиями и обеспечение свободы предпринимательства. Хотя соответствующие меры

принимались еще в период до начала промышленной революции, тем не менее они создали необходимые предпосылки для ускоренного промышленного развития благодаря становлению системы *laissez-faire*, *laissez-passer*, т.е. системы свободного предпринимательства.

Весьма важным остается и вопрос об источниках денежных средств, необходимых для формирования промышленного капитала. Исторические исследования показывают, что промышленные предприятия в период 1700–1850 годов основывались главным образом за счет собственных средств ремесленниками, торговцами, крестьянами. Местные провинциальные банки помогали им в этом довольно редко. Также и развитие производства осуществлялось в основном за счет собственных средств или денег, взятых займы у родственников и друзей. Факторы, связанные с наличием денег и доступом к крупным заемным средствам на начальных этапах индустриализации рассматриваются историками как менее значимые, по сравнению с институтами развития. По мере развития промышленной революции расширение производства на основе самофинансирования дополняется поглощением мелких и менее прибыльных предприятий.

Таким образом, ретроспективно можно отметить, что результаты первой промышленной революции не сводятся к техническим инновациям, хотя, прежде всего, именно инновации в технике видны при поверхностном взгляде на проблему. Гораздо важнее создание институтов развития и высокого уровня совокупного спроса. Эти фундаментальные, неотъемлемые институциональные составляющие индустриализации невозможно импортировать вместе с передовой техникой. Они должны формироваться в институциональной среде экономики, вступающей на путь индустриализации. Без них политика догоняющего либо опережающего роста не сможет быть эффективной. Из сказанного можно сделать вывод, что некоторые проблемы развития, которые решаются в период первой волны индустриализации, в условиях современной украинской экономики еще ждут своего решения. Это относится как к институтам развития и формированию условий свободного предпринимательства, так и к созданию высокого внутреннего спроса, требовательных покупателей.

Со второй половины XIX века развернулась новая волна индустриализации. Существенный, радикальный характер изменений позволил исследователям трактовать ее как вторую промышленную революцию. Многие авторы называют ее технологической революцией в связи с тем, что изменения затронули не просто технику в отдельных отраслях, а технологию производства во многих отраслях. Новый технологический принцип, позволивший существенно повысить производительность труда и добиться невиданных до того времени темпов роста, включал стандартизацию деталей, узлов, механизмов, конвейер и поточный метод производства.

Вторая промышленная революция продолжалась до начала XX века. Далее – мировые войны и кризисы прервали бурное технологическое развитие, экономика скорее расширялась на уже достигнутом, чем генерировала нечто принципиально новое.

Изменения затронули и первичное производственное звено. Наиболее распространенной его формой становится корпорация. Характерным экономическим признаком второй фазы промышленной революции стало массовое производство.

В отличие от первой промышленной революции, когда развитие производственного базиса отталкива-

лось от удачных изобретений, основанных на эмпирических знаниях и эмпирическом экспериментировании, в период второй промышленной революции развитие экономики было основано преимущественно на научных достижениях.

Значительное повышение производительности труда привело к снижению цен на товары массового спроса и повышению уровня жизни широких слоев населения.

Новая волна индустриализации развернулась в середине XX века. Несколько позже ее стали называть научно-технической революцией. Исследователи характеризуют НТР как качественный скачок в развитии производительных сил общества, их коренную перестройку на основе достижений науки, в результате которой изменяются технические основы материального производства, содержание и формы организации труда, структура занятости. НТР затрагивает все сферы жизни общества, включая политику, культуру, образование, здравоохранение, характер расселения, организацию быта и досуга, психологию людей.

Научно-техническая революция в узком смысле – это коренная перестройка технических основ материального производства на основе превращения науки в ведущий фактор производства, в результате которого происходит трансформация индустриального общества в постиндустриальное. Такое понимание изменений привело исследователей к трактовке новой волны в развитии производительных сил как некоторого самостоятельного явления, выводящего общество из эры индустриализма в эру постиндустриализма. Важнейшим изменением в производительных силах общества, которое отметили все исследователи, является новая роль науки. Значение науки возросло настолько, что распространилась трактовка науки как непосредственной производительной силы общества, как нового фактора производства. Такое понимание вызывает как минимум следующие возражения:

1. Фактор производства, в самом абстрактном понимании, – это то, что непосредственно участвует в создании продукта – труд, земля капитал. Все эти три фактора, будучи непосредственными производительными силами простого процесса труда, не просто участвуют в создании продукта, а участвуют непосредственно. По этой причине трактовка науки как фактора производства и как непосредственной производительной силы тождественны, это лишь повторение одного и того же смысла разными словами.

2. Все названные три фактора производства участвуют в трудовом процессе непосредственно: труд человека изменяется предмет труда с помощью средств труда. Не понятно, как во взаимодействие этих факторов может вклиниться наука в качестве самостоятельного фактора, непосредственно участвующего в процессе труда. Если наука трактуется как знания, информация, то они воплощены в работнике, орудиях труда, предметах труда. В такой трактовке наука представлена в трудовом процессе не непосредственно, а опосредовано, через работника, средства производства, организацию, управление. Если наука понимается как самостоятельная сфера деятельности, то и в этом случае она не является непосредственным фактором производства, а лишь общественной силой, способствующей развитию, совершенствованию факторов производства.

Следующее изменение, вносимое НТР в производство и общество, – изменение структуры занятости, перемещение основной массы занятых из сферы материального производства в сферу услуг, и как

следствие – изменение содержания труда. При этом, несмотря на то, что трудовые функции и операции в сфере услуг отличаются от таковых в сфере материального производства, характер труда, а именно – наемный характер труда, – остается неизменным. В силу этого представления о современном обществе, как о постбуржуазном и посткапиталистическом, являются преждевременными. Преждевременными являются и представления о современном обществе как о постэкономическом. Дело в том, что важной характеристикой экономики выступает не только структура занятости, но и структура стоимости. Между тем статистика не фиксирует роста доли стоимости ВВП, создаваемой сферой услуг, соответственно росту доли занятых в ней. Это означает, во-первых, что рост производительности труда по-прежнему обеспечивается материальным производством. Во-вторых, это означает также и то, что структура потребностей общества достаточно консервативна. Доля потребностей, удовлетворяемых продуктами материального производства, остается довольно стабильной на протяжении длительных временных интервалов. Все это вместе позволяет сделать вывод, что кардинальные характеристики индустриального общества сохраняются и в период НТР.

Вместе с тем возрастание роли науки в процессе развития НТР, невозможно отрицать. Однако это значение не сводится к тому, что наука становится самостоятельным фактором производства или непосредственной производительной силой. Гораздо важнее то обстоятельство, что наука воплощается во всех факторах производства, в результате чего производство становится наукоемким.

Однако даже в эпоху НТР далеко не все производители заняты наукоемким производством либо нуждаются в научном обеспечении своего производства. Лишь два типа фирм, действующих на национальных рынках, ведут научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Речь идет о крупных производителях, в том числе в сфере массового производства, и о фирмах-новаторах технического прогресса.

В начальном периоде второй промышленной революции укрупнение производства шло по горизонтали, т.е. формировались крупные фирмы в отраслевом разрезе. В результате конкуренция существенно модифицировалась, а по сути дела, рынки были монополизированы. Рынкам с такой структурой свойственен рост цен на продукцию, а также низкие темпы технического обновления, модернизации производства. Горизонтально интегрированные производители не заинтересованы в расширении производства, напротив, для поддержания цен они практикуют ограничительные меры относительно масштабов производства. Все эти обстоятельства были учтены антимонопольной политикой государства. Меры, направленные на поддержку конкурентных начал и на ограничения монопольных тенденций, а также внутренние противоречия в функционировании и развитии крупных производителей, привели к переформатированию рынков. На смену отраслевым объединениям пришли межотраслевые, охватывающие многие или даже все стадии производства от добычи сырья и до выпуска и реализации готовой продукции. В результате сформировались вертикальные объединения и на рынках стали конкурировать производители готовой продукции, т.е. продукции диверсифицированной. Именно она заставляет производителей совершенствовать выпускаемую продукцию, а также технику,

технологии, сырье, организацию, повышать квалификацию персонала, улучшать сбыт и т.п. Все это требует значительных инвестиций. Крупные фирмы, осуществляющие массовое производство, имеют для этого необходимые ресурсы. Они постоянно финансируют НИОКР, без чего рискуют отстать от конкурентов, утратить свои позиции на рынке. Исследования этих производителей носят, как правило, улучшающий характер, т.е. рождаются как следствие конкурентной борьбы между компаниями, действующими в одной и той же отрасли. Распространение таких инноваций связано с ведущей ролью спроса по сравнению с предложением. Рынок легко воспринимает такие новации в силу того, что менее совершенные аналоги таких продуктов, новых лишь частично, уже его завоевали. Исследования не улучшающего, а прорывного характера, направленные на освоение принципиально нового, такие фирмы ведут не как правило, а как исключение. Финансирование прорывных инноваций в новой для себя сфере крупные производители осуществляют в том случае, когда их научные отделы, занимаясь профильными для себя исследованиями, тем не менее выходят на нечто принципиально новое, доведение которого до рыночного этапа сулит фирме успех. Прорывными инновациями в новой для себя сфере крупные производители могут заниматься еще и тогда, когда потенциал роста рынка близок к исчерпанию и фирме будет грозить опасность финансовых потерь.

По-другому ведут себя на рынке фирмы-новаторы технического прогресса. Их специализацией являются радикальные, прорывные инновации. Как правило, они уникальны. Такие изобретения существенно меняют технологии, однако завоевания рынка для них является сложной проблемой. Путь от открытия нового принципа к его коммерциализации длится годами, иногда – десятилетиями. Принципиальные инновации рождают новые отрасли и приводят к краху старых, в результате меняется отраслевая структура экономики. Главную роль в этом типе инноваций играет предложение.

У фирм, занятых радикальными инновациями, всегда есть дорыночный этап, посвященный отработке идеи, ее проверке, созданию опытного образца. В течение этого периода для создателей прорывных инноваций важно апробировать идею, услышать отзывы, провести опыты и эксперименты, для которых нужна соответствующая инфраструктура. Как правило, мелким фирмам создание такой инфраструктуры недоступно. Между тем, фирмы-новаторы технического прогресса – это зачастую энтузиасты идеи, продвигающие ее собственными усилиями и усилиями единомышленников. Создавать инфраструктуру для ведения собственных НИОКР такие фирмы не могут. Выходом из затруднения является создание технопарков. Однако создание технопарков – достаточно затратное инвестирование, нерациональное лишь для одной-двух или нескольких фирм. Для того чтобы инвестиции в технопарки были экономически эффективными, услугами технопарков должны пользоваться многие фирмы. Следовательно, для создания технопарков необходимы как минимум кластеры фирм-новаторов технического прогресса, а в лучшем случае – кластеры разных фирм, ведущих НИОКР. Далее, после того как фирмы-новаторы технического прогресса выведут на рынок свой инновационный продукт, необходимо развернуть его производство. Радикальные инновации становятся эффективными только при развертывании массового производства. Эту задачу решают либо они сами, если смогут организовать финансирование мас-

сового производства своего продукта, либо крупные фирмы, видящие перспективы в продвижении на рынок данного продукта и решающие организовать его массовое производство.

Таким образом, характеризуя НТР как этап в развитии второй волны индустриализации, можно отметить, что и этому этапу свойственны как внешние проявления изменений в производительных силах общества, видимые на поверхности явлений, так и внутренние, сущностные изменения, скрытые от поверхностного взгляда. Эти внутренние сущностные изменения снова, как и в первой промышленной революции, связаны с институтами развития. Важнейшие институциональные составляющие НТР являются, собственно, и ее причинами. К ним относятся, прежде всего, изменения в характере формирования крупных производителей. Таковыми стали вертикально интегрированные фирмы, конкурирующие на рынках готового, а не промежуточного продукта. Не менее важной причиной осуществления НТР является развитие сектора фирм-новаторов технического прогресса, формирование кластеров таких фирм и создание для них исследовательской инфраструктуры в форме технопарков, а также соответствующих форм финансирования. При такой трактовке сущности и причин научно-технической революции, информационной революции является не самостоятельным, отдельным процессом в развитии производительных сил общества, а всего лишь одной из сторон НТР. Осуществление информационной революции и развитие группы отраслей сферы информационных технологий вполне соответствует описанной логике изменений в типах фирм и характере конкуренции.

Из сказанного можно сделать вывод, что некоторые проблемы развития, которые решаются в период второй волны индустриализации, в условиях современной украинской экономики еще не решены. Отечественные крупные производители являются, как правило, горизонтально интегрированными объединениями, т.е. находятся на уровне, который был свойствен начальному этапу второй промышленной революции. Сектор фирм-новаторов технического прогресса как серия особых кластеров, для которых создана исследовательская инфраструктура и соответствующее финансирование, также еще находится лишь на начальных стадиях формирования.

В новом тысячелетии достаточно явственными становятся изменения в материальных основах производства, выходящие за рамки второй волны индустриализации. Все больше сторонников завоевывает трактовка этих изменений как третьей промышленной революции. Среди черт, связанных с развитием производительных сил, главной считают радикальное изменение не просто основных ключевых технологий, но также и самих принципов их построения. Опять, как и в предыдущих волнах промышленного развития, изменения затрагивают промышленность, энергетику, транспорт, связь, повседневную жизнь людей.

Изменения, уже осуществляющиеся в развитых странах, характеризуются широким применением аддитивных технологий. Внедрение таких технологий сопровождается переходом на ранее невиданные композитные материалы. В результате существенно уменьшаются потребности производства в сырье и энергии. Настоящие чудеса происходят в биотехнологиях. Расширяется «зеленая энергетика», то есть переход на возобновляемые источники энергии. Расширяется использование водородной технологии в промышленности, на транспорте. И снова изменения в отраслевой структуре экономики сопровождаются

изменениями в сфере институтов развития. Таким новым и перспективным институтом исследователи считают распределенное производство. Речь идет о создании небольших фирм, которые, благодаря аддитивным технологиям, смогут взаимодействовать и одновременно конкурировать с гигантскими корпорациями. Перспективной формой признают и краудсорсинг, то есть распределенные по всей планете сети людей, участвующих в производстве того или иного продукта. Почти все, кто занят в высокотехнологичном бизнесе, единодушно прогнозируют наступление эры мини- и микропроизводств. Лидеры процесса роботизации производства – США и Япония – объявили о начале массового производства мини- и микророботизированных заводов. Характерной отличительной чертой новой индустриализации становится смещение усилий по созданию товара на фазу проектирования, а также на фазу продвижения товара к потребителю. Главным становится не производство, а изобретение чего-то нового, определение потребностей покупателей. С изменением структуры экономики изменится и структура потребностей общества. Важнейшей частью этих изменений исследователи называют потребность в экологически сбалансированном производстве. Точками роста в перспективе исследователи называют производство продуктов и технологий, обеспечивающих энергосбережение, очистку воды, воздуха, почвы. Разработка новых источников энергии, создания новых видов транспорта, систем коммуникаций находятся в центре внимания не только ученых, но и руководителей государств и правительств развитых стран и ряда стран догоняющего типа развития.

Выигрывают в конкурентной борьбе те производители, экономики и страны, которые успевают своевременно подготовиться к грядущим изменениям. Важнейшей частью такой подготовки должно быть знание того, как быстро поставить новые перспективные направления развития науки и технологий на экономические рельсы. Для этого необходим класс предпринимателей, готовых действовать в новых условиях. Американские исследователи, например, считают, что таких специалистов необходимо обучать. Обучение основам создания бизнеса, управления позволяет подготовить широкий класс малых предпринимателей, который нужен распределенному производству. Для его развития в новых условиях, по мнению все тех же американских исследователей, необходимо дальнейшее упрощение процесса создания и распространения бизнеса, снижение государственных барьеров, которые мешают созданию новых фирм.

В третью промышленную революцию вполне логично интегрируется начавшаяся в самые последние годы волна новой индустриализации развитых стран. Речь идет о возвращении промышленности из Китая, других стран Азии в развитые страны Европы и в США. Но это не возвращение старых заводов. Интенсивно развернулся процесс создания в развитых странах нового производства, ассимилирующего новейшие технологии, оснащенного промышленными роботами и манипуляторами. Основная работа такого предприятия происходит не в цехах, а в офисах, лабораториях и выполняют ее инженеры, технологи, программисты. А в безлюдных цехах действуют автоматы, промышленные роботы, которые создают продукты на основе заданной им программы. В результате дешевая рабочая сила, дешевое сырье перестают быть конкурентными преимуществами страны. Вместе с этим возрастает вероятность снижения спроса

на традиционную продукцию добывающих отраслей. Новая волна индустриализации, по мнению исследователей, охватит весь мир, но положительными ее результатам воспользуются только те страны, экономики которых успеют адаптироваться к уже проявившимся тенденциям развития.

Изменение технологических и институциональных основ производства в процессе новой волны индустриализации повлияет и на отечественную экономику. Понимание объективного характера изменений должно быть основой экономической политики по формированию национальной модели новой индустриализации. В настоящее время большую часть украинского ВВП производят крупные компании. Используют они традиционные виды сырья и производят стандартизированную продукцию нескольких отраслей металлургии, химии, добычи и обогащения руды. Продажа этих товаров на мировом рынке обеспечивает страну валютой, за которую на мировом же рынке покупаются технически сложные товары, необходимые отечественной экономике и потребителям. На первый взгляд мировой рынок обеспечивает эквивалентность обмена. Однако необходимо учитывать существенные обстоятельства, которые указывают на то, что и при эквивалентности обмена, кто-то в этом процессе выигрывает, а кто-то проигрывает. Речь идет о специфике конкуренции на том или ином рынке. Известно, что конкуренция на рынках стандартизированной продукции имеет ценовой характер, то есть для выигрыша в цене производитель должен совершенствоваться не продукт, а технологию его производства, что требует крупных инвестиций и останков предприятия для его технического перевооружения. Такое сочетание экономически сложных обстоятельств обуславливает возможность существования достаточно консервативного и даже устаревшего производства в названных сегментах рынка. В отличие от стандартизированной продукции, выпуск диверсифицированной продукции требует постоянных изменений и совершенствования как самой продукции, так и технологии ее производства. Выпуск технически сложной продукции, а тем более – высокотехнологичной, включает производителей в неценовую конкуренцию, которая нацеливает их на постоянные инновации. В результате на мировом рынке осуществляется обмен стандартизированной продукции с относительно стабильными ценами на постоянно обновляемую диверсифицированную продукцию, в цене которой имеется интеллектуальная рента. В таком обмене проигрыш производителей стандартизированной продукции становится вполне очевидным. В результате валютной выручки не хватает на закупку всех необходимых товаров. Это обстоятельство заставляет ставить вопрос о политике импортозамещения как наиболее простом решении проблемы. Однако очевидные решения не всегда являются правильными. Довольно часто истина скрыта от поверхностного взгляда.

Сторонники идеи импортозамещения считают, что оно позволяет изменить структуру отечественной экономики, отказаться от сырьевого экспорта. Вместе с тем, политика импортозамещения ориентирует производителей на продукцию, которая уже существует на мировом рынке. Воспроизведение такой продукции в стране-реципиенте требует времени для развертывания производства, подготовки персонала. За это время создатели данной продукции успеют ее модернизировать или даже отказаться от нее ради продвижения на рынок новой продукции. Делая ставку на импортозамещение, страна обрекает себя

на вечную гонку за лидером и на вечное отставание от него. Кроме этого, такая экономика оказывается изолированной от мирового рынка, ориентированной на собственные нужды и ресурсы, не сравнивает свою продукцию с мировыми аналогами, что таит в себе опасность провинциализма, открытия уже известного, все большего и большего отставания от лидеров.

Выводы. Из изложенного материала видно, что на каждом этапе процесса индустриализации решаются как технико-технологические задачи, так и институциональные. Важнейшие институциональные достижения процесса индустриализации – это создание институтов развития. Применительно к экономике Украины можно вполне обоснованно утверждать, что важнейший институт первой промышленной революции – система свободного предпринимательства – еще ждет своего воплощения. В значительной степени это относится и к созданию высокого и постоянно растущего совокупного спроса. В части потребительского спроса важен как уровень заработной платы, так и максимальное вовлечение трудоспособного населения в общественное производство, другими словами, важна полная занятость. С этой точки зрения для украинской экономики актуальна ориентация не только на высокотехнологичные отрасли производства, свойственные второй, и тем более третьей волне индустриализации. Не меньшее значение имеют и вполне традиционные отрасли, обеспечивающие занятость и доход, заработную плату производителям. К таким отраслям, имеющим значительные перспективы, относятся жилищное строительство, строительство современных автомобильных дорог, в том числе скоростных, производство экологически чистых (органических) сельхозпродуктов, востребованных на мировом рынке. Исследователи отмечают, что в перспективе трудоемкой отраслью общественного производства станет демонтаж традиционных транспортных средств, в связи с переходом европейских стран на новые виды транспорта, использующего альтернативную энергию, в том числе электромобили. Ориентация на развитие таких производств также может увеличить занятость при минимальных инвестициях, что является чрезвычайно важным в условиях реформирования рынка труда под воздействием новой волны индустриализации.

В институциональной структуре экономики Украины остаются нерешенными и некоторые институциональные задачи второй промышленной революции. Относится это как к созданию вертикально интегрированных производств, так и фирм-новаторов технического прогресса и необходимой инфраструктуры для их эффективного функционирования. В отличие от задач первой волны индустриализации, которые вполне могут быть решены за счет мобилизации имеющегося экономического потенциала, за счет собственного финансирования заинтересованными производителями и потребителями, задачи второй волны индустриализации требуют для своего решения неоспоримо больших ресурсов. Решение этих задач не ограничивается финансированием, оно требует разработки целевых программ по созданию необходимых кластеров в тех видах производств, которые имеют конкурентные преимущества на мировом рынке.

Особой проблемой является своевременная адаптация к вызовам, сделанным третьей промышленной революцией. Воплощение в жизнь новейших достижений научно-технического прогресса окажется невозможным без институтов развития, созданных

в период первой и второй волн индустриализации, а также без комплексных государственных программ поддержки и развития новаторского производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития//Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 11. – С. 5–26.
2. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Дж. Рифкин ; пер. с англ. – М. : Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.
3. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy. New York – London, 1980 pp. 233–234, 266.
4. Розенберг Н. Как Запад стал богатым: экономическое преобразование индустриального мира / Н. Розенберг, Л. Бирдсел : [пер. с англ. под ред. Б. Пинскера]. – Новосибирск : Экор, 1995. – 352 с.

УДК 330.1:338.1

Ус Г.О.

*доктор економічних наук, проректор
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*

Павленко Л.І.

*аспірант
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*

МІСЦЕ І РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В НЕОКЛАСИЧНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розглянуто неокласичні моделі, здійснені упродовж XXI століття. Проаналізовано погляди щодо впливу людського капіталу на економіку, які є в моделях економічного зростання. Серед моделей, в яких чільне місце має людський капітал авторами розкрито моделі Р. Лукаса, П. Ромера та Аггійона – Ховітта. Ці моделі є одними з найперших і найпоширеніших серед моделей неокласичної наукової течії та використовуються в подальших дослідженнях сучасних науковців, а також по-різному трактують роль людського капіталу.

Ключові слова: людський капітал, економічне зростання, теорія економічного зростання, ендогенна математична модель економічного зростання, освітній сектор, механізм накопичення і розвитку людського капіталу, ресурси людського капіталу, отримання нового знання, кваліфікована робоча сила, некваліфікована робоча сила.

Ус Г.А., Павленко Л.И. МЕСТО И РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В НЕОКЛАССИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Рассмотрены неоклассические модели, разработанные в течение XXI века. Проанализированы взгляды ученых относительно влияния человеческого капитала на экономику, которые имеют место в моделях экономического роста. Среди моделей, в которых главное место занимает человеческий капитал, авторами раскрыты модели Р. Лукаса, П. Ромера и Аггійона – Ховитта. Данные модели являются одними из самых первых и самых распространенных среди моделей неоклассического научного течения и используются в дальнейших исследованиях современных ученых, а также по-разному трактуют роль человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, теория экономического роста, эндогенная математическая модель экономического роста, образовательный сектор, механизм накопления и развития человеческого капитала, ресурсы человеческого капитала, получение нового знания, квалифицированная рабочая сила, неквалифицированная рабочая сила.

Us G.A., Pavlenko L.I. THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE NEOCLASSICAL MODEL OF ECONOMIC GROWTH

The article is devoted to the neoclassical model made during the twenty-first century. The authors analyzed the views on the impact of human capital on the economy that occur in models of economic growth. Among the models in which prominence is the human capital model R. Lukasa authors disclosed, P. Romera and Ahhiyona – Howitt. These models are among the first and most widely used models of neoclassical current scientific and used in further studies of modern scholars, and different interpretations role of human capital.

Keywords: human capital, economy growing, theory of the economy growing, endogenous mathematical pattern of economic growth, educational sector, mechanism of accumulation and development of human capital, resources of human capital, receipt of new knowledge, skilled labour force the unskilled working.

Постановка проблеми. Людський капітал є основним фактором соціально-економічного розвитку. Завдяки інтелектуальним здібностям і високій кваліфікації робочої сили стає досяжним впровадження тих інновацій, які забезпечують ефективне функціонування економіки як на макrorівні, так і на макrorівні. Побудова економіки, яка ґрунтується на знаннях, стає неможливою без розвитку людського капіталу. Тому людський капітал має значний вплив на розвиток економіки загалом, що показує теорія економічного розвитку.

На кінець 80-х – 90-ті роки XX століття припадає початок використання людського капіталу в моде-

лях економічного зростання. Це відбулося внаслідок того, що країни, які успішно реалізовували освітні програми і реформи, досягнули кращих результатів. Таким чином довели, що економічне зростання кожної країни залежить насамперед від інтелектуалізації основних факторів виробництва та створення інноваційного потенціалу країни. Економіка знань передбачає, що інтелектуальний капітал в інноваційному розвитку держави виконує більшу роль, ніж фізичний. Сучасний стан розвитку економіки показує, що людство має сформований запас знань, які перетворилися в самостійний фактор виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження стали праці таких українських і зарубіжних вчених: Кобба-Дугласа, Р. Лукаса, Р.М. Солоу, О.С. Брацлавської, В.М. Порохні, Ю.А. Кузнецова, О.В. Мичасової, І. Радіонової та ін.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні перевагами країни виступають рівень освіти її населення, осяг накопиченого людського капіталу, ефективність використання науково-освітнього потенціалу. Ці фактори впливають на економічний розвиток в цілому, проте вченим поки що не вдається дійти єдиної думки щодо проблеми подальшого економічного зростання.

В результаті розвитку науки відбувалося моделювання економічного зростання з врахуванням впливу різних факторів. Сучасні моделі економічного зростання сформувалися на основі джерел: кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги і неокласичної теорії виробництва. Це сприяло виникненню двох напрямків у сфері теоретичного дослідження проблем економічного зростання: кейнсіанської (згодом неокейнсіанської) та класичної (згодом неокласичної). Слід зазначити, що виділення сектора людського капіталу відбувалося з розвитком останнього напрямку

Для створення моделей економічного зростання з застосуванням людського капіталу, необхідно дати відповідь на такі питання, які мають прикладне значення [4]:

- оцінка обсягу людського капіталу;
- процес нагромадження людського капіталу;
- складові людського капіталу;
- вплив людського капіталу на випуск продукції.

Сучасна наука пояснює ці прикладні питання через створення моделей економічного зростання. В неокласичних теоріях економічного зростання практично не виділяли роль людського капіталу серед факторів зростання. Розширення неокласичної моделі зростання відділяє сектор, що виробляє товари споживання і фізичний капітал, окремо від освітнього сектора, який створює людський капітал. Людський капітал вперше був включений в неокласичну модель економічного зростання Робертом Лукасом. Вчений у своїх роботах брав за основу виробничі функції Кобба-Дугласа та Р.М. Солоу, досліджував вплив запасу людського капіталу і його ефективності на економічне зростання. Вчений дає два аспекти пояснення впливу людського капіталу на економічне зростання. Це внутрішні (безпосереднє підвищення ефективності виробництва, пов'язане з ростом кваліфікації працівників) та зовнішні (показують середнє значення людського капіталу в економічній системі в цілому) фактори. Це твердження стало основою ендогенної математичної моделі економічного зростання з врахуванням ефекту накопичення людського капіталу. Під механізмом накопичення і розвитку людського капіталу Р. Лукас має на увазі навчання з відривом від виробництва в рамках освітнього сектора економіки [1].

Ендогенна математична модель економічного зростання Р. Лукаса передбачає використання двох секторної економічної моделі. Перший сектор – виробничий сектор і другий сектор – сектор знань або освітній сектор, який формує людський капітал $h(t)$. Зовнішній ефект людського капіталу враховується тільки у сфері виробництва, вплив такого ефекту визначається рівнем середнього значення людського капіталу на ринку праці. Основою для відображення динаміки нагромадження фізичного капіталу $K(t)$ в моделі Лукаса стала виробничі функція Кобби-Дугласа. В ній враховується такі ефекти людського ка-

піталу: зовнішній (середнє значення людського капіталу на ринку праці) та внутрішній (обґрунтований ефективною робочою силою, яка змінюється з постійним темпом так, $N(t) = N_0 e^{nt}$, $n = const$): [3]

$$\frac{dK(t)}{dt} = A(t)K(t)^\beta [u(t)h(t)N(t)]^{1-\beta} \cdot h_a(t)^\gamma - \mu K(t) - c(t)N(t)$$

де $A(t)$ – функція, яка описує взаємодію екзогенно заданих технологічних змін ($A(t) = A_0 e^{\alpha t}$, темп технологічного прогресу постійний $\alpha = const$);

$u(t)$ – частка активного часу індивіда, який він витрачає на виробничу діяльність (інший активний час $[1-u(t)]$ витрачається на накопичення людського капіталу);

$h(t)$ – рівень людського капіталу певного індивіда;

$c(t)$ – питома споживання;

β – частка фізичного капіталу у виробництві;

γ – позитивний коефіцієнт еластичності кінцевого виробництва по середньому рівню людського капіталу;

μ – норма амортизації фізичного капіталу.

Виробничі функції Лукаса показує два аспекти людського капіталу. Це певний рівень вмінь (професіоналізм), що обчислюється коригуванням кількості зайнятих $N(t)$ на рівень умінь $h(t)$ та на частку часу, витраченого на виробничу діяльність $u(t)$. Запас людського капіталу виражається множителем $h_a(t)$, що має позитивний зовнішній ефект, який збільшує загальний випуск [4].

У даній виробничій функції Лукаса віддача ресурсів зростаюча, оскільки $\beta + 1 - \beta + \gamma > 1$. Факт зростання віддачі став наслідком появи позитивних зовнішніх ефектів від запасу людського капіталу [6].

Динаміку нагромадження людського капіталу або освітній сектор моделі Р. Лукас описує лінійним диференціальним рівнянням: [3]

$$\frac{dh(t)}{dt} = \delta h(t)[1-u(t)],$$

де $\delta > 0$ – технологічний параметр, який описує ефективність сектора освіти.

Моделі Лукаса приділяє більшу увагу освіті людини як складовій людського капіталу. Лукас стверджує, що накопичення людського капіталу – це активний економічний процес, який передбачає споживання ресурсів, і є альтернативними витратами. Домогосподарства ухвалюють рішення про оптимальний розподіл ресурсів між інвестиціями у фізичний і людський капітал [6].

П. Ромер, на відміну від Лукаса, економіку поділяє на 3 сектори:

1) дослідницький, на якому відбувається концентрація людського капіталу, накопичення знань і створення нових знань;

2) проміжний – придбання знань у формі нових технологічних ідей та з метою виробництва основно-го капіталу для третього сектору;

3) сфера виробництва товарів споживання за допомогою людського капіталу, витрат праці і засобів виробництва.

У моделі при її розробці Пол Ромер припускав, що одним із важливих факторів економічного зростання являються технологічні зміни, які є результатом цілеспрямованої діяльності людини. Темп економічного зростання залежить від використання людського капіталу і наукової продуктивності дослідницького сектора. Створення нових технологій вчений порівнює з постійними витратами виробництва, використання цих технологій в майбутньому не вимагає додаткових витрат з боку виробника.

Моделі виробничої функції П. Ромера [5]:

$$Y(H_Y, L, x_i) = H_Y^\alpha L^\beta \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta}$$

Y – обсяг випуску кінцевої продукції;

x – основний капітал, який включає різні засоби виробництва, що забезпечують випуск кінцевої продукції;

i – кількість технологій, які необхідні для виробничого процесу при певному рівні знань A ;

L – витрати праці на виробництво кінцевої продукції;

H_Y – ресурси людського капіталу, зайняті у сфері виробництва кінцевої продукції.

α і β – технологічні параметри.

Пол Ромер у своїй моделі зробив припущення, що технологічні зміни виступають головним фактором економічного зростання. Такі зміни можуть відбуватися лише за участю людини. Подальше використання створених технологій не потребує додаткових витрат з боку виробника [5].

У результаті поділу економіки на 3 сектори (дослідницький, проміжний і кінцевої продукції), концентрація людського капіталу та існуючий запас знань зосереджені в першому, дослідницькому секторі. Тут відбувається приріст нового знання за рахунок сконцентрованого використання людського капіталу. Такий приріст виражається формулою [5]:

$$A' = \delta H_A$$

де A' – приріст нового знання;

A – знання;

H_A – ресурси людського капіталу в сфері отримання нового знання;

δ – параметр наукової продуктивності.

Модель П. Ромера показує, що людський капітал зосереджений у двох секторах: дослідницькому та секторі кінцевої продукції:

$$H = H_Y + H_A$$

де H – сума ресурсів людського капіталу;

H_Y – ресурси людського капіталу в сфері виробництва кінцевої продукції;

H_A – ресурси людського капіталу в сфері отримання нового знання.

П. Ромер стверджує, що сума людського капіталу на розглянутому проміжку часу залишається незмінною. Проте суму його можна перерозподілити між сектором виробництва і дослідницьким сектором згідно функції переваги споживачів.

Темп економічного зростання за моделлю Ромера прямо залежний від обсягу людського капіталу, сконцентрованого у сфері отримання нового знання. Дослідницький сектор впливає на економіку через прикладні ідеї та розробки і є необхідною умовою економічного зростання тому, що забезпечує нагромадження людського капіталу. Отже, наукове знання впливає не тільки на виробництво продукції та надання послуг, а також на знання як такі [5].

Із моделі П. Ромера випливає, що вищі темпи економічного зростання мають країни з великим нагромадженням обсягом людського капіталу. Основною причиною підвищення темпів економічного зростання стає розвиток вільної міжнародної торгівлі тому, що обмін продукцією розширює економічні системи і призводить до збільшення загального людського капіталу [5].

Філіп Аггійон і Пітер Вілкінсон Ховітт розробили модель економічного зростання, взявши за основу ідею про роль творчого руйнування Й.А. Шумпетера. За моделлю

Аггійона-Ховітта причиною економічного зростання виступає технологічний прогрес. Такий прогрес виникає, коли відбувається конкуренція між двома фірмами: генераторами та провайдерами нововведень. Фірми-провайдери прагнуть отримати монополію ренти за результатами використання інтелектуальних новинок у господарській діяльності, що є їхнім стимулом. Але вони втрачають таку монополію із виникненням прогресивнішої новації, проте й вона втрачає свої переваги через моральне старіння. Отже, безперервні зміни у сфері науково-технічного прогресу відбуваються шляхом творчого руйнування: кожна наступна новація зміщує ту, яка була раніше, втрачаючи монополію [5].

У моделі Ф. Аггійона та П. Ховітта існує низка припущень [2].

1. Для суб'єктів економіки на ринках: робочої сили, товарів кінцевого споживання, проміжних товарів (нових технологій), що забезпечує виробництво споживчих товарів, і сфери науково – дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) визначають умови рівноваги;

2. Всі об'єкти функціонують в умовах досконалої конкуренції, крім суб'єктів ринку проміжних товарів;

3. Робоча сила поділяється на три категорії – некваліфікована, яка працює у сфері виробництва товарів кінцевого споживання; кваліфікована працює у сфері НДДКР та виробляє проміжні товари; спеціалісти, що працюють тільки у секторі НДДКР.

4. Кваліфікована робоча сила, включаючи спеціалістів, дорівнює N , і перед суспільством постійно постає вибір: як правильно розподілити цю кваліфіковану робочу силу N між сферою НДДКР та виробництвом.

5. Рівень цін та кількісні показники протягом періоду між нововведеннями не змінюються, а лаги, пов'язані із дифузією нових технологій, – відсутні. Цінність нововведення визначається тривалістю його використання, на яку впливає чисельність персоналу у сфері НДДКР, зайнятих реалізацією чергової новації.

$$x=N$$

Виробнича функція товарів кінцевого споживання, для виробництва яких використовують робочу силу M і проміжні товари, має вигляд: [2]

$$Y = AF(x)$$

де y – обсяг випуску продукції кінцевого споживання;

x – кількість проміжних товарів (технологій);

A – рівень продуктивності проміжних товарів (технологій).

У проміжному секторі виробничий процес може бути виражений за допомогою лінійної структури та



Рис. 1. Модель Ф. Аггійона та П. Ховітта [2]

залежний від потоку кваліфікованої робочої сили N цього сектора:

На потік нововведень впливають особливості функціонування сектору НДДКР та рівень людського капіталу в сфері НДДКР: [2]

$$\lambda = \varphi(n', R)$$

де λ – інтенсивність потоку інновацій;

n' – частка кваліфікованої робочої сили, яка зайнята у сфері НДДКР;

φ – виробнича функція, яка показує траєкторію руху.

Для того, щоб параметр продуктивності A зростав у u разів, необхідно використання нових технологій в секторі створення кінцевої продукції.

Звідси умова стаціонарної рівноваги матиме вигляд [2]:

$$AGR = \lambda \varphi(n^*) \ln \gamma,$$

де AGR – середній темп економічного зростання;

n^* – частка людського капіталу, зайнята створенням проміжних товарів і проведенням НДДКР;

$\ln \gamma$ – взаємозв'язок між AGR та зростанням продуктивності нових технологій.

Отже, з цієї моделі можна зробити висновок, що збільшення потоку інновацій в економіку X , масштабу впливу інновацій на економіку та частки кваліфікованої робочої сили у секторі НДДКР та сфері виробництва проміжних товарів n^* спричиняє рівномірну траєкторію економічного зростання AGR . Але зростання процентної ставки r стає причиною сповільнення цього процесу.

Висновки. Досвід відомих минулих та сучасних економістів показує значущість людського капіталу в процесі суспільного виробництва. Характерними рисами для неокласичних моделей економічного зростання стали: припущення, що економіка функціонує в умовах досконалої конкуренції, відсутність функції сукупного попиту, прирівнювання його до обсягу сукупної пропозиції, відсутність функції інвестиції, представлення технології у вигляді виробничої функції з взаємозамінними факторами ви-

робництва і постійним ефектом масштабу. Суттєві зміни в неокласичних моделях відбулися під впливом людського капіталу. Зокрема, найвідомішими серед представників моделювання економічного зростання за участю людського капіталу стали моделі Р. Лукаса, П. Ромера та Аггійона-Ховітта. Аналіз розглянутих моделей економічного зростання дає змогу зробити висновок, що людський капітал виступає вагомим фактором в моделях економічного зростання, яке передбачає кількісну та якісну зміну результатів виробництва та його факторів, а також збільшення потенційного та реального валового національного продукту (ВНП) у нарощенні економічних потужностей держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брацлавська О.С. Людський капітал як чинник економічного зростання / О.С. Брацлавська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/25_NNP_2009/Economics/50583.doc.htm.
2. Козюк В.В. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст. : [навч. посіб.] / [В.В. Козюк, Л.А. Родіонова, В.В. Кириленко, І.Б. Ковальчук] ; ред. : В.В. Козюк, Л.А. Родіонова. – К. : Знання, 2011. – 566 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1931071040424/politekonomiya/evolyutsiya_modeley_ekonomichnogo_zrostannya_90-h_rokah_pochatku_xxii.
3. Кузнецов Ю.А., Мичасова О.В. Численно-аналитическое исследование модели экономического роста Лукаса / Ю.А. Кузнецов, О.В. Мичасова // Экономика – математическое моделирование. – 2013. – № 1(43). – С. 116–127.
4. Лавров Е.И. Экономический рост: теории и проблемы : [учебное пособие] / Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. – Омск : Издательство ОмГУ, 2006. – 214 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elbib.in.ua/102-modeli-lukasa.html>.
5. Порохня В.М. Інтелектуальний капітал економічного зростання : [навчальний посібник] / В. М. Порохня. – Запоріжжя : КПУ, 2012. – 568 с.
6. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2008 – № 10. – С. 19–30.

УДК 330,1:334

Ярмак О.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СЕКТОРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Розкрито особливості головних типів організацій, що надають інтелектуальні послуги: державних некомерційних, приватних комерційних, приватних некомерційних організацій. Обґрунтовано головні організаційні принципи діяльності суб'єктів господарювання сектора інтелектуальних послуг: культура інтелектуальної організації, що навчається, управління знаннями, внутрішні і зовнішні мережі. Розкрито роль адаптивних структур управління у забезпеченні ефективності інтелектуальних послуг.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, державні некомерційні, приватні комерційні, приватні некомерційні організації, культура організації, що навчається, управління знаннями, мережі, адаптивні системи управління.

Ярмак О.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ СЕКТОРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Раскрыты особенности основных типов организаций, предоставляющих интеллектуальные услуги: государственных некоммерческих, частных коммерческих, частных некоммерческих организаций. Обоснованы основные организационные принципы деятельности субъектов хозяйствования сектора интеллектуальных услуг: культура интеллектуальной обучающейся организации, управление знаниями, внутренние и внешние сети. Раскрыта роль адаптивных структур управления в обеспечении эффективности интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, государственные некоммерческие, частные коммерческие, частные некоммерческие организации, культура интеллектуальной обучающейся организации, управление знаниями, адаптивные системы управления.

Yarmak O.V. ORGANIZATIONAL PECULIARITIES OF BUSINESS ENTITIES IN THE INTELLECTUAL SERVICE SECTOR

Peculiarities of the main types of organizations, which provide intellectual services (i.e. state non-commercial, private commercial, and non-commercial organizations) have been considered. The major organizational principles of a business entity activity in the intellectual service sector (i.e. culture of a studying intellectual organization, knowledge management, and internal and external networks) have been substantiated. A role of adaptive management structures in guaranteeing efficient intellectual services has been considered.

Keywords: intellectual services, state non-commercial, private commercial, private non-commercial organizations, culture of a studying organizational, knowledge management, networks, adaptive management systems.

Постановка проблеми. Розкриття організаційних засад надання інтелектуальних послуг є важливим напрямом їх комплексного аналізу як економічної категорії, сприяє поглибленню теоретичних уявлень про форми і принципи організації інтелектуальної діяльності у сфері освіти, охорони здоров'я, консалтингу, науково-технічного обслуговування в умовах економіки знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сектор інтелектуальних послуг є міждисциплінарним об'єктом вивчення. Види інтелектуальних послуг, принципи управління їх наданням досліджують фахівці з теорії та менеджменту послуг К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик [1], Т. Бурменко, Н. Даниленко, А. Туренко [2]. На базі методології економічної теорії Г. Гавриш аналізує механізм ринку інтелектуальних послуг [3], Ю. Забродин – засади підприємницької діяльності в сфері інтелектуальних послуг [4], О. Марченко – економічну природу та функції консалтингу [5], І. Шовкун – зміст і критерії високотехнологічних послуг [6]. Але проблеми ефективної організації інтелектуальних послуг не отримали ще належного теоретичного обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття головних організаційних принципів і форм діяльності суб'єктів господарювання з надання інтелектуальних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальним послугам, сукупність яких є сектором сфери послуг економіки знань, що формується, притаманні такі специфічні функції: капіталоутворення – інтелектуальні послуги є інституціональними

джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума і інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалів суспільства; ресурсозабезпечення – надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними інтелектуальними ресурсами; ретрансляція – інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі професійних знань і інформації.

Інтелектуальні послуги, що є фактором формування і нагромадження людського та інтелектуального капіталів, спрямовано на забезпечення суб'єктів господарювання головними ресурсами соціально-економічного розвитку – професійними знаннями і інформацією.

До загальних сутнісних ознак інтелектуальних послуг належать такі:

– змістом інтелектуальних послуг є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення і використання професійної інформації. При цьому важливо підкреслити, що споживачеві інтелектуальних послуг спеціальне знання передається разом з необхідною професійною інформацією. Отже, інтелектуальні послуги належать до знаннємістких (knowledge-intensive) послуг;

– інтелектуальні послуги є наукомісткими та технологічно складними видами послугової діяльності. Це високотехнологічні послуги, виокремлення яких, відповідно до підходу Євростату, базується на критерії наукомісткості [6, с. 51-52];

– інтелектуальним послугам властиві ознаки інноваційних послуг, оскільки їх функцією є забезпечення господарюючих суб'єктів спеціальними зна-

ннями і інформацією, необхідними для здійснення інноваційної діяльності;

– надання інтелектуальних послуг має суб'єкт-суб'єктний характер. Це інтелектуальні комунікації, пов'язані з рухом професійних знань і інформації від джерела до одержувача, що охоплює етапи замовлення і продукування інтелектуальної послуги, передачі знань, інформації і їх засвоєння одержувачем у процесі обслуговування, отримання останнім певних вигід від їх використання.

Економічний зміст інтелектуальних послуг знаходить свій прояв у їх організаційних особливостях, дослідження яких базується на взаємопов'язаних підходах:

– суб'єктний підхід – виявлення головних суб'єктів, які надають інтелектуальні послуги, аналіз їх організаційних особливостей;

– організаційно-структурний підхід – обґрунтування загальних принципів побудови організаційної структури суб'єктів інтелектуальної діяльності, що оптимізують її соціально-економічні результати.

Реалізація зазначених підходів дозволяє виявити загальні і специфічні організаційно-економічні характеристики інтелектуальних послуг, обґрунтувати головні принципи організації інтелектуальної діяльності у сфері послуг.

Спираючись на широко використовувану в сучасних наукових і прикладних дослідженнях трьохсекторну модель сучасної економіки: бізнес (приватний комерційний сектор), уряд (державний сектор) і неприбуткові організації (приватний некомерційний сектор) [7, с. 279], сектор інтелектуальних послуг можна розділити на державний, підприємницький і приватний некомерційний сектори, що представлені такими типами організацій:

1) державні некомерційні організації, засновниками яких виступають центральні і місцеві органи державної влади, основним джерелом фінансових ресурсів є державний і місцевий бюджети, метою – реалізація завдань, поставлених засновниками;

2) приватні комерційні організації – суб'єкти підприємницької діяльності, що надають інтелектуальні послуги з метою отримання прибутку;

3) приватні некомерційні організації, діяльність яких з надання інтелектуальних послуг спрямована на досягнення цілей засновників, не пов'язаних з отриманням прибутку, (добродійність, вирішення завдань громадського об'єднання та ін.).

Важливо підкреслити, що зараз в Україні сектор приватних некомерційних організацій, що надають інтелектуальні послуги, тільки формується. У країнах з розвинутою ринковою економікою він займає значну питому вагу у сфері інтелектуальних послуг, особливо це стосується медичної допомоги, освіти, дослідницьких робіт, соціальних послуг, мистецтва і культури, суспільного розвитку і релігії.

Важливо підкреслити, що, по-перше, усі види інтелектуальних послуг надаються як державними, так і приватними комерційними, і некомерційними організаціями, які діють у сферах освіти, охорони здоров'я, консалтингу, науково-технічного обслуговування. Це державні і приватні школи, вищі навчальні заклади, лікарні, консультативні і науково-технічні центри та ін. Але, різні види інтелектуальних послуг мають відмінності у співвідношенні послуг, що надаються різними типами організацій. Наприклад, в Україні консалтингові послуги надаються переважно суб'єктами підприємницької діяльності, хоча певні види консультування здійснюють і державні, і приватні некомерційні організації.

По-друге, хоча державні організації (як і приватні некомерційні) можуть надавати платні послуги, вони є суб'єктами некомерційного господарювання. Як зазначено у ст. 52 Господарського кодексу України, некомерційне господарювання – це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних і інших результатів без мети отримання прибутку [8]. Особливістю некомерційних організацій є використання прибутку, отримання якого не є їх метою, тільки на власний розвиток і реалізацію поставлених завдань.

По-третє, державні організації, що діють у сфері інтелектуальних послуг, належать до бюджетних організацій. Це юридичні особи публічного права, які є неприбутковими і утримуються за рахунок бюджетних коштів [9, с. 41].

По-четверте, основними регуляторами діяльності суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, є ринок інтелектуальних послуг, спеціальні акти державно-нормативної регламентації діяльності в сферах освіти, охорони здоров'я, консалтингу, науково-технічного обслуговування та ін., закони і підзаконні акти, що регулюють підприємницьку діяльність. Безпосередній вплив на надання інтелектуальних послуг здійснюють також організації саморегулювання, що діють у даній сфері: різні асоціації, об'єднання, спілки медичних працівників, консультантів, працівників освіти, науки та ін.

При цьому залежно від організаційного статусу суб'єкта – державна, приватна комерційна, приватна некомерційна організація – змінюється роль, співвідношення і характер впливу зазначених регуляторів на інтелектуальну діяльність. Так, наприклад, державні організації, що надають послуги освіти, охорони здоров'я, а також ті організації, що здійснюють науково-технічне обслуговування, є об'єктом прямого державного регулювання на основі Законів України «Про освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність» та ін. Консалтингові фірми як приватні комерційні організації у своїй діяльності орієнтуються на кон'юнктуру ринку інтелектуальних послуг і загальні нормативні акти, що регулюють підприємницьку діяльність у цілому, а також на кодекси і стандарти, розроблені і прийняті організаціями саморегулювання у цій сфері.

У-п'ятих, спираючись на класифікацію основних типів організаційних структур: жорстко-ієрархічні (механістичні) і адаптивні (органічні), відповідно до організаційної сфери інтелектуальних послуг можна стверджувати, що:

1) управління державними організаціями, що надають інтелектуальні послуги, спирається переважно на ієрархію – багаторівневу структуру, якій властиві відносини підпорядкування і вертикальної субординації її елементів;

2) приватним некомерційним організаціям, як правило, чітка ієрархія не властива, їх внутрішня структура є більш гнучкою, адаптивною;

3) управління підприємницькими організаціями в сфері інтелектуальних послуг представлено і ієрархічними, і адаптивними структурами.

Необхідно уточнити, що різні організації сфери інтелектуальних послуг характеризуються ознаками і механістичних, і органічних структур, розходження ж полягають у їх співвідношенні і пріоритетності в управлінні інтелектуальною діяльністю.

У-шостих, суб'єктам, що надають інтелектуальні послуги, властиві особливості внутрішньої організації і управління, що обумовлено їх типом – ко-

мерційна або некомерційна організація. Внутрішня структура некомерційних організацій представлена двома системами: управління ресурсами і надання послуг, що суттєво ускладнює управління інтелектуальною діяльністю. «Унікальна особливість некомерційних організацій – те, що вони складаються із двох різних систем: одна система працює з коштами і їх джерелами, а інша займається наданням послуг» [1, с. 558]. Комерційні організації, навпаки, характеризуються не поділом функцій залучення фінансових ресурсів і надання послуг, а їх сполученням. Наприклад, працівник консалтингової фірми, надаючи платні послуги клієнтам, виконує функції обох систем: консулює і залучає фінансові ресурси.

Реалізація організаційно-структурного підходу до аналізу інтелектуальної діяльності у сфері послуг дозволила виявити загальні характеристики і принципи її організації, незалежно від типу суб'єктів і виду інтелектуальних послуг.

На наш погляд, усі зазначені суб'єкти, по-перше, мають ознаки інтелектуальної організації, концепція якої викладена у працях Т. Базана, М. Рубінштейна, М. Румізен, А. Фістенберга, Р. Ханта [10-12] та ін. Інтелектуальна організація продукує знаннємісткі продукти і спирається на інтелектуальний капітал, у складі якого специфічний (професійний) людський капітал її працівників. Навчальні заклади, медичні організації, центри науково-технічного обслуговування, консалтингові фірми, що діють в сфері інтелектуальних послуг – це інтелектуальні організації, які використовують інтелектуальні ресурси, спираються на творчість їх працівників та орієнтовані на продукування, накопичення та використання знань. По-друге, суб'єктам, що надають інтелектуальні послуги, властиві риси організації, що навчається. Це «така організація, що навчається безупинно, причому під навчанням розуміється не просто нагромадження знань, а їх ефективне використання, тобто навчання» [13, с. 227].

Для організацій, що надають інтелектуальні послуги, «навчання» – відмінна ознака і необхідна умова конкурентоспроможності. Тому найважливішим завданням цих організацій є ефективне управління знаннями як фундаментальними ресурсами інтелектуальної послугової діяльності. Як підкреслює М. Маринічева, «управління знаннями – це створення організаційних, технологічних і комунікаційних умов, за яких знання і інформація будуть сприяти рішенню стратегічних і практичних завдань організації» [14, с. 19].

По-третє, інтелектуальна організація, культурою якої є творчість, спирається на «постійно відтворювальні (ever-renewing network) мережі відносин як усередині, так і поза компанією, із клієнтами, постачальниками, конкурентами і учасниками альянсів» [10, с. 69].

Управління інтелектуальною організацією характерно сполучення ієрархії, що спрямовує дії працівників на досягнення її цілей, і мереж (внутрішніх, зовнішніх), що забезпечують реалізацію їх творчого потенціалу. Мережевий принцип управління – найважливіша особливість інтелектуальної організації, що навчається, реалізація якого сприяє оптимізації соціально-економічних результатів інтелектуальної послугової діяльності.

В умовах формування економіки знань найважливішим напрямом організаційного розвитку сфери інтелектуальних послуг є, на наш погляд, нагромадження її суб'єктами зазначених характеристик. Тому при формуванні і удосконаленні їх організа-

ційної структури варто враховувати загальні умови ефективної організації інтелектуальної послугової діяльності:

- розвиток культури інтелектуальної організації, що навчається;
- управління знаннями;
- створення внутрішніх і зовнішніх (міжорганізаційних) мереж.

Мережеві структури, на наш погляд, відповідають природі інтелектуальних послуг, що ретранслюють професійні знання і інформацію, забезпечують ефективну реалізацію їх капіталоутворюючої, ресурсозабезпечуючої, інноваційної ролі в умовах економіки знань. Спираючись на мережевий принцип управління інтелектуальними послугами дозволяє оптимально комбінувати і використовувати ресурси учасників мереж, знижувати трансформаційні і транзакційні витрати, досягати позитивного синергетичного ефекту використання професійних знань і інформації.

Стосовно суб'єктів господарювання сектора інтелектуальних послуг реалізація мережевого принципу управління здійснюється на двох взаємозалежних рівнях:

1) внутрішньоорганізаційному – формування в рамках організації внутрішніх мереж на основі створення робочих і проектних команд;

2) міжорганізаційному – розвиток мережевих взаємозв'язків суб'єктів, що надають аналогічні або різні інтелектуальні послуги, постачальників ресурсів для виробничої і інноваційної діяльності, споживачів інтелектуальних послуг, учасників інноваційного процесу, організацій соціально-культурної сфери, органів державної влади і місцевого самоврядування, громадських об'єднань та ін.

Функціонування внутрішніх (внутрішньоорганізаційних) і зовнішніх (міжорганізаційних) мереж суб'єктів господарювання з надання інтелектуальних послуг є взаємопов'язаним і взаємозалежним: внутрішні мережі забезпечують необхідний рівень ефективності виробників інтелектуальних послуг – лідерів і учасників зовнішніх мереж. У свою чергу, створення міжорганізаційних мереж сприяє збільшенню результативності внутрішніх мереж. Кінцевою метою створення і функціонування внутрішніх і зовнішніх мереж є виробництво якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту.

Формування внутрішньоорганізаційних мереж у сфері інтелектуальних послуг повинно спиратися на групові (командні) форми організації послугової діяльності, розвиток внутрішньокорпоративних і міжкорпоративних горизонтальних комунікацій, культуру інтелектуальної організації, що навчається, однієї з технологічних складових якої є навчання у команді. Міжорганізаційні мережі суб'єктів, що надають інтелектуальні послуги, виступають організаційною формою їх взаємовідносин з постачальниками ресурсів, насамперед спеціальних знань і інформації, споживачами послуг, організаціями, що надають аналогічні послуги або інші їх види, структурними елементами соціально-культурної сфери та ін. Міжорганізаційним мережам у сфері інтелектуальних послуг, з одного боку, властиві загальні організаційні принципи: єдина мета, незалежні учасники, добровільні зв'язки, можливість наявності декількох лідерів, інтегровані рівні. З іншого боку, вони різняться цілями, завданнями, на розв'язання яких спрямовано їх створення і функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії та ін. Головними видами міжорганізаційних мереж у секторі інтелектуальних послуг є такі: 1) галузеві, структу-

ра яких представлена тільки виробниками інтелектуальних послуг; 2) міжгалузеві – організаційна форма взаємодії виробників інтелектуальних послуг і: а) постачальників ресурсів для їх виробничої і інноваційної діяльності (ресурсні мережі); б) споживачів інтелектуальних послуг (клієнтські мережі); в) суб'єктів інноваційної діяльності, учасників різних стадій інноваційного процесу (інноваційні мережі); 3) регіональні і національні соціальні мережі, що реалізують завдання соціально-економічного і культурного розвитку в регіоні, країні. Включення виробників інтелектуальних послуг у соціальні мережі сприяє реалізації їх ролі як найважливішого фактора людського розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Основними суб'єктами господарювання сектора інтелектуальних послуг є державні, приватні комерційні і приватні некомерційні організації. Зазначеним суб'єктам властиві значні розходження в організації, фінансуванні, цілях і організаційно-економічному механізмі функціонування, управлінні і регулюванні. Але, незважаючи на ці відмінності, їх поєднують: а) результат – інтелектуальна послуга; б) ресурси – професійні знання і інформація; в) характер послугової діяльності – інтелектуальний, інноваційний, творчий. Це дає підставу для висновку про те, що зазначеним суб'єктам властиві загальні організаційно-економічні характеристики, що відображають зміст інтелектуальних послуг як послуг капіталоутворюючих, знаннеорієнтованих, ресурсозабезпечуючих, що ретранслюють професійні знання і інформацію.

Загальними організаційними характеристиками суб'єктів господарювання сектору інтелектуальних послуг є такі: а) культура творчості; б) «навчання» як безперервний процес створення, одержання, передачі, використання і нагромадження знань в організації; в) внутрішні та міжорганізаційні мережеві взаємозв'язки і взаємодія. Формування культури інтелектуальної організації, що навчається, створення ефективної системи управління знаннями спираються на гнучкі, адаптивні (органічні) структури управ-

ління і мережевий принцип організації діяльності з надання інтелектуальних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление и организация в сфере услуг / Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В.В. Кулибановой. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
2. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: учеб. пособ. / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
3. Гавриш Г. Аналіз ринку інтелектуальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г.О. Гавриш. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=868>.
4. Забродин Ю.А. Интеллектуальные услуги в бизнесе / Ю.А. Забродин. – М. : Экономика, 2009. – 635 с.
5. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія / Марченко О.С. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
6. Шовкун І.А. Високотехнологічні послуги у зовнішній торгівлі: світовий досвід та українські реалії / І.А. Шовкун // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 47-72.
7. Корнейчук Б.В. Информационная экономика : [учеб. пособ.] / Борис Васильевич Корнейчук. – СПб. : Питер, 2006. – 400 с.
8. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Якимчук Н. Визначення бюджетних установ, які набувають статус розпорядника бюджетних коштів // Право України. – 2007. – № 6. – С. 40-45.
10. Рубинштейн М. Ф. Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес-решения / М. Ф. Рубинштейн, А. Р. Фистенберг ; пер. с англ. С.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 192 с.
11. Румизен М.К. Управление знаниями / М.К. Румизен ; пер. с англ. отв. ред. Подщеколдин А.А. – М. : ООО «Изд-во АСТ»; ООО «Изд-во Астрель», 2004. – XXVIII. – 318 с.
12. Хант Р. Как создать Интеллектуальную организацию / Р. Хант, Т. Базан ; пер. с англ. С.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 230 с.
13. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии: учебн. пособ. / В.А. Дресвянников. – М. : КНОРУС, 2006. – 344 с.
14. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков / М.К. Мириничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

Апалькова В.В.

*аспірант кафедри менеджменту і туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено поняття цифрової економіки та зроблено аналіз основних елементів її фінансової інфраструктури на предмет появи нових форм і бізнес-моделей. Ідентифіковано принципові відмінності «традиційних» суб'єктів фінансових ринків і новітніх – «віртуальних» та «цифрових». Запропоновано ключові напрямки трансформації фінансового середовища задля досягнення найбільшої ефективності та зростання цифрової економіки.

Ключові слова: цифрова економіка, фінансова інфраструктура, віртуальний банк, міжнародні системи електронних грошей, краудфандінг, краудінвестинг.

Апалькова В.В. КЛЮЧЕВЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определено понятие цифровой экономики и сделано анализ основных элементов ее финансовой инфраструктуры на предмет появления новых форм и бизнес-моделей. Идентифицированы принципиальные отличия «традиционных» субъектов финансовых рынков и новейших – «виртуальных» и «цифровых». Предложены ключевые направления трансформации финансовой среды для достижения наибольшей эффективности и роста цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, финансовая инфраструктура, виртуальный банк, международные системы электронных денег, краудфандинг, краудинвестинг.

Apalkova V.V. THE KEY COMPONENTS OF THE FINANCIAL INFRASTRUCTURE IN DIGITAL ECONOMY

In the article the concept of the digital economy and the main elements of the financial infrastructure in terms of new forms and business models have been analyzed. There were identified the fundamental differences between "traditional" entities of financial markets and new "virtual" or "digital". The key areas for transformation of financial environment to achieve maximum efficiency and wealth of digital economy have been proposed.

Keywords: digital economy, financial infrastructure, virtual bank, international system of electronic money, crowdfunding, crowdinvesting.

Постановка проблеми. Цифрова економіка – це відносно нове поняття у західній і вітчизняній літературі, яке має багато маловивчених аспектів і «білих плям», зокрема щодо побудови її фінансової інфраструктури. Водночас більшість розвинених країн, як, наприклад, США, Канада, Японія, Німеччина – ставлять розвиток цифрової економіки у своєму суспільстві за стратегічну мету на наступні десятиліття і роблять особливий акцент на її фінансовій складовій. Тому ідентифікація ключових складових фінансової інфраструктури цифрової економіки є актуальним завданням і для України – країни, яка підписала Угоду про асоційоване членство в ЄС і намагається приєднатися до когорти розвинених демократичних країн Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку елементів фінансової інфраструктури цифрової економіки є актуальною особливо в контексті посилення кризових тенденцій у світовій фінансовій системі. Більшість публікацій присвячена розвитку електронної комерції та формуванню електронних ринків, зокрема аспектам економічної глобалізації електронних грошей присвячена робота М.В. Іконникової [1], еволюції їх розвитку – монографія Т.С. Смовженко і З.Е. Скринника [2]. Найбільше уваги цій темі традиційно приділяється західними науковцями, зокрема визначення терміну «цифрова економіка» описано в роботах Д. Белла [3], М. Кастеллса [4] та інших. Однак, у зв'язку з високою динамікою трансформаційних процесів, що

притаманні цифровій економіці, малодослідженими залишаються питання щодо визначення елементів її фінансової інфраструктури, тому ця тема потребує проведення наукових досліджень.

Завдання статті. Метою цієї статті є ідентифікація та характеристика ключових елементів фінансової інфраструктури цифрової економіки, а також визначення основних напрямків і факторів їх подальшого розвитку в країнах світової економіки.

Виклад основного матеріалу. За однією з версій концепція електронної (цифрової) економіки (digital economy) з'явилася в останньому десятилітті 20-го століття. Н. Негропonte в 1995 році використав метафору про перехід від руху атомів до руху бітів [5]. Він також дискутував про недоліки минулого (вага, сировина, транспорт) і переваги майбутнього (відсутність ваги товарів, віртуальність, миттєве глобальне переміщення). Сучасна електронна економіка є продуктом розвитку інформаційного суспільства за останні тридцять – тридцять п'ять років.

У своїх роботах Б. Імлах [6] обґрунтовує, що ідея «цифрової економіки» є відходом від концепцій «інформаційної економіки», що були оприлюднені в науковій літературі у 1960 році, в основному завдяки роботам Д. Белла. Концепція «інформаційної економіки» ґрунтується на теоретичному базисі кодифікації інформації, а також застосуванні в категорійно-понятійному апараті синонімів – «мережеве суспільство» або «мережева економіка», що стало продовженням цього напрямку досліджень у працях

М. Кастелля (у 1996 році), який зазначав, що в соціальних науках зазначені аспекти «мережовості» й «інформаційності» досліджено краще аніж в економічних дискурсах. Зазначенні концепції і понятійні категорії є досить суперечливими і недосконалими.

Аналітичний огляд наукових публікацій дозволяє дійти висновку, що більшість західних науковців і аналітиків не дають чіткого розмежування між поняттями «цифрова економіка», «інформаційна економіка», «інтернет-економіка», «онлайн-економіка» та іншими варіаціями і часто вживають їх як синоніми.

У звіті з оцінки стану розвитку цифрової економіки, визначаються три основні складові, які, за оцінками міжнародних експертів [7], є базовими в концепції цифрової економіки:

- відповідна інфраструктура (обладнання, програмне забезпечення, телекомунікації, мережі і т.д.),
- електронний бізнес (який здійснюється із залученням комп'ютеризованих мереж),
- електронна комерція (продаж товарів і послуг за допомогою Інтернету).

Проте інтенсивний розвиток нових форм комунікацій, таких як соціальні мережі та пошукові системи, «розмивають» ці межі базису цифрової економіки й постійно ускладнюють процес розмежування понять і категорій. Важливо відзначити, що із поширенням використання цифрових технологій і доступу до Інтернету широкого загалу користувачів, відмінність між цифровою економікою і традиційною економікою стирається і стає важко розрізнити їх відмінності. Щоб вирішити це питання, деякі автори, використовуючи термін цифрової економіки, поділяють бізнес на той, що використовує в «якійсь мірі» цифрові технології, і той, що повністю здійснюється в онлайн-просторі [6].

У глобальному просторі важливим фактором розвитку цифрової економіки є створення добре налагодженого і регульованого фінансового сектору. Як відомо, саме ефективна фінансова інфраструктура країни сприяє розвитку суспільства і національної економіки. Технологічні зміни є одним з найважливіших компонентів моделі економічного зростання. Тенденція прискорення технологічних змін стала причиною формування нової філософії бізнесу та розробки нових стратегій компаній.

На думку деяких аналітиків, рух у напрямку до системи, в якій актив функціонує як засіб обліку (зовнішні гроші) і не використовується як засіб платежу, відповідає еволюційному підходу до грошей і є переважним напрямком створення більш ефективної безготівкової економіки [8]. При цьому зазначається, що електронні гроші можуть замінити готівкові гроші центрального банку, тобто може відбутися повна заміна грошового активу, що використовується при грошовому обміні. Вважається, що комунікаційні витрати зростають використання електронних грошей дешевшим, а зниження витрат і підвищення зручності в результаті застосування електронних грошей (включаючи виплату процентів на залишки коштів) можуть значно знизити попит на готівкові гроші [8].

Фінансові ринки сьогодні є глобальними і повністю формуються під впливом інформаційних та комп'ютерних технологій (ІКТ), як наслідок, постійно з'являються нові форми і елементи фінансової інфраструктури, зокрема віртуальні банки, фінансово-технічні компанії, міжнародні системи електронних грошей, ринок цифрових валют тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Нові елементи фінансової інфраструктури цифрової економіки

Елементи фінансової інфраструктури	«Класичні» бізнес-моделі	Нові «цифрові» форми та моделі
Фінансові інституції	Банківські установи	Віртуальні банки
	Фінансові посередники	Фінансово-технічні компанії (Fintech companies) Міжнародні системи електронних грошей
Фінансові ринки	Ринок грошей	Ринок електронних (цифрових) валют
Фінансові інструменти	Кредитні та інші позичкові договори	Позики «онлайн»
	Платіжні інструменти	Платіжні сервіси IT-платформ
Фінансові послуги	Інвестиції	Краудфандінг, краудінвестинг

Джерело: складено автором

Слід зазначити, що ще в 1960-х роках банківський сектор одним з найперших почав використовувати ІКТ, і це було зумовлено високим вмістом «нематеріальної суті» цього бізнесу [9]. Нині під впливом розвитку ІКТ змінюються бізнес-моделі банківського бізнесу шляхом формування нових форм кооперації з суб'єктами ринку, які надають різні види послуг. Прикладом є банки, що відкривають відділення спільно з мережею кафе. У США є банк, який в неробочий час віддає свій офіс під потреби різних заходів, наприклад, ввечері там виступають музичні групи, а клієнти банку можуть поспілкуватися і цікаво провести час.

Щодо розвитку саме бізнес-моделей, то наразі формується тенденція стратегічної спеціалізації банківських установ за сервісами «традиційними» і «новітніми». При цьому перші представляють собою групу великих «класичних» банків і численний загін банків-монолайнерів з вузькою спеціалізацією на одному продукті (наприклад, банки спеціалізуються на розрахунковому обслуговуванні підприємств, кредитних картах, іпотечі і т.п.). Всі вони також пропонують високий рівень ІКТ, однак їх бізнес-моделі залишаються «традиційними». Друга група банків – це банківські установи з принципово новими концептами управління банківськими послугами. Велику увагу тут приділяють різноманітним мобільним послугам. Банки все більше використовують CRM-систему (Customer Relationship Management, «Управління відносинами з клієнтами») на основі соціальних медіа, а також застосовують електронний підпис замість звичайного.

За твердженнями самих банкірів, вже в недалекому майбутньому клієнт зможе відкрити вклад або взяти кредит за допомогою одного дотику до екрану телефону або сітківки ока (на основі окулярів-гаджетів, подібних, наприклад, Google Glass). Будь-який пристрій, особливо мобільний, стає засобом доступу, зберігання, дистрибуції та переказу коштів. Майбутнє за банками, які надаватимуть послуги миттєво.

Ще одним з нових складових фінансової інфраструктури цифрової економіки є поява так званих «віртуальних банків». Спочатку вони з'явилися в Європі і США, потім такі бізнес-моделі почали розповсюджуватися і в інших провідних країнах світу. Х.-Д. Цімерман визначає «віртуальний банк» як віртуальну організацію, що генерує економічну вартість [9].

Головною відмінністю цих структур від традиційних мультинаціональних компаній є їх здатність швидко реагувати на зміни ринку і вимоги клієнтів. По суті, це фінансовий посередник між клієнтом та «традиційними» банками і фінансовими компаніями, який на основі інтерфейсу в межах цифрового середовища через Інтернет-мережу пропонує фінансові послуги в режимі реального часу.

При цьому ключовими компетенціями віртуального банку є такі: по-перше, здатність отримувати детальну інформацію про клієнта, розпізнавати або навіть передбачати потреби клієнтів; по-друге, здатність проектувати відповідне рішення, яке задовольняє потреби клієнта, зокрема здатність з'єднувати різні модулі, що надають різні постачальники, щоб скласти пакет послуг для приватних клієнтів, виходячи з їх потреб; по-третє, наявність постачальників, які здатні виробляти і постачати послуги за запитом; по-четверте, здатність управляти мережею постачальників і забезпечувати належну взаємодію з клієнтами (технологічно та організаційно).

Головними конкурентами банків стають ІТ-платформи: Google, Amazon, Alibaba, Яндекс. Про створення своїх фінансових сервісів оголосили Facebook та Google, не відстають і російські системи.

Також на зміну традиційних розрахункових послуг приходять електронні платіжні системи, що в умовах реального часу дозволяють швидко та зручно проводити необхідні операції із відповідним заощадженням коштів на обслуговування та надійною системою захисту. Наразі в Інтернет-просторі з'являється все більше міжнародних платіжних систем, що мають власні клірингові центри, які не потребують прив'язки до існуючих систем грошового обігу. Аналіз розвитку міжнародних електронних систем показує, що лідером із використання електронних грошей небанківськими установами країн у загальній структурі всіх платіжних інструментів (% від всієї кількості трансакцій) є Сінгапур – 88,1% [10]. Щодо країн з трансформаційною економікою, то показник залучення до міжнародної системи електронних грошей досить низький – в межах 1–2%. Динамічне зростання обсягів розрахункових операцій через міжнародні системи електронних грошей призводить до зміни як окремих параметрів фінансового ринку країни, так і механізмів його функціонування.

Новим сервісом для користувачів фінансовими послугами стали опції перевірки і контролю фінансових витрат та фінансового планування, що пропонують так звані «фінансово-технічні компанії» (fintech companies). Серед найбільш відомих і найрозвиненіших у цій сфері, можна виділити компанії: BillGuard, Planwise та OnDeck. Цей вид діяльності став настільки успішним бізнесом, що тільки в 2013 році, приватні FinTech компанії залучили майже \$ 3 млрд інвестицій. І вже зараз можна прогнозувати, що цифрові сервіси для фінансової інфраструктури продовжуватимуть залишатися найрозвиненішим сегментом на ринку ІТ-інновацій [11].

Черговим етапом розвитку фінансової інфраструктури цифрової економіки став процес її «соціалізації», тобто доступу широких мас населення до фінансових сервісів, і як наслідок поява нових форм інвестування. Так з'явилося таке поняття, як «краудфандінг» або «краудінвестинг», як спосіб отримання фінансування різноманітних ідей і проектів гуманітарного та комерційного характеру. Загальне визначення поняття «краудфандінгу» – «народне фінансування», де донори вкладають свої кошти в проекти-реципієнти, які їм сподобалися, при цьому, як

правило, вклади носять характер пожертвувань або благодійної допомоги і не повертаються. Натомість «краудінвестинг» передбачає інвестиції в проекти з високим для вкладника ступенем ризику, які, однак, в довгостроковій перспективі обіцяють обернутися для донора дивідендами і досить великим прибутком. Слід зазначити, що вже кілька років цей вид інвестування успішно застосовують у світовому масштабі. Тільки в США зареєстровано 191 краудфандінгову платформу. У 2009 році річний обіг індустрії становив 530 млн доларів США, а в 2012 – сукупний обсяг фінансування благодійних та венчурних проектів виріс уже до 2,8 млрд доларів. Однак, у 2013 році ця цифра практично подвоїлась і дорівнювала 5,1 млрд доларів США. Водночас норми національного законодавства багатьох країн (серед них і Україна) часто не містять визначення прав і обов'язків суб'єктів правовідносин, що виникають при краудфандінгу/краудінвестингу, і тим самим заважають активному розвитку цього прогресивного виду залучення фінансування в системі Інтернет [12].

Таким чином, практично в кожному сегменті фінансової інфраструктури цифрової економіки формуються нові сервіси, форми і бізнес-моделі.

На думку М. Ігара [11], є три ключові сфери, які спільно формуватимуть наріжні камені фінансової інфраструктури національної та світової економічних систем цифрової економіки – це інновації, прозорість і широкий доступ (табл. 2).

Таблиця 2
Основні драйвери розвитку цифрових сервісів для фінансової інфраструктури

Драйвер розвитку	Опис впливу і завдання
Інновації	Точка конвергенції між консервативними фінансовими системами та свіжими інноваціями у фінансовому секторі буде стимулювати розвиток таких типів бізнес-моделей, що сприятимуть подальшому процвітанню цифрових фінансів.***Викликом для національної економіки при цьому буде створення сприятливого режиму регулювання і стандартів відповідності, які не придушуватимуть розвиток, особливо в сегментах, де це питання особливо актуальне (найбідніші регіони і групи населення)
Прозорість	Прозорість збільшує довіру до усіх процесів і пропускну здатність операційних потоків. Головні фактори – це доступність і безпека. Для цього потрібний більший рівень міжнародного співробітництва й ініціатив щодо стандартизації процедур і збалансованого регулювання цифрових платежів та грошових переказів, а також технологічних питань, що виникають у зв'язку з цим. Актуальні також моніторинг регуляторної системи та реформи задля ефективного захисту інтересів споживачів та інвесторів, особливо в сегментах малого та середнього бізнесу, які є надто чутливі до надмірного регуляторного тиску
Широкий доступ	Доступні фінанси є ключовим драйвером подальшого сталого глобального суспільства з справедливим розподілом і доступом до ресурсів, добробуту, обміну вартістю і відповідністю фінансових послуг. Як було підраховано за результатами 2013 року 2,5 млрд дорослих людей працездатного віку в усьому світі не мають доступу навіть до «традиційних» фінансових послуг, що надаються банківськими і небанківськими фінансовими установами, зокрема онлайн-банкінгу. Завдання будь-якої держави усунути дискримінацію і зробити банківські та платіжні сервіси загальнодоступними.

Джерело: складено на основі аналізу [11]

Серед перерахованих драйверів розвитку, особливу увагу привертає другий – прозорість фінансової інфраструктури. Як вже зазначалось вище, прозорість фінансових сервісів збільшує довіру користувачів, а стандартизація процедур, які сприяють виявленню усіх складових фінансових послуг, забезпечує широкий попит (наприклад, моніторингова система BillGuard). Однак, є сфери, які за оцінками експертів досить важко зробити прозорими. Наразі науковці говорять про інформаційну асиметрію в цифровій економіці, яка має місце і на фінансовому ринку, зокрема у структурних змінах фінансової інфраструктури.

Так, на думку експертів, асиметрія обміну інформацією в цифровій економіці призводить до неадекватного прийняття рішень покупцями, наприклад, на фондовому ринку. Дезінформація та помилкові повідомлення щодо господарських операцій суб'єктів ринку розповсюджуються так же швидко, як і правдиві дані [13]. Це в результаті «призводить до різних відхилень ринку, заснованих виключно на інформаційній асиметрії». Яскравим прикладом для підтвердження цієї думки є падіння на фондовому ринку акцій компанії «Kodak» на 8% у 2001 році, через помилкове повідомлення у звітності Wall-Mart, незважаючи на те, що потім було оприлюднено заперечення. Світова економіка містить безліч таких прикладів.

Таким чином, якість інформації в системі цифрової економіки може спричиняти суттєві коливання на фінансових ринках, які важко передбачити і проконтролювати, оскільки інформаційні потоки генерують мільйони анонімних користувачів в усьому світі. У цілому можна сказати, що цифрова економіка знаходиться на початковому стані свого розвитку і суспільство має подолати ще багато викликів для її вдосконалення та мінімізації ризиків.

Висновки. Формування глобальної фінансової архітектури в контексті розвитку цифрової економіки супроводжується швидким прискоренням світових потоків, різким зростанням міжнародного ринку електронних грошей та електронних валют. Розвиток цифрової економіки стимулює появу нових бізнес-моделей і фінансових систем, структурні зміни у фінансовій інфраструктурі глобального ринку: створення віртуальних банків, фінансово-технічних компаній, започаткування нових платформ залучення інвестицій через Інтернет тощо.

Інформатизація бізнесу і поява нових фінансових технологій полегшують доступ до міжнародних ринків капіталів широкому колу інвесторів. Помітно позитивну тенденцію у темпах зростання цифрових сервісів для фінансової інфраструктури, що залучають великі обсяги інвестицій і, за прогнозами експертів, найближчим часом ця тенденція зростатиме.

У цифровій економіці глобалізація охоплює перш за все фінансову сферу (переважно в секторі короткострокових інвестицій). Головними чинника-

ми, що визначатимуть ефективність фінансової інфраструктури цифрових економік будуть інновації, прозорість і доступність для більшості користувачів. За цих умов для інтеграції національних економік у глобальну фінансову систему важливо забезпечити створення ефективного регуляторного середовища, яке, з одного боку, гарантуватиме безпеку для користувачів, а з іншого – не стане перешкодою для динамічного росту впровадження новітніх моделей у фінансовому секторі. Та економічна система, яка найкращим чином забезпечить інституційні умови функціонування фінансової інфраструктури цифрової економіки буде найбільш конкурентоздатною, а отже, успішною і привабливою для міжнародних фінансових інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іконникова М.В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення / М. В. Іконникова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4(63). – С. 123–130.
2. Філософія грошей в епоху фінансової цивілізації : монографія / кол. авторів ; [за ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра філос. наук, проф. З.Е. Скринник]. – К. : УБС НБУ, 2010. – 463 с.
3. Bell D. (1974), *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. London: Heinemann; originally published, New York : Basic Books.
4. Castells M. (1996), *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture*. Oxford: Blackwell Publishers.
5. Матвеев И.А. Электронная экономика: сущность и этапы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uecs.ru/makroekonomika/item/1427-2012-06-29-06-02-49>.
6. Imlah B. «The Concept of a «Digital Economy», September 2, 2013// [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://odoc.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/>.
7. Mesenbourg, T.L. (2001) *Measuring the Digital Economy*, U.S. Bureau of the Census.
8. Кочергін Д.А. Вплив фінансових інновацій на діяльність центральних банків [Електронний ресурс] / Д.А. Кочергін. – Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/145.htm.
9. Zimmermann Hans-Dieter, *The Financial Industry in the Digital Economy – Emerging Structures*, World Markets Research Centre (ed.): *Business Briefing: Global Banking & Financial Technology*, 2000, с. 60–66. [Electronic Resource]. – Mode of access : <file:///C:/Users/User/Downloads/10.1.1.23.1720-libre.pdf>.
10. Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPSS countries. Figures for 2011 // Bank for International Settlements. – Report of January 2013. – 72 с.
11. Eagar M., *Designing the future of our money* [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://digifin.org/digital-finance-the-next-five-years/>.
12. З світу по евро: революція фінансування старт-апів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.creditdeposit.com.ua/topnovosti/s-mira-po-evro-revoljutsiya-v-finansirovanii-startapov>.
13. Kajtazi M., *Information Asymmetry in the Digital Economy*, School of Computer Science, Physics and Mathematics, Linnaeus University, Växjö, Sweden [Electronic Resource]. – Mode of access : http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:343862/FULLTEXT01?origin=publication_detail.

УДК 351.82:338

Гохберг Г.О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ РІВНЕМ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ТА РОЗВИТКОМ РИНКУ БІОПАЛИВА

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку між рівнем світової продовольчої безпеки та ринком біопалива, що формується. Обґрунтовано, що існують позитивні та негативні ефекти, пов'язані зі збільшенням обсягів виробництва біопалива. Обґрунтовано, що встановити чітку залежність між рівнем продовольчої безпеки та розвитком ринку біопалива дуже складно, однак розробка міжнародними організаціями превентивних заходів, спрямованих на підтримку позитивних ефектів сприятиме зростанню світової продовольчої безпеки

Ключові слова: продовольча безпека, ринок біопалива, міжнародні організації, ефект, сільське господарство, ФАО.

Гохберг Г.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УРОВНЕМ МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИЕМ РЫНКА БИОТОПЛИВА

Статья посвящена рассмотрению взаимосвязи между уровнем мировой продовольственной безопасности и формирующим рынком биотоплива. Обосновано, что существуют позитивные и негативные эффекты, связанные с увеличением объемов производства биотоплива. Обосновано, что установить четкую зависимость между уровнем продовольственной безопасности и развитием рынка биотоплива чрезвычайно сложно, но разработка международными организациями превентивных мер, направленных на поддержку позитивных эффектов, будет способствовать росту мировой продовольственной безопасности

Ключевые слова: продовольственная безопасность, рынок биотоплива, международные организации, эффект, сельское хозяйство, ФАО.

Gokhberg G.O. CORRELATION BETWEEN THE LEVEL OF GLOBAL FOOD SECURITY AND DEVELOPMENT OF THE BIOFUELS MARKET

The article examines the relationship between the level of world food security and forming biofuels market. Proved that there are positive and negative effects associated with an increase of biofuels production. Proved that establish a clear correlation between food security and development of the biofuels market is very difficult. But the development of preventive measures aimed at supporting positive effects made by international organizations will improve global food security.

Keywords: food security, biofuels market, international organizations, effect, agriculture, FAO.

Постановка проблеми. Останнім часом світова спільнота в якості однієї з важливіших задач розвитку розглядає питання скорочення рівня злиденності, кількості людей, які неспроможні забезпечити свої родини харчуванням. Це питання порушують на різноманітних форумах найвищого значення та виносять на порядок денний урядів як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. Різноманітні програми вирішення цього завдання націлені, в першу чергу, на збільшення обсягів виробництва продовольства та підвищення якості постачання необхідних ресурсів в країни, які найбільш потребують допомоги. Однак з розвитком механізмів допомоги виникають різноманітні перепони в реалізації усіх запланованих завдань. В останні роки значна кількість дослідників та світових експертів відзначають, що енергетична нестабільність є одним із чинників, що викликає продовольчі кризи, а розвиток світового ринку біоенергетики є викликом для розв'язання проблем світової продовольчої безпеки.

У доповіді ФАО «Положення справ у сфері продовольства та сільського господарства за 2013 рік: продовольчі системи для забезпечення повноцінного харчування» зазначено, що поліпшення харчування необхідно починати з продовольчої безпеки та сільського господарства. Сільське господарство відіграє головну роль у виробництві продуктів харчування; його ефективність, націленість на вирішення завдань щодо скорочення кількості голодних людей дозволяє виконати більшість завдань із розвитку тисячоліття.

Згідно з останніми оцінками ФАО, понад 12,5% населення планети (868 млн осіб) отримують недостатню калорійне харчування. Експерти ФАО також стверджують, що ці цифри лише частково відобра-

жають глобальний масштаб проблеми недостатнього харчування, 26% дітей відстають у розвитку, 2 млрд осіб відчувають дефіцит одного чи декількох мікроелементів. У більшості країн проблема недоїдання має комплексний характер: країни, домогосподарства та окремі громадяни можуть стикатися відразу з декількома проявами недоспоживання [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема підвищення рівня продовольчої безпеки як на світовому, так і національному ринках присвячено роботи багатьох національних та зарубіжних дослідників. Як слушно стверджують С. Майстро, В. Олійник «продовольча проблема... – невідповідність між наявним та необхідним рівнями споживання людиною продуктів харчування – залишається однією з найгостріших» [2, с. 1]. Автори аналізують причини такої ситуації, відокремлюючи серед них кліматичні катаклізми, збільшення виробництва м'яса, глобальне зростання цін на нафту, «зменшення площ орних земель під вирощуванням продовольчих культур через збільшення площ під технічними культурами, які використовуються для виробництва біопалива, що стало однією із загальновідомих причин агфляції в 2008 р.» [2, с. 3]. Подібної думки приримуються і фахівці МВФ, які обґрунтовували, що 15–30% зростання цін на продовольство у цей період – це саме збільшенням обсягів вирощування зернових для використання у виробництві біопалива [3].

У той же час, згідно з дослідженнями Г. Калітника, які стосуються можливих протиріч між розвитком ринків продовольства та біопалива в Україні, «результати аналізу організаційно-структурних змін функціонування аграрного сектору щодо забезпечення проблем продовольчої безпеки з урахуван-

ням реальної ситуації як з існуючими потребами в продуктах харчування, так і з існуючими джерелами забезпечення паливом як держави в цілому, так і окремих регіонів, проведеного нами за період з 1990 по 2009 роки, свідчать про те, що нині в Україні не існує проблеми «продовольство проти палива. На запитання, чи приживеться біопаливо в Україні, результати наших досліджень дають можливість відповісти ствердно» [4, с. 32]. Автор на підставі аналізу значного масиву статистичної інформації стверджує, що «ефективніше направити частину експортного потенціалу аграрного сектору на виробництво біопалива, оскільки спрямувавши частину виробленого біопалива на експорт, як свідчить проведений нами комплексний аналіз, забезпечимо надходження до бюджету України значно більше валюти порівняно з експортом сировинних ресурсів... Україна своїм завданням повинна вбачати досягнення істотного збільшення виробництва біопалива з інноваційної сировини, за інноваційними схемами та технологіями, які є водночас конкурентоспроможними і сталими» [4, с. 35]. Можливо визначити, що А. Лисецький, М. Соломко, І. Думич також притримуються такої думки, стверджуючи, що майбутній розвиток агропромислового сектору України пов'язаний з проривом на світові ринки з найбільш потрібною продукцією. Автори наголошують, що аграрний сектор має значний потенціал розвитку, а зараз використовують тільки третину можливостей [5, с. 57]. Але в той же час щодо України, то варто пам'ятати слушні обґрунтування П. Саблука щодо стратегічних завдань розвитку агропромислового сектору України, серед яких автор відокремлював значне підвищення рівня продовольчої безпеки, забезпечення населення якісними продуктами харчування, нарощування експортного потенціалу на підставі узгодження внутрішніх та зовнішніх потреб та викликів глобалізації [6, с. 15].

Д. Багрецов, Б. Воронін, В. Ковін, аналізуючи продовольчу та енергетичну безпеку, визначають, що тільки з 80-х років продовольча безпека почала вважатися в розвинених країнах світу такою ж важливою, як і енергетична безпека. Автори зауважують, що стратегії розвитку продовольчих ринків розвинених країн світу та країн, що розвиваються, не завжди враховують значення продовольчої безпеки, «багато країн розширюють виробництво альтернативного вуглеводного палива, збільшують площі, які використовуються для вирощування сировини для біоенергетики» без врахування наслідків для найменш забезпечених верств населення, які втрачають можливість придбати продукти харчування за нижчими цінами. «Коли ціна на нафту збільшилась до 100 доларів за баррель, виробництво біопалива стало конкурентоспроможним. США та інші країни, які мають дефіцит енергоресурсів, розробили гігантські програми його виробництва. Програми штучно стимулюють та субсидіюють, ім. забезпечується режим найбільшого сприяння» [7, с. 53]. На думку авторів, подібна «активність» створює передумови для зниження рівня світової продовольчої безпеки, крім того якість обґрунтування урядових рішень також є сумнівною.

Таким чином, потрібно зазначити, що проблема взаємозв'язку між рівнем продовольчої безпеки та розвитком ринку біопалива є предметом дослідження як окремих вчених, так і міжнародних організацій. Залежно від завдань дослідження, рівня розгляду проблеми (світовий, регіональний, національний) та навіть політичних настанов дослідників висновки

щодо суттєвості або не суттєвості цього взаємозв'язку різняться. Але в той же час усі автори підкреслюють важливість подальшого дослідження окреслених питань та необхідності координації діяльності на усіх рівнях при формуванні стратегій розвитку енергетичного та продовольчого секторів.

Постановка завдання. Завданням дослідження є визначення взаємозв'язку між рівнем світової продовольчої безпеки та розвитком світового ринку біопалива.

Виклад основного матеріалу. Як визначає генеральний директор ФАО Жозе Граціану да Сілва, «Конкурентна боротьба за ресурси і енергію потребує «зміни парадигми» – біопаливо повинно стати частиною загальної стратегії» [8]. Посилення конкурентної боротьби за природні ресурси та дефіцит ресурсів, який спостерігається в деяких регіонах, означають, що глобальне сільське господарство вже не може розвиватися за старою схемою – модель розвитку інтенсивного сільського господарства, яка діяла протягом останніх сорока років, не є більше стійкою, а отже, необхідна «зміна парадигми» у сфері виробництва продуктів харчування». Граціану да Сілва також наголошує, «якщо ми будемо притримуватися стандартних підходів, це означає, що наші потреби у продовольстві, енергії та воді різко зростуть в найближчі десятиріччя: в продовольстві – на 60%, в енергії – на 60% та у воді – на 40% до 2050 року» [8]. Згідно з дослідженнями, здійсненими ФАО за останні роки, існує необхідність збільшення до 2050 р. виробництва продовольства на 60%, що дозволить забезпечити існування 9 млрд осіб, які, як прогнозується, будуть проживати на Землі.

Завдання забезпечення продовольством населення світу стає все більш складним через зміни клімату та посиленням конкуренції між продовольством та непродовольчими сільськогосподарськими продуктами, серед яких, в першу чергу, товари, що забезпечують розвиток біоенергетики. Як визначає Граціану да Сілва, «важливо пам'ятати, що біопаливо виникло в якості альтернативного джерела енергії у зв'язку з необхідністю зниження виробництва викопного палива та викидів парникових газів, і ця необхідність не змінилася». Керівник ФАО відверто заявляє, що необхідно виробити прагматичний підхід. «Ми повинні перестати дискутувати щодо того, що важливіше – продовольство чи паливо. Сумнівів не може бути: продовольство повинно стояти на першому місці. Але біопаливо також неможливо розглядати виключно або як загрозу, або як чарівне рішення. Як і все інше, воно може принести як благо, так і шкоду». Аби вирішити проблемні питання та запобігти конфліктам у виробництві продуктів харчування, політика у сфері біопалива повинна бути гнучкою та «скорегованою відповідно до реалій, щоби не порушити баланс між виробництвом та запасами різних продуктів» [8].

Як вже зазначалося, значна кількість дослідників як у сфері енергетики, так і у сфері сільського господарства (яке забезпечує продовольчу безпеку) пов'язують питання (у багатьох випадках опосередковано) їх розвитку та тісного взаємозв'язку. Тобто енергетика дозволяє сучасному сільському господарству розвиватися, а можливості сільського господарства надають енергетичному сектору нові перспективи здешевлення виробництва, диверсифікації джерел енергетичних ресурсів та покращення економічних показників. «Недавня поява рідкого біопалива на основі сільськогосподарських культур в якості пального для транспорту відновила зв'язок між ринками

сільськогосподарської та енергетичної продукції», – стверджують аналітики ФАО [9]. Сукупний світовий попит на первинну енергію становить приблизно 11 400 млн. тонн н.е. в рік; на біомасу, враховуючи продукцію сільського і лісового господарства та органічні відходи і залишки, припадає 10% від сумарного обсягу. Згідно зі статистичними даними ООН, сучасна структура споживання енергоресурсів така: нафта – 35%, вугілля – 25%, газ – 21%, біомаса та відходи – 10%, ядерна енергія – 6%, гідроенергія – 2%, інші джерела – 1%.

У різних країнах світу споживання різноманітних видів енергоресурсів значно відрізняється. Якщо в країнах ОЕСР найбільша частка припадає на нафту та газ, то в країнах, що розвиваються, (наприклад, в країнах Азії) біопаливо відіграє значну роль та суттєво підвищує стійкість енергетичного ринку. Найбільше значення біопаливо має в транспортному секторі. Аналітики ООН прогнозують, що його частка неухильно зросте з 8% у 1990 р. до 60–65% у 2030 р. Подібне зростання викликає занепокоєння у фахівців зі сфери продовольчої безпеки, які чітко пов'язують зростання споживання сільськогосподарських ресурсів зі скороченням споживання продовольства в країнах, що розвиваються.

Загальні висновки Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) на основі існуючих робіт дослідників різних країн світу дозволили констатувати, що обсяг потенційних поставок біоенергії у 2050 р. коливатиметься від мінімального значення в 1 000 млн тонн н.е. до граничної величини в 26 200 млн тонн н.е. [9]. Останній показник сформовано на припущеннях про виключно швидкий технологічний прогрес, однак МЕА зазначає, що 6 000–12 000 млн тонн н.е. були б більш реалістичним показником, заснованим на більш повільному зростанні урожайності. Згідно з підрахунками МЕА, для отримання приблизно 9 500 млн тонн біоенергії було б потрібно, за помірною оцінкою, виділити під виробництво біомаси приблизно п'яту частину світових сільськогосподарських площ.

Безумовно, це призведе до зростання продовольчих проблем. Світова спільнота, яка зараз все більше обговорює питання оптимізації раціону, підвищення якості харчування, буде вимушена знову повернутися до тієї межі, коли мова йде про злиденність значних верств населення. Як відомо, більша частина світового виробництва етанолу припадає на цукрову

тростину або кукурудзу; у Бразилії основна маса етанолу виробляється з цукрової тростини, а в США – з кукурудзи. До інших значущих культур зараховують маніоку, рис, цукровий буряк і пшеницю. Найбільш популярною сировиною для одержання біодизеля є рапс (у країнах ЄС), соя (у США та Бразилії), а також пальмове, кокосове і касторове масло (у тропічних і субтропічних країнах). Більшість цих культур потребує значного відновлення ґрунтів, великої кількості добрив, що знижує економічний ефект від реалізації програм розвитку альтернативної енергетики. Крім того, як вже відзначалося, існує пряма залежність між доцільністю прискореного розвитку біоенергетики та ціноутворенням на ринку нафти. Стрімке зниження цін на нафту наприкінці 2014 р. актуалізувало це питання.

Аналітики міжнародних організацій, які займаються питаннями взаємозв'язку між розвитком ринку біопалива та продовольчою безпекою також визначають, що прямий та непрямий вплив дуже важко визначити і необхідно враховувати обмежену значимість рідкого біопалива, порівняно з твердим, в загальносвітових поставках енергії. Хоча це нове джерело попиту на сільськогосподарську сировину створює можливості, але також і ризики в секторах харчових продуктів та сільського господарства [9].

Остання статистична інформація ФАО [10] (табл. 1) свідчить про те, що поява, а потім і зростання попиту на біопаливо, підтримує та збільшує ціни на сільськогосподарську продукцію.

Інформація, що наведена в таблиці 1, дозволяє стверджувати, що зростання обсягів виробництва біопалива було одним із чинників, які призвели до зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Індекс номінальних цін на продукти харчування подвоївся з 2000 р., стрімко зріс індекс реальних цін. До початку 2008 р. реальні ціни на продукти харчування були на 64% вище від рівня 2002 р., якому передували чотири десятиліття переважно знижувальних або рівних трендів. За темпами зростання лідером виявилися ціни на рослинну олію, які за той же період збільшилися в середньому більш ніж на 97%, далі на зернові (87%), молочні продукти (58%) і рис (46%) [9].

Якщо оцінювати не тільки поверхневі тенденції, а спробувати врахувати глибинні економічні взаємозв'язки, то необхідно відзначити, що зростання цін – це не тільки виклик (у першу чергу для спо-

Таблиця 1

Індекси цін на продовольство

	Індекси цін на продовольство	М'ясо	Молочні	Зернові	Рослинні масла	Цукор
2000	91.1	96.5	95.3	85.8	69.5	116.1
2001	94.6	100.1	105.5	86.8	67.2	122.6
2002	89.6	89.9	80.9	93.7	87.4	97.8
2003	97.7	95.9	95.6	99.2	100.6	100.6
2004	112.7	114.2	123.5	107.1	111.9	101.7
2005	118.0	123.7	135.2	101.3	102.7	140.3
2006	127.2	120.9	129.7	118.9	112.7	209.6
2007	161.4	130.8	219.1	163.4	172.0	143.0
2008	201.4	160.7	223.1	232.1	227.1	181.6
2009	160.3	141.3	148.6	170.2	152.8	257.3
2010	188.0	158.3	206.6	179.2	197.4	302.0
2011	229.9	183.3	229.5	240.9	254.5	368.9
2012	213.3	182.0	193.6	236.1	223.9	305.7
2013	209.8	184.1	242.7	219.3	193.0	251.0
2014	202.1	199.0	224.1	191.9	181.1	241.4

живачів), а й можливість для виробників сільськогосподарської продукції в країнах, що розвиваються. Зважаючи на те, що життєдіяльність 75% незможних верств населення світу залежить від сільського господарства, подібна тенденція сприятиме зростанню доходів і підвищенню витрат на купівлю необхідних продуктів харчування. Все це безумовно сприятиме рівню підвищення світової продовольчої безпеки.

Крім того, як стверджують експерти ФАО, зміцнення зв'язку між сільськогосподарським виробництвом і попитом на енергоресурси може призвести до зростання цін на сільськогосподарську продукцію, обсягів виробництва і ВВП. Розвиток біопалива може стимулювати доступ до енергії в сільських районах, сприяючи подальшому економічному зростанню та довгостроковому підвищенню продовольчої безпеки. Разом з тим існує небезпека, що більш високі ціни на продукти харчування можуть поставити під загрозу продовольчу безпеку найбідніших людей у світі, більшість яких витрачає на харчування понад половину сімейного доходу [9].

Дослідники ФАО, аналізуючи різноманітні фактори, які впливають на вибір виробника асортименту сільськогосподарських культур, що заплановано вирощувати як в тактичному, так і стратегічному періоді, також визначають, що сільськогосподарські культури також конкурують одна з одною за виробничі ресурси. Виникає ситуація, коли навіть виробництво біопалива з непродовольчих культур не обов'язково усуне конкуренцію між продовольством і паливом; якщо для продовольчих культур і сировини для біопалива потрібні однакові земельні площі та інші ресурси, їх ціни змінюватимуться одночасно, навіть якщо сировинна культура не може бути використана для виробництва продовольства [11].

У сучасній глобальній економіці приблизно 85% світового виробництва рідкого біопалива становить етанол (табл. 2).

Як помітно з цієї таблиці, два найбільших виробники етанолу – Бразилія і США – забезпечують майже 90% від сукупного виробництва, а інша частина припадає на Канаду, Китай, ЄС (в основному на

Францію та Німеччину), а також Індію. Виробництво біодизеля в основному зосереджено в ЄС (приблизно 60% від сукупного обсягу), значно менша його частка виробляється в США.

Вхід біопалива на гектар для різних сільськогосподарських культур широко варіюється залежно від виду сировини, країни і системи виробництва (табл. 3). Саме тому вплив на рівень продовольчої безпеки країни, регіону і навіть світу (у випадках, коли ми розглядаємо країну-лідера в експорті сільськогосподарської продукції) буде суттєво різнитися.

Тобто зробити однозначні висновки щодо позитивного чи негативного зв'язку між рівнем продовольчої безпеки та обсягами виробництва біопалива складно. Головними чинниками впливу є урожайність культур; технології переробки, які використовують; рівень розвитку країни, що визначає витрати на оплату праці; і навіть система державного регулювання, яка впливає на рівень державної підтримки окремих секторів економіки. Деякі дослідники визначають, що найбільш чинним фактором впливу на розвиток ринку біопалива (а потім і ринку продовольства) має стати формування в межах СОТ спеціального торговельного режиму щодо біопалива. Ключовими питаннями можливого торговельного режиму мають стати: 1) класифікація біопаливної продукції як сільськогосподарських, промислових або екологічних товарів для визначення тарифів на неї; 2) роль субсидій у нарощуванні виробництва та узгодженість різних внутрішніх заходів і стандартів СОТ [11]. Однак світова спільнота поки що ці питання тільки обговорює. Прийняті рішення, безумовно, матимуть вплив на рівень світової продовольчої безпеки та продовольчої безпеки багатьох країн світу. Крім того необхідно акцентувати увагу на необхідності підвищення ефективної діяльності міжнародних організацій, у першу чергу ФАО, з метою підвищення впливу позитивних чинників (про них йшлося вище) на рівень продовольчої безпеки, не виключаючи ринок біопалива.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

Таблиця 2

Структура виробництва біопалива [9]

Країна	Етанол		Біодизель		Всього	
	Млн тонн	Млн тонн н.е.	Млн тонн	Млн тонн н.е.	Млн тонн	Млн тонн н.е.
Бразилія	19 000	10,44	227	0,17	19 227	10,60
Канада	1 000	0,55	97	0,07	1 097	0,62
Китай	1 840	1,01	114	0,08	1 954	1,09
Індія	400	0,22	45	0,03	445	0,25
Індонезія	0	0	409	0,3	409	0,30
Малазія	0	0	330	0,24	330	0,24
США	26 500	14,55	1 688	1,25	28 188	15,80
ЄС	2 253	1,24	6 109	4,52	8 361	5,76
Інші країни	1 017	0,56	1 186	0,88	2 203	1,44
Світ	52 009	28,57	10 204	7,56	62 213	36,12

Таблиця 3

Вихід біопалива для різних культур [9]

Культура	Оцінка	Біопаливо	Урожайність, т/га	Ефективність перетворення, л/т	Вихід палива, т/га
Цукровий буряк	Загальносвітові	Етанол	46,0	110	5 060
Цукровий тростник	Загальносвітові	Етанол	65,0	70	4 550
Кукурудза	Загальносвітові	Етанол	4,9	400	1 960
Рис	Загальносвітові	Етанол	4,2	430	1 806
Пшениця	Загальносвітові	Етанол	2,8	340	952

– важливим завданням світової спільноти є вирішення глобальних проблем сучасності, серед яких низький рівень світової продовольчої безпеки. Рівень продовольчої безпеки визначається різноманітними чинниками. Починаючи з 2000-х рр., розвиток ринку біопалива необхідно враховувати при формуванні міжнародних програм підтримки виробництва продовольства;

– між рівнем світової продовольчої безпеки та розвитком ринку біопалива, безумовно, є взаємозв'язок. Зростання виробництва біопалива призвело до зростання цін на сільськогосподарську сировину в останні п'ятнадцять років. Однак не можна однозначно стверджувати, що цей зв'язок негативний. Розвиток ринку біопалива та підвищення цін на сільськогосподарську продукцію в той же час сприяють зростанню та підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства в країнах, що розвиваються;

– потрібні подальші дослідження з урахуванням більшої кількості факторів з метою виявлення не тільки напрямів впливу, а й розробки превентивних заходів міжнародних організацій задля підвищення позитивних ефектів від укріплення ринку біопалива.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fao.org/publications/sofa/ru.
2. Майстро С. Державне регулювання національної продовольчої безпеки в умовах глобального підвищення цін на продукти харчування / С. Майстро, В. Олійник // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 3(34). – С. 1–6.
3. Нанавов А. Продовольственный кризис – проблема глобальная / А. Нанавов // Зеркало недели. Украина. – 2011. – № 7(25.02). – С. 7–8.
4. Калетнік Г. Економіка виробництва біопалива в Україні та забезпечення продовольчої безпеки / Г. Калетнік // Економіка агропромислового комплексу. – 2010. – № 1. – С. 30–35.
5. Лисецький А. Аграрний сектор України: адаптивний саморозвиток і глобальні виклики у регіональному вимірі / А. Лисецький, М. Соломко, І. Думич // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 57–69.
6. Саблук П. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 3–15.
7. Багрецов Д. Мировая продовольственная безопасность: состояние и проблемы / Д. Багрецов, Б. Воронин, В. Ковин // Аграрный вестник Урала. – 2012. – № 12. – С. 48–53.
8. Офіційний сайт ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/news/story/ru/item/275036/icode/>.
9. Офіційний сайт ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/i0100r/i0100r.pdf>.
10. Офіційний сайт ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fao.org/publications.
11. Banse, M., van Meijl, H., Tabeau, A. & Woltjer, G. The impact of biofuel policies on global agricultural production, trade and land use. Background paper for the FAO Expert Meeting on Bioenergy Policy, Markets and Trade and Food Security, 18–20 February 2008. Rome, FAO.

УДК 339.137:339.564:669.1

Довгань Д.А.

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

РІВНІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ

У статті визначено сутність конкурентоспроможності експорту як економічної категорії. Обґрунтовано, що конкурентоспроможність експорту залежить від рівня і об'єкту аналізу. Охарактеризовано основні показники конкурентоспроможності експорту в розрізі трьох рівнів: макро-, мезо-, мікро.

Ключові слова: конкурентоспроможність експорту, чинники конкурентоспроможності експорту, металургія, критерії конкурентоспроможності експорту, показники конкурентоспроможності експорту.

Довгань Д.А. УРОВНИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ

В статье определена сущность конкурентоспособности экспорта как экономической категории. Определено, что конкурентоспособность экспорта зависит от уровня и объекта анализа. Охарактеризованы основные показатели конкурентоспособности экспорта в разрезе трех уровней: макро-, мезо-, микро.

Ключевые слова: конкурентоспособность экспорта, факторы конкурентоспособности экспорта, металлургия, критерии конкурентоспособности экспорта, показатели конкурентоспособности экспорта.

Dovhan D.A. LEVELS OF COMPETITIVENESS OF EXPORTS OF FERROUS METALS

In the article certainly essence of competitiveness of export, as an economic category. Certainly, that the competitiveness of export depends on a level and ob'ektu analysis. The snovni indexes of competitiveness of export in the cut of three levels are described: макро-, мезо-, мікро.

Keywords: competitiveness of export, factors of competitiveness of export, metallurgy, criteria of competitiveness of export, indexes of competitiveness of export.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки економічна спроможність виступає як конкурентна спроможність. Інакше кажучи, конкурентоспроможність є конкретною формою економічної спроможності виробника продукції в умовах конкурентного ринку. Як економічна категорія, вона відображає відповідні конкретно-історичні умови еко-

номічних відносин між виробниками продукції з приводу забезпечення її економічної спроможності, тобто з приводу забезпечення рентабельного виробництва, здатності приносити відповідний ринковим нормативам прибуток.

Рівню конкуренції, її інтенсивності відповідає також певний рівень вимог до учасника конкурент-

ної боротьби. З розвитком конкуренції змінюються й розвиваються вимоги до її учасників. Конкурентоспроможність – це динамічний процес пристосування до вимог і умов ринку. Її неможливо забезпечити назавжди. Вона відносна. Необхідність постійно адаптуватися до конкурентних умов і вимог ринку породжує у виробника прагнення до забезпечення абсолютної конкурентоспроможності, «виходу» за межі самої конкуренції в конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних засад конкурентоспроможності зробили Р. Вентуччі, А. Дайан, Ф. Котлер, Л. Нассер, Р. Пейс, Р. Ротвелл, Б. Скотт, Й. Шумпетер. Питання конкурентних відносин у вітчизняній економіці досліджено в роботах: І. Балабанової, І. Грозного, О. Дейнеги, Ф. Євдокимова, Ю. Іванова, Ю. Колесник, Н. Красностанової, О. Кратта, В. Літвінової, В. Ляшенка, П. Перерви, І. Цветкової, В. Юхименко. Серед авторів з країн СНД конкурентоспроможність досліджували А. Дагаєв, С. Ємельянов, О. Попова, Р. Фатхутдінов, Л. Шеховцева, О. Шигапова, А. Юданов.

Разом з тим, питання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності такого товару як продукція чорної металургії залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень. Особливої уваги вимагає дослідження рівнів конкурентоспроможності експорту продукції чорної металургії на тлі сучасних економічних явищ. Актуальність зазначених проблем зумовили вибір теми статті, визначили її мету та завдання.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яке полягає в виділенні рівнів конкурентоспроможності експорту продукції чорної металургії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно конкурентоспроможність трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке місце країни або її продуцентів (виробників) на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність також може бути визначена як – здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн. Сьогодні не існує однозначного трактування цього терміна.

У сучасних умовах загострення конкуренції на світових ринках, глобалізації та лібералізації світової торгівлі, разом зі зростанням обсягів експорту досить важливим є покращення його структури. Економічний розвиток будь-якої держави стимулюється не експортом взагалі, а експортом з переважанням готової продукції, що може реально пожвавити внутрішньо-економічні процеси та стати підґрунтям для стабільного економічного зростання. Структура економіки загалом та експорту зокрема повинна забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності, а відтак – соціально-економічного розвитку країни. Хоча окремі успішні промислові країни, як; Австралія, Швеція, Фінляндія чи Норвегія – забезпечують успішний розвиток на основі експлуатації природних ресурсів (із залученням значних іноземних інвестицій), видається сумнівним, що на основі значного ресурсного потенціалу можна розвинути ефективний експортний сектор з високою доданою вартістю, підвищенням якості, ноу-хау та кваліфікованою робочою силою [1, с 397–398]. Зі свого боку, конкурентоспроможність експорту залежить від технологічного середовища, яке визначають інвестиції та людський капітал [2].

Види конкурентоспроможності [3, с. 26] визначають залежно від рівня і об'єкту аналізу. На макrorівні – це конкурентоспроможність експорту держави та її економіки, на мезорівні – конкурентоспроможність експорту галузей національного господарства, на мікрорівні – конкурентоспроможність експорту корпорацій та їх продукції.

Забезпечити конкурентоспроможність на макрота мезорівні можливо тільки за умови забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності на мікрорівні – рівні підприємств та продукції, яку вони виробляють.

Для економіки України однією з провідних галузей національного господарства є металургія – експортоорієнтована галузь. Аналіз структури її експорту свідчить про те, що основна частка в ньому належить сировині та напівфабрикатам, тобто продукція з низьким рівнем доданої вартості. Зазначена ситуація є несприятливою для забезпечення необхідного рівня світової конкурентоспроможності економіки України.

Основним споживачем продукції металургійної галузі в світі є машинобудування. На відміну від металургії, машинобудування – це галузь, що виробляє кінцеву продукцію з суттєво вищим рівнем доданої вартості. Крім того, ця галузь має суттєво вищий інноваційний рівень, бо передбачає широке використання високих технологій.

Основними чинниками конкурентоспроможності експорту вважають реальний обмінний курс, вагу експорту країни на світовому ринку, витрати на виробництво готової продукції на експорт, кошти робочої сили в технологічному експортному секторі [4]. Подібні економічний розвиток країн Центральної та Східної Європи тісно пов'язують із технологічним експортом, імпортом капіталу та прямими іноземними інвестиціями [5].

Безумовно, жодна країна, навіть найбільш розвинена, не ставить собі за мету досягнення ефектної конкуренції у всьому спектрі продукції, що вона може потенційно виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, що мають реальні умови для одержання конкурентних переваг на світовому ринку. Для цього якнайефективнішим способом на сучасному етапі може бути податкова політика держави. Для України, щоб запобігти нерациональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення саме таких галузей, створення діючого механізму підтримки пріоритетних виробників, удосконалення на цій основі структури виробництва та підвищення продуктивності.

Формування кожного рівня конкурентоспроможності залежить від сукупності макро- і мікроекономічних чинників, ступінь конкурентоспроможності в кожному конкретному випадку залежить від ефективної врівноваженості цих груп факторів.

Таким чином, розгляд проблеми формування конкурентоспроможності у площині стадій відтворювального процесу дає змогу зробити такі висновки:

- кожному рівню відтворювального процесу відповідає конкретний вид конкурентоспроможності (країни, галузі, корпорації);
- всі рівні конкурентоспроможності взаємопов'язані, і попередній формує наступний рівень конкурентоспроможності;
- конкурентоспроможність експорту як об'єкт управління не існує на державному, галузевому та корпоративному рівнях.

Проведений аналіз сутності поняття «конкурентоспроможність», врахування позиції міжнародних

експортерів, дослідження практики та результатів експортування в різних країнах дає змогу доповнити існуючий перелік критеріїв конкурентоспроможного експорту: усталеність, ефективність, якість/інноваційність, добросовісність конкуренції, перспективність Рівень відповідності кожному із зазначених критеріїв на національному, корпоративному та галузевому рівнях можна оцінити за допомогою відповідних показників (табл. 1).

Дієвість національних моделей розвитку експортного потенціалу є одним із чинників, що формують конкурентоспроможність галузі в цілому й експорту зокрема.

Торговельна політика є складовою зовнішньоекономічної політики, яка, крім інструментів та методів регулювання зовнішньої торгівлі, включає інші форми міжнародних економічних відносин; її елементами є: залучення іноземних інвестицій, інвестування, зовнішнє запозичення, економічна допомога іншим країнам, здійснення спільних економічних проєктів, регулювання процесів міграції робочої сили тощо.

Зазначені чинники впливають на формування торговельної політики всіх країн світу, але кожній країні притаманна власна специфічна система та механізм дії. Залежно саме від національних особливостей і професійності кадрів, конкретна торговельна політика отримує свої контури, акценти та характерні ознаки.

Країни, що розвиваються, гостро зацікавлені у збільшенні експорту власної продукції, що пояснюється насамперед обмеженістю внутрішнього попиту, а також потребами в іноземній валюті, додаткових робочих місцях, досвіді роботи на зовнішніх ринках. Крім того поширення впливу СОТ веде до неминучої лібералізації торгівлі, а відповідно і до зростання

потоків імпорту та потреби у все більшій кількості валютних надходжень, основним джерелом яких є доходи від експорту. Для країн, що розвиваються, в структурі експорту яких переважають кілька найменувань сировинних ресурсів і товарів низького ступеня переробки, необхідним стає стимулювання експорту товарів з високим рівнем доданої вартості. З іншого боку, постає потреба контролю та обмеження певних експортних потоків з метою недопущення вивозу стратегічних матеріалів, підтримки внутрішніх цін на конкретну сировину та товари, забезпечення відповідності зовнішньої політики міжнародним угодами і конвенціям.

Високий рівень експортних квот у країнах з транзитною економікою, а особливо країнах СНД, можна пояснити їх колишньою інтеграцією. Потіки, які були внутрішніми, перетворилися на експортно-імпортні. Змінюється і географія цих потоків. На нашу думку, експортним політикам нині належить центральне місце в системах зовнішньоторговельних політик країн, що розвиваються, та країн із транзитною економікою. Що ж до розвинутих країн, які завжди визначали тенденції розвитку міжнародної торгівлі, то, з одного боку, вони декларують свій намір поступової лібералізації національних економік і процвітання вільної торгівлі, з іншого – активно і завуальовано реалізують протекціоністські заходи.

Країни, що розвиваються, гостро зацікавлені у збільшенні експорту власної продукції, що пояснюється насамперед обмеженістю внутрішнього попиту, а також потребами в іноземній валюті, додаткових робочих місцях, досвіді роботи на зовнішніх ринках. Крім того, поширення впливу СОТ веде до неминучої лібералізації торгівлі, а відповідно і до зростання

Таблиця 1

Система критеріїв та показників конкурентоспроможності експорту

Критерії	Показники конкурентоспроможності експорту		
	на національному рівні	на галузевому рівні	на корпоративному рівні
Усталеність	<ul style="list-style-type: none"> Частка експорту країни на міжнародних ринках; зростання темпів експорту; розширення бази експортування; досягнення ефекту масштабу. 	<ul style="list-style-type: none"> Частка експорту галузі на міжнародному ринку; темпи зростання експорту галузевої продукції; досягнення ефекту масштабу. 	<ul style="list-style-type: none"> Частка експорту фірми на цільових ринках; зростання темпів експортування фірми; досягнення ефекту масштабу; «розкрученість» торгової марки; індекс концентрації експорту фірми.
Ефективність	<ul style="list-style-type: none"> Зростання реальної заробітної плати у сфері експортування; позитивне сальдо балансу платіжних операцій; збільшення індексу «умови торгівлі». 	<ul style="list-style-type: none"> Позитивне сальдо балансу платіжних операцій; індекс рентабельності експортних операцій; структура експорту галузі. 	<ul style="list-style-type: none"> Рентабельність експорту; ефективність експорту.
Якість/інноваційність	<ul style="list-style-type: none"> Модернізація технологій та зростання кваліфікації кадрів; частка національної доданої вартості в структурі експорту; індекс концентрації експорту; індекс диверсифікації експорту; диверсифікація експорту країни. 	<ul style="list-style-type: none"> Технологічне впровадження новацій в галузь; частка інноваційної продукції в структурі експорту галузі; індекс концентрації експорту; індекс диверсифікації галузі. 	<ul style="list-style-type: none"> Диверсифікація експорту фірми; модернізація технологій; зростання кваліфікації кадрів; частка високотехнологічної продукції у структурі експорту фірми.
Добросовісність конкуренції	<ul style="list-style-type: none"> Індекс економічної свободи (особливо за критерієм «торговельна політика»). 	<ul style="list-style-type: none"> Ступінь зловживання неціновими методами конкуренції. 	<ul style="list-style-type: none"> Дотримання принципів добросовісної конкуренції, що передбачає: <ul style="list-style-type: none"> відмову від державних пільг; відмову від картельних угод; чесне використання ринкової влади; добросовісне використання стратегій злиття/поглинання.
Перспективність	<ul style="list-style-type: none"> Дієвість національної моделі розвитку експортного потенціалу. 	<ul style="list-style-type: none"> Наявність експортного потенціалу; можливість максимальної реалізації експортного потенціалу. 	<ul style="list-style-type: none"> Експортний потенціал фірми; ефективність використання наявного експортного потенціалу.

потоків імпорту та потреби у все більшій кількості валютних надходжень, основним джерелом яких є доходи від експорту. Для країн, що розвиваються, в структурі експорту яких переважають кілька найменувань сировинних ресурсів і товарів низького ступеня переробки, необхідним стає стимулювання експорту товарів із високим рівнем доданої вартості. З іншого боку, постає потреба контролю та обмеження певних експортних потоків з метою недопущення вивозу стратегічних матеріалів, підтримки внутрішніх цін на конкретну сировину та товари, забезпечення відповідності зовнішньої політики міжнародним угодам і конвенціям.

Стале зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих рамок умов для бізнесу та активного підключення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає системне посилення конкурентних переваг, порівняно з іншими країнами світу, і сприяє збільшенню надходження прямих іноземних інвестицій, а також підвищенню адаптивності економічної системи до зовнішніх збурень. Конкурентоспроможність економіки, методи її визначення та зв'язок з динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки.

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку, завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальними капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [6, с. 16].

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) методи. Кількісні базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. Це здебільшого стосується обсягів ринку в грошовому чи натуральному вираженні, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Такий метод використовують у своїх дослідженнях, передусім, консалтингові фірми, які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу та роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів до їх підвищення.

Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності, можна виміряти. Цей метод достатньо точний, хоча й дає можливість оцінити явище через певний проміжок часу [7, с. 11].

У теорії та практиці міжнародних економічних взаємин існує кілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки та показників, які її характеризують. На наш погляд, ці підходи можна згрупувати у дві основні групи:

- оцінювання на основі окремих показників, які характеризують вартісні результати виробництва чи використання певних ресурсів;

- оцінювання на основі системного підходу з використанням як статистичних показників, так і результатів моніторингу.

Однак, визначення того, окремі це показники чи комплексні методики, здебільшого проводять на таких рівнях:

- на корпоративному – визначають конкурентоспроможність корпорації за допомогою таких показників як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також якість продукції, ступінь задоволеності потреб споживачів та інші;

- на галузевому – визначають конкурентоспроможність галузі та кластерів за допомогою середніх показників діяльності фірм певної галузі, а також, використовуючи торговельні показники;

- на національному – визначають конкурентоспроможність країни за допомогою таких показників, як динаміка прибутків населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту та інші.

Крім того, здійснюють дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни, визначаючи конкурентоспроможність її територій, регіонів, де відбуваються соціально-економічні процеси. Залежно від поглиблення інтеграційних процесів у подальшому все більшого значення набуває дослідження конкурентоспроможності на мегарівні.

Висновки. Експорт відіграє ключову роль у формуванні багатьох національних політик, зокрема торговельної, конкурентної, інвестиційної, інноваційної та інших, які є базовими у процесі розробки й реалізації економічної, соціальної та зовнішньої політик, що відображає реалізацію національних інтересів і забезпечення економічної безпеки країни.

Конкурентоспроможний експорт відрізняється від експорту: по-перше, усталеними та дедалі більшими обсягами, часткою на відповідних товарних та регіональних ринках, інтеграцією із закордонними ринками; по-друге, високим рівнем ефективності експортних операцій, що свідчить про цінову конкурентоспроможність та є проявом реалізації порівняльних переваг у міжнародній торгівлі; по-третє, якістю товарів і послуг, що пропонуються, а у групі несировинних товарів – їх інноваційністю, що забезпечує, згідно з теорією життєвого циклу товарів у міжнародній торгівлі, довгострокову присутність на світовому ринку та прихильне ставлення споживачів до пропозиції фірми; по-четверте, здійсненням експортних операцій (зокрема й виробничих процесів) у конкурентному середовищі без використання відкрито протекціоністських умов розвитку, заборонених міжнародними угодами та таких, що спотворюють ринкові засади відтворювального процесу. При цьому кожен із зазначених критеріїв є необхідним, але недостатнім параметром конкурентоспроможного експорту. Лише наявність усіх цих ознак дає змогу ідентифікувати експорт як конкурентоспроможний. Все зазначене вище дозволяє дати таке визначення поняттю «конкурентоспроможність експорту» – це здатність країни адекватно задовольняти потреби споживачів на цільових зовнішніх ринках за рахунок відповідності критеріям усталеності, ефективності, якості/інноваційності, добросовісності конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Toulan O.N., Guillen M.F. Beneath the Surface: The Impact of Radical Economic Reforms on the Outward Orientation of Argentine and Mendoza Firms // *Journal of Latin American Studies*. – 1997. – Vol. 29. – No. 2. – P. 395–418.
2. Zinnes C., Eilat Y., Sachs J. Benchmarking Competitiveness in Transition Economies // *Economics of Transition*. – 2001. – Vol. 9. – No. 2. – P. 315–353.
3. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневомизмерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // *Российский экономический журнал*. – 1998. – № 3. – С. 67–77.
4. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 104–105.
5. Бленк Дж. Оцінка конкурентоспроможності України в умовах політичних змін / Дж. Бленк // *Дзеркало тижня*. – 2005. – 2 лип. – С. 7.
6. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект [Електронний ресурс] / Л. Антонюк. – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf.
7. Білорус О. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі / О. Білорус, Ю. Мацейко // *Економічний часопис XI*. – 2002. – № 9. – С. 7–13.

УДК 339.9

Дорофєєва Х.М.

аспірант

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського***ВЛАСТИВОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ЯК ФАКТОРУ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ РЕКОНФІГУРАЦІЇ СВІТОВОГО ПОРЯДКУ**

У статті з розглянуто теоретичні аспекти вивчення феномену глобалізації, як діючої сили, що здійснює значний вплив на формування та розвиток світового порядку. Особливу увагу приділено систематизації існуючих визначень терміну «глобалізація» залежно від фактору, що обумовлює виникнення та розвиток цього феномену. Встановлено взаємозв'язок процесів глобалізації та інтернаціоналізації, визначено ключові розбіжності у трактуванні зазначених понять. Виявлено особливості та властивості сучасних процесів глобалізації. Розглянуто один з найбільш популярних підходів до вимірювання рівня глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація, інтеграція, транс націоналізація, світовий порядок, індекс глобалізації КОФ.

Dorofeyeva K.M. СВОЙСТВА И ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК ФАКТОРА ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ РЕКОНФИГУРАЦИИ МИРОВОГО ПОРЯДКА

В статье рассматриваются теоретические аспекты изучения феномена глобализации, как действующей силы, осуществляющей значительное влияние на формирование и развитие мирового порядка. Отдельное внимание уделено систематизации существующих определений термина «глобализация» в зависимости от фактора, обуславливающего возникновение и развитие данного феномена. Установлена взаимосвязь процессов глобализации и интернационализации, определены ключевые различия в трактовке данных понятий. Определены особенности и свойства современных процессов глобализации. Рассмотрен один из наиболее популярных подходов к измерению уровня глобализации.

Ключевые слова: глобализация, интернационализация, интеграция, транснационализация, мировой порядок, индекс глобализации КОФ.

Dorofeyeva K.M. PROPERTIES AND PARTICULAR QUALITIES OF GLOBALIZATION, AS A FACTOR OF WORLD ORDER FUNDAMENTAL RECONFIGURATION

The theoretical aspects of the studying of globalization phenomenon, as acting force, carrying out the significant influence on the formation and development of the world order are examined in article. Special attention is paid to the systematization of the existing definitions of the term "globalization", depending on the factors causing the emergence and development of this phenomenon. The interrelation of the processes of globalization and internationalization is determined, key differences in interpretation of these concepts is identified. The features and properties of contemporary globalization processes are clearly defined. One of the most popular approaches to measuring the level of globalization is considered.

Keywords: globalization, internationalization, integration, transnationalization, world order, globalization index KOF.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації з другої половини ХХ століття стали однією з основних характеристик розвитку світового співтовариства. Вони відображають новий етап становлення світового порядку, який характеризується інтернаціоналізацією виробництва, лібералізацією міжнародних відносин, «стиранням» бар'єрів між країнами незалежно від їх географічного положення, забезпечуючи тим самим вільний рух робочої сили, капіталу, товарів, послуг та інформації. Процеси глобалізації охопили всі сфери суспільного життя, але найбільш вагомий внесок у посилення їх впливу на

світове співтовариство зробив розвиток міжнародних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Спроби визначення терміну «глобалізація» робили такі вчені, як: Т. Левіт, К. Оме, К. Поппі, К. Томас, У. Бек, Т. Ларссон, В.А. Дергачов, Л.С. Герін, А.В. Холопів, Р.Л. Гарріс, С. Галебські та ін. Систематизовану концепцію існуючих підходів до вивчення процесів глобалізації на основі факторів, що обумовлюють їх розвиток, запропонували Є.Г. Кочетов і В.С. Білозубенко. Вивченню взаємозв'язку інтернаціоналізації та глобалізації присвячені роботи

Л. Склера, П. Херста, Г. Томсона, М.О. Мнацаканян, О.А. Аріна. Вчені Швейцарського економічного інституту за участю Швейцарського технологічного інституту розробили індекс, що вимірює рівень глобалізації країни. Така різноманітність підходів до вивчення процесів глобалізації свідчить про актуальність обраної теми.

Постановка завдання. Метою роботи є уточнення понятійного апарату для вивчення особливостей і властивостей глобалізації та вимірювання її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «глобалізація» (від лат. globe – загальний, global – куля) отримав найбільш актуальне значення у 1990-ті роки, хоча різні аспекти цього поняття вчені обговорювали ще з 1960–1970-х років.

Багато вчених у своїх роботах висувають тезу про те, що вперше термін «глобалізація» у 1983 році запропонував американський економіст Т. Левіт. Теоретик представляв глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, вироблених транснаціональними корпораціями (ТНК) [1; 2; 3]. Ширше значення новому терміну надав К. Оме, який в 1990 р. у своїй книзі «Світ без кордонів», говорив про те, що світова економіка віднині визначається взаємною залежністю трьох центрів – ЄС, США, Японії – і стверджував, що економічний націоналізм окремих держав є безглуздом, бо в ролі сильних агентів на економічному просторі виступають «глобальні фірми» [4, с. 14].

Нині існує безліч визначень терміну «глобалізація». У науковій літературі сформовано кілька підходів до дослідження його сутності. Є.Г. Кочетов [5] і В.С. Білозубенко [6], систематизувавши наявні бачення природи глобалізації, звели їх до таких основних позицій:

1. Комунікаційний підхід. У роботах прихильників цього підходу глобалізація ототожнюється з процесами розвитку транспортних мереж та зв'язку, що дає можливість безперешкодно переміщатися товарам і людям.

Т. Ларссон у своїй книзі «Гонка за лідером: реальна історія глобалізації» дає визначення термінові як процесові світової «усадки», скороченню відстаней і зближенню речей [7, с. 9]. Провідні вчені бізнес-школи Ковентрі розуміють глобалізацію як розвиток взаємозв'язків між організаціями та народами не дивлячись на національність, географічні та культурні кордони [8]. Прихильники цього походу зіставляють виникнення глобалізації зі становленням Римської імперії та великими географічними відкриттями XV–XVI ст.

2. Представники інформаційного підходу до визначення глобалізації основними передумовами і чинниками її розвитку вважають інформацію, появу Інтернету. Так, наприклад, в російській геополітичній енциклопедії професора В.А. Дергачова під терміном «глобалізація» розуміється об'єктивний процес в сучасних міжнародних відносинах, вищий етап інтернаціоналізації, заснований на розвитку інформаційних технологій [9].

Інформація, відповідно до цього підходу, є найважливішим елементом розвитку виробничо-господарської діяльності та конкуренції. Її вільне розповсюдження через Інтернет веде до формування нових принципів функціонування світової економіки.

3. Інституційний підхід передбачає розвиток світового інституційного забезпечення економічних процесів. Так, К. Поппі, К. Томас, У. Бек та інші вчені у своїх працях пропагують ослаблення національних суверенітетів і державних структур при ди-

намічному розвитку всесвітніх інституційних формацій і легітимації [10; 11; 12].

4. Функціональний підхід є домінуючим, оскільки більшість вчених пов'язує глобалізацію з виникненням і розвитком транснаціонального капіталу, на основі якого формуються всесвітні мережі виробництва і збуту товарів і послуг. Ще в 1998 році М. Тераніан, вчений Гавайського університету, серед основних елементів глобалізації перше місце відводив транснаціональному капіталу, а головними двигунами цього процесу бачив транснаціональні корпорації [13].

На думку головного наукового співробітника Волгоградського центру соціальних досліджень Л.Є. Геріна, глобалізація – це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції й уніфікації. Основним його наслідком є міжнародний поділ праці, міграція (і, як правило, концентрація) в масштабах всієї планети, мобільність капіталів, людських і виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, а так само зближення і злиття культур різних країн [14, с. 57]. Отже, основним ефектом глобалізації є конвергенція міжнародних зв'язків.

5. Структурний підхід характеризує глобалізацію як процес формування нової структури світової економіки. Так, фахівець з макроекономічного регулювання, міжнародної економіки та історії економічних вчень професор А.В. Холопов вважає глобалізацію найважливішою особливістю розвитку сучасного світу. Він характеризує глобалізацію як посилення взаємозалежності національних економік, взаємовпливу різних сфер і процесів у світовому господарстві. У ході глобалізації формуються економіки відкритого типу, причому саме поняття «відкрита економіка» змінюється із розвитком і ускладненням світогосподарських зв'язків [15]. Основними суб'єктами світової економіки в цьому контексті стають не тільки окремі країни, їх взаємозв'язок, а й інтеграційні угруповання і військово-політичні блоки. Нині у світі укладено більше 3 000 інтеграційних угод, в кожному регіоні світу функціонує одне або кілька інтеграційних угруповань [16].

6. Інтеграційний підхід розглядає глобалізацію як процес активізації інтеграційної взаємодії країн не тільки на регіональному та континентальному рівні, а й на міжрегіональному та міжконтинентальному.

Значний внесок у розвиток інтеграційного підходу зробив Р.Л. Гарріс спільно з С. Галєбскі. В основі їхніх ідей лежить розуміння глобалізації як всесвітньої інтеграції людства, зближення взаємодії між людьми в масштабах всієї планети [17].

Важливо зазначити, що сформована Є.Г. Кочетовим і В.С. Білозубенко концепція вивчення процесів глобалізації визначає всього лише деякі фактори, що обумовлюють їх розвиток, оскільки завдяки винятковій складності та багатогранності глобалізація є предметом інтересу багатьох наук, і її зміст все ще не набув чіткості.

Вищевикладений аналіз підходів до визначення сутності глобалізації дає підставу говорити про те, що багато дослідників вживають слова «глобалізація» і «інтернаціоналізація» як синоніми. Однак, за кожним з термінів стоять явища, що якісно відрізняються один від одного.

Англійський вчений Л. Склер пише: «Я стверджую, що має бути чітке розмежування між інтернаціоналізацією і глобалізацією. Дефіс в «інтернаціоналізації» показує заплутану концепцію глобалізації, що базується на існуванні змінюваної

системи націй-держав, у той час як глобальне висловлює появу процесів і систем соціальних відносин, заснованих не на системі націй-держав» [18, с. 23]. Автор ставить акцент на тому, що інтернаціоналізація охоплює сферу міжнародних відносин держав, а глобалізація – сферу світових відносин, суб'єктами яких є не тільки держави.

Двоє інших англійських учених, П. Хернст і Г.Томсон, так само зробили спробу розмежувати поняття глобалізації та інтернаціоналізації. Вони пишуть: «Міжнародна економіка (inter-national economy) – це явище, при якому національні економіки стають цілісністю. Торгівля і вільний рух капіталу ведуть до поглиблення взаємозв'язків між все ще національними економіками». Відмінність від глобальної економіки полягає в тому, що остання є «особливим ідеальним типом економіки, який може розвиватися контрастно по відношенню до міжнародної економіки. У глобальній системі певні національні економіки включені в систему міжнародного процесу» [19, с. 8]. Таким чином, дослідники бачать в інтернаціоналізації лише взаємодію національних економік, а глобалізація – як нове явище, при якому відбувається стирання національних кордонів, а суб'єктами економічної взаємодії стають не стільки національні економіки, скільки ТНК.

Професор МДІМВ, М.О. Мнацаканян пов'язує інтернаціоналізацію з процесами, що відбуваються між націями. Процес інтернаціоналізації формується, готується під час внутрінаціонального життя, в його надрах: «...все найбільш цінне, важливе, що виникло у житті нації, має вийти за рамки національних кордонів, включитися в міжнародний простір. Ця тенденція з часом стає об'єктивним і необхідним процесом» [20, с. 43]. З огляду на сказане можна стверджувати, що інтернаціоналізація є передумовою процесів глобалізації, саме на такій основі відбувається побудова нового світопорядку, що охопив всі сфери життєдіяльності суспільства.

Інтернаціоналізацію, як наслідок формування світового ринку з другої половини XIX століття, розглядає у своїй книзі «Двадцять перше століття: світ без Росії» радянсько-канадський учений О.А. Арин. Однією з основних тез автора є те, що у процесі розвитку інтернаціоналізації породила два явища: «спочатку регіональну інтеграцію (з другої половини XX століття), а потім – глобалізацію (починаючи з 90-х років XX століття)». При цьому вчений стверджує, що регіональна інтеграція та глобалізація по своїй суті заперечують інтернаціоналізацію і водночас «антагоністичні по відношенню один до одного» [21].

Узагальнюючи роботи названих вище дослідників, слід зазначити, що отождошення процесів інтернаціоналізації та глобалізації є суперечливим, оскільки інтернаціоналізація пояснює характер і причини зближення національних економік і культур, що в свою чергу є лише одним із факторів розвитку процесів глобалізації.

Таким чином, важливо знати, що глобалізація є, по суті, самостійним явищем, що має принципову відмінність з поняттям «інтернаціоналізація». Визнання ізоморфізму цих термінів призводить до розмивання поняття «глобалізація».

Систематизуючи все різноманіття тлумачень сутності поняття глобалізації, можна виділити наступні її особливості:

– глобалізація є об'єктивним і багатограним процесом, що формує нову парадигму світового розвитку;

– глобалізація являє собою комплексне явище, що впливає на всі сфери життєдіяльності світової спільноти;

– глобалізація систематизує розвиток національних економік і міжнародних відносин, приводить їх до синтезу і взаємозалежності;

– глобалізація стимулює зменшення ролі держави в економіці з метою підвищення конкурентоспроможності країни;

– глобалізація, що характеризується інтернаціоналізацією виробництва і лібералізацією міжнародних відносин, забезпечує вільний рух факторів виробництва та інформації;

– глобалізація стимулює поширення різних способів телекомунікацій та інформаційних технологій;

– глобалізація тягне за собою взаємозалежність держав, їх ринків, інвестиційних проектів і т.д.

Як складний світовий процес глобалізація характеризується рядом властивостей. Серед найважливіших з них такі:

– цілісність. Немоżliво отримати уявлення про яку-небудь складову частину процесу глобалізації без інформації стосовно інших її складових;

– множинність описів. Вивчення глобалізації з причини її багатоаспектності, вимагає комплексного підходу до її визначення;

– цілеспрямований синергізм. Глобалізація ставить перед світовою спільнотою завдання, ефект від досягнення яких перевищує суму результатів досягнення таких же завдань окремими складовими світової системи;

– багатофакторність. Причини виникнення та перебіг глобалізації обумовлюють велику кількість факторів, що належать різним наукам;

– суперечливість. Глобалізація тягне за собою одночасно як позитивні, так і негативні наслідки;

– емергентність. Глобалізацію неможливо принципово звести до суми характеризуючих її процесів усередині кожної держави;

– складність. При вивченні процесів глобалізації неможливо зрозуміти і виділити всі фактори їх перебігу;

– декомпозиція. Комплексне вивчення глобалізації все ще не відображено в результатах наукових досліджень, однак зроблено спроби визначити сутність процесів глобалізації, розділивши світове співтовариство на елементи (країни, регіони, галузі тощо) і аналізуючи хід глобалізації стосовно до кожного об'єкту;

– конфліктність. За своєю суттю глобалізація вступає в боротьбу з інтернаціоналізацією та інтеграцією, а так само з національною самобутністю кожної країни і культури;

– некерованість. Глобалізація являє собою стихійний процес, створений закономірністю розвитку міжнародних відносин і, отже, її хід неможливо контролювати.

– динамічність. На глобалізацію впливають все більш нові фактори, її прояви охоплюють нові сфери життєдіяльності суспільства.

Вивченню глобалізації присвячено багато статей і книг не тільки її прихильників, але й супротивників. Однак, сутність процесів глобалізації все ще недостатньо опрацьована і вивчена. Багатоаспектність глобалізації вимагає синтетичного опису процесів світового розвитку в рамках системного бачення трансформації світового порядку.

На підставі проведеного вище теоретичного аналізу підходів до визначення глобалізації, слід зазначити, що межі її вивчення і, отже, виявлення сут-

ності є досить розмитими. Глобалізацію неможливо ототожнити з чітким лінійним процесом, а скоріше з простором, що витканий з наслідків різних економічних, політичних, культурних та соціальних явищ, утворених при реалізації своєї діяльності суб'єктами міжнародних відносин.

Загально визнаним показником, що характеризує рівень глобалізації є індекс глобалізації (KOF Index of Globalization), який складається Швейцарським економічним інститутом за участю Швейцарського технологічного інституту. Індекс являє собою комбінований показник, який дає можливість оцінити масштаб інтеграції країни у світове співтовариство. Автори проекту бачать у глобалізації «процес, який руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління, а також виробляє складні відносини і взаємозв'язки, опосередковані через різноманітні потоки, що включають людей, капітали, ідеї і так далі» [22].

Грунтуючись на такому поданні про сутність глобалізації, вчені виділяють 24 показники, що вимірюють економічну, соціальну і політичну глобалізацію. При цьому економічну глобалізацію формують: обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, обмеження і податки на міжнародну торгівлю і т. ін. Соціальна глобалізація виражається через рівень культурної інтеграції, відсоток іноземного населення, що проживає на території країни, міжнародний туризм, обсяг телефонного трафіку, розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури і т. ін. Політична глобалізація вимірюється такими показниками, як: членство держави в міжнародних організаціях, участь у міжнародних місіях, кількість іноземних посольств в країні і т. ін. [23].

Індекс глобалізації розраховують як суму зазначених складових з ваговими коефіцієнтами 36%, 39% і 25% відповідно [22]. Слід звернути увагу на те, що вчені наділяють соціальні складові більшим значенням, ніж економічні. Така позиція може бути обумовлена тим фактом, що економічна складова є наслідком процесів інтернаціоналізації, тоді як соціальна складова дійсно визначається процесами, які називають глобалізацією, а тому є більш показовими.

Висновки. Отже, виняткова складність і суперечливість дослідження глобалізації в умовах постійної появи нових факторів її впливу на світове співтовариство є вельми скрутними. Глобалізація – це комплексне і багатоаспектне явище, яке додає новий вимір світовій спільноті, обумовлює його нові якісні та кількісні характеристики. Процеси глобалізації неможливо оцінювати виключно кризь призму позитивних чи негативних факторів впливу на світове співтовариство, тому ці процеси все ще є недостатньо дослідженими. Глобалізація безсумнівно являє собою новий еволюційно-історичний етап розвитку всіх сторін життєдіяльності суспільства, що має довгу передісторію, але тільки починає набувати наочно-зримого обрису.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилець А.О. Глобалізація світової економіки [Електронний ресурс] / А.О. Данилець. – Режим доступу : <http://www.proza.ru/2012/12/11/686>.
2. Маргелов М.В. Глобалізація – мінливості терміна / М.В. Маргелов // США і Канада: економіка, політика, культура. – 2003. – № 9. – С. 47–59.
3. Паньков В.С. Глобалізація економіки: деякі дискусійні питання [Електронний ресурс] / В.С. Паньков. – Режим доступу : http://zlev.ru/142/142_36.htm.
4. Ohmae K. The Borderless World: Power and strategy in the interlinked Economy / K. Ohmae. – Fontana, 1990. – С. 254.
5. Кочетов Е.Г. Усвідомлення глобального світу / Е.Г. Кочетов // Світова економіка і міжнародні відносини. – 2001. – № 5. – С. 71–76.
6. Білозубенко В.С. Курс лекцій для студентів спеціальності 6.050105 «Банківська справа» з дисципліни «Глобалізація та економічний розвиток» [Електронний ресурс] / В.С. Білозубенко. – Режим доступу : <http://www.library.donduet.edu.ua>.
7. Larsson Thomas, The Race to the Top: The Real Story of Globalization / T. Larsson. – USA : Cato Institute, 2001. – P. 150.
8. Coventry Business School, Coventry University, "Glossary" / from J. Beech and S. Chadwick (eds.). – The Business of Tourism Management, Prentice Hall Publisher, 2005. – P. 70.
9. Дергачов В.А. Геополітика. Російська геополітична енциклопедія [Електронний ресурс] / В.А. Дергачов. – Режим доступу : <http://dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/04/90.html>.
10. Poppi Cesare. Wider Horizons with Larger Details: Subjectivity, Ethnicity and Globalization", in Alan Scott (ed.), The Limits of Globalization: Cases and Arguments / C. Poppi, A. Scott. – London : Routledge, 1997. – P. 285.
11. Thomas C. Globalization and the South. / in C. Thomas and P. Wilkin (eds.), Globalization and the South. – Houndmills, Basingstoke. – Macmillan, 1997. – P. 148.
12. Beck Ulrich. The Cosmopolitan Perspective: Sociology of the Second Age of Modernity / U. Beck // British Journal of Sociology. – № 1. – 2000. – PP. 79–105.
13. Globalization Texts, Concepts and Terms / compiled by Fred W. Riggs. – University of Hawaii, 1998.
14. Абалкін Л.І. Економічна енциклопедія / Л.І. Абалкін. – М. : ВАТ Видавництво «Економіка», 1999. – С. 859.
15. Холопов А.В. Глобалізація і макроекономічну рівновагу / А.В. Холопов // МЕМО. – № 2. – 2005. – С. 15–23.
16. World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.wto.org>.
17. Richard L. Harris. The Global Context of Contemporary Latin American Affairs / in S. Halebsky and R. L. Harris (eds.), Capital, Power, and Inequality in Latin America. – Boulder : Westview Press, 1995. – P. 279.
18. Sklair Leslie. Competing Conceptions of Globalization / Leslie Sklair // Journal of World-System Research. Volume 5. – № 2. – 1999. – P. 142.
19. Hirst Paul, Thomson Grahame. Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance / Paul Hirst, Grahame Thomson. – Cambridge : Polity Press, 1999.
20. Мнацаканян М.О. Нації: психологія, самосвідомість, націоналізм / М.О. Мнацаканян. – М. : МДІМВ-Університет, 2005. – С. 195.
21. Арин О.А. Двадцять перше століття: світ без Росії / О.А. Арин, Р.Ш. Алієв. – М. : Альянс, 2011. – С. 344.
22. Індекс глобалізації KOF : дослідження Центру гуманітарних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
23. KOF Index of Globalization [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://globalization.kof.ethz.ch>.

УДК 336.77

Пономаренко І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
Академії фінансового управління*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТІНЬОВОГО БАНКІНГУ

Розглянуто питання, пов'язані з особливостями дослідження тіньового банкіngu у світі. Проаналізовано причини активного розповсюдження фінансових операцій, які не регулюються законодавством, та їх вплив на міжнародну економіку. Досліджено особливості функціонування структур тіньової банківської системи у окремих країнах світу.

Ключові слова: тіньовий банкінг, світова економічна криза, небанківські установи, світова фінансова система, цінні папери.

Пономаренко И.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА

Рассмотрены вопросы, связанные с особенностями исследования теневого банкинга в мире. Проанализированы причины активного распространения финансовых операций, которые не регулируются законодательством, и их влияние на международную экономику. Исследованы особенности функционирования структур теневой банковской системы в отдельных странах мира.

Ключевые слова: теневой банкинг, мировой экономической кризис, небанковские учреждения, международная финансовая система, ценные бумаги.

Ponomarenko I.V. METHODOLOGICAL BASIS OF THE SHADOW BANKINGS' RESEARCH

The paper addresses issues related methodical features of research shadow banking in the world. Reasons active dissemination of financial transactions that are not regulated by law, and their impact on the global economy. The features of functioning structures of the shadow banking system in some countries are considered.

Keywords: shadow banking, global economic crisis, non-banks institutions, global financial system, securities.

Постановка проблеми. Роль тіньової банківської системи за останні роки значно зросла, що пояснюється збільшенням попиту на послуги цього сектору економіки. Проте існують регіональні відмінності у функціонуванні небанківських установ, що виявляється у законодавчих особливостях, структурі та обсягах фінансових послуг зазначених установ. Позитивна динаміка зростання ринку послуг тіньової банківської системи у розвинених країнах викликає питання щодо можливостей отримання економічного ефекту, а також фінансових ризиків для світової співдружності у майбутніх періодах.

В зазначених умовах існує необхідність у вдосконаленні методології дослідження тіньового банкіngu, що дозволить розробити механізми контролю за цим явищем та зменшити ризики на глобальному фінансовому ринку. Під час розробки програм регулювання тіньової банківської системи слід вирішити питання щодо врахування позитивних аспектів впливу зазначеного явища на світову фінансову систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами тіньового банкіngu за кордоном в сучасних умовах займаються Х. Абушанаб, Т. Адриан, пп. Алессандрі, Г. Аміджич, К. Бек-Сімон, К. Берк, Х. Боеські, С. Борджіолі, Р. Вішні, Р. Волтон, Дж. Галлін, І. Гонсалес, Дж. Гортон, С. Гош, Н. Дженнаіолі, Т. Едріан, Л. Ерріко, А. Ешкрафт, Дж. Єйткен, С. Жірон, І. Йоткер-Робе, Л. Кавієрес, Н. Катареллі, С. Классенс, Є. Корнієнко, П. Кругман, Є. Лук'янова, А. Маддалоні, Дж. Макендрюс, А. Метрік, Р. Мікс, Є. Морейра, Б. Нелсон, З. Позсар, Л. Ратновські, Ф. Ресін, М. Рікс, С. Росаті, А. Савов, Є. Сандерем, М. Сінг, П. Такер, С. Хаджіна, А. Харютюнян, Х. Хемпел, С. Шварц, Х.Шін, А. Шлейфер, Дж. Штейн та ін. Проте існує потреба у подальшому вдосконаленні теоретико-методологічних підходів щодо дослідження сутності та проявів тіньової банківської системи як на рівні світової економіки, так і в фінансових системах окремих країн.

Мета статті. Дослідити сутність тіньової банківської системи та особливостей її нормативно-правового регулювання у різних країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Світова економічна криза негативно вплинула на розвиток більшості країн світу. Стагнація глобальної економічної системи зумовила необхідність проведення комплексних досліджень з метою виокремлення основних чинників виникнення кризових явищ, що дозволило б врахувати вплив визначених факторів під час розробки антикризових програм розвитку як на рівні окремих країн, так і на міжнародному рівні. У процесі дослідження було встановлено, що виникненню світової економічної кризи значною мірою сприяв тіньовий банкінг. Тіньові банківські структури вперше привернули увагу багатьох фахівців у зв'язку з їх зростаючою роллю у перетворенні іпотеки в цінні папери. «Сек'юритизаційний ланцюг» почався з виникнення іпотеки, яка потім купувалася і продавалася одній або декільком фінансовим установами, поки не закінчиться частина пакету іпотечних кредитів, що використовується для повернення цінного паперу, продано інвесторам. Вартість цінного паперу була пов'язана з вартістю іпотечних кредитів в пакеті, а відсотки за іпотечними цінними паперами було сплачено з відсотків і основних виплат іпотечних кредитів власників нерухомості. Майже кожен крок від створення іпотеки до продажу цінних паперів відбувся за межами прямої дії регуляторів.

Ретроспективні дослідження еволюції тіньової банківської системи свідчать, що відомості про зазначене явище фігурують у документальних джерелах, починаючи з XVI століття. У 1542 р. парламент Великобританії прийняв перший у світі Статут про банкрутство, згідно з яким засуджувалась змова боржників та кредиторів, а також встановлювався принцип рівного розподілу активів боржника між усіма кредиторами [1]. Серед судових справ, які призвели до появи сучасного законодавства щодо незаконної передачі активів можна виокремити справу Твайна у Великобританії (1601 р.) та справу Клоу проти Вудса у США (1819 р.) [2]. У зазначених судових справах розглядалися позови кредиторів до боржників, які стали неплатоспроможними унаслідок передачі активів третім особам – кредиторам.

У ХХ столітті діяльність комерційних банків, які використовували кошти клієнтів для придбання цінних паперів, призвела до фінансової кризи 1929 р. У 1933 р. було прийнято федеральний Закон Гласса-Стіголла, який заборонив комерційним банкам займатися інвестиційною діяльністю, обмеживши їх право на операції з цінними паперами і запровадивши обов'язкове страхування банківських вкладів. Цей закон значно вплинув на розвиток банківського законодавства зарубіжних країн, яке регламентувало правила функціонування на фінансових ринках [3].

Деякі вчені на початку ХХ століття почали приділяти увагу дослідженню питань, що пов'язані з особливостями функціонування установ паралельної банківської системи. Відтак Фрідріх Август фон Хайек у 1935 р. у другому виданні своєї наукової праці «Ціни та виробництво» значну увагу приділив питанням, які пов'язані з дослідженням кредитного зростання нерегульованих фінансових установ. Вчений виділяв такі форми кредитних відносин, які не підпадають під контроль органів державного управління [4].

На початку 1970-х років у Великій Британії та США значного поширення набули фріндж-банки (вторинні банки) – кредитні установи, що отримали банківські ліцензії, проте регулювання їх діяльності було істотно спрощене. У Великобританії зазначені структури брали короткострокові кредити, в основному в межах створеного міжбанківського ринку, та надавали довгострокові позики під операції з нерухомістю. Проте довготривале зростання процентних ставок призвело до падіння цін на нерухомість, інтенсивність зменшення яких посилилась на фоні нафтової кризи. Зазначені обставини призвели до кризи фріндж-банків у Великобританії [5].

У США впродовж 1980-х років частка сімей без банківських рахунків збільшилась з 9% до 14%. Згідно з вимогами банківських установ зазначена категорія населення не мала можливості отримувати кредити, оскільки не відповідала мінімальним вимогам платоспроможності. Зменшення доходів у окремих верств громадян та послаблення федеральних законів щодо захисту споживачів призвели до широкого розповсюдження фріндж-банків у США [6]. Зазначені установи за низкою ознак подібні до ломбардів та надають споживчі кредити під заставу майна населенню з низькими доходами.

На початку ХХІ століття спостерігалось істотне розповсюдження структур паралельної банківської системи, що призвело до активізації дискусій стосовно їх впливу на світову економічну систему. А після світової економічної кризи 2008 р. постало питання щодо необхідності регулювання діяльності зазначених небанківських установ. Наприклад, Пол Кругман вважає тінювий банкінг важливим фактором виникнення деструктивних процесів у глобальному економічному середовищі. Іншої думки дотримується Джордж Сорос, який стверджує, що діяльність небанківських структур стала лише каталізатором розповсюдження кризових явищ на глобальне середовище.

У сучасних умовах тінюва банківська система активно розвивається, про що свідчить зростання її обсягів у світовій економіці упродовж 2002–2013 рр. (рис. 1). У 2013 р. тінювий банкінг становив 75,2 трлн дол. або 120% від світового ВВП, що перевищило передкризове значення у 2007 р. на 13,7 трлн дол. або на 22,3%.

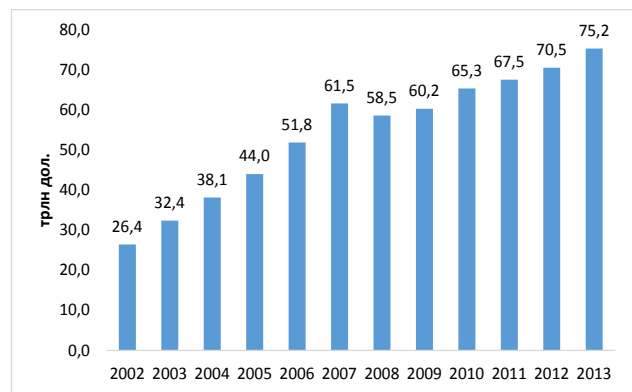


Рис. 1. Динаміка обсягів тінювої банківської системи за 2002–2013 рр.

Джерело: створено автором за [7]

У 2013 р. світовими центрами тінювого банкіngu залишались США (14,0 трлн дол.) та Великобританія (4,7 трлн дол.). Впродовж зазначеного періоду часу слід зазначити активне зростання небанківських установ в країнах, що розвиваються (Аргентина, Китай, Туреччина, ПАР, Індонезія та ін.). Структура тінювої банківської системи у 2013 р. виглядала так: США (33%), ЕС (34%), Великобританія (12%), Японія (5%), Китай (4%), Канада (3%) [7].

Існування серед науковців різних підходів щодо визначення сутності тінювого банкіngu вимагає подальших теоретико-методологічних досліджень щодо розробки науково обґрунтованого понятійного апарату. Нижче наведено основні підходи щодо визначення сутності паралельної банківської системи.

В економічній науці термін «тінювий банкінг» вперше був вжитий Полом Маккалі у 2007 р. на економічному симпозиумі у Канзас-Сіті. У своїй доповіді він наголосив, що на фінансовому ринку функціонує значна кількість інституцій, які здійснюють свою діяльність подібно банкам, проте з юридичного погляду не відносяться до банківських установ [8]. Вчений визначив тінювий банкінг як систему нефінансових установ, які позичають кошти на короткий термін і використовують їх, щоб інвестувати в довгострокові активи. Як було зазначено, дослідженню деяких аспектів паралельної банківської системи було присвячено праці багатьох науковців, починаючи з 30-х років ХХ століття, проте саме П. Маккалі започаткував формулювання її понятійного апарату.

Золтан Позсар, Тобіас Адріан, Адам Ашкрафт та Хайлі Боескі розглядають тінювий банкінг як групу фінансових посередників, що здійснюють повноцінні, кредитні і мобільні трансформації без гарантій уряду або доступу до ліквідності центрального банку [9].

Бен Бернанке стверджує, що тінювий банкінг охоплює різноманітний набір інститутів та ринків, які здійснюють традиційні банківські функції поза межами офіційного регулювання фінансової системи та мають непряме відношення до офіційної структури регульованих депозитарних установ [10].

Комісія з розслідування фінансової кризи у своїх доповідях відносить тінюві банківські установи до кредитних інституцій, які функціонують поза межами традиційної фінансової системи, а їх діяльність є нерегульованою або контролюється частково. Представлені структури зазвичай залучають кошти від вкладників та інвесторів, а в підсумку фінансують позичальників [11].

Морган Рікс стверджує, що тінювий банкінг займається трансформацією строків погашення згідно

з принципами банківського суспільного договору, тобто фінансує довгострокові активи за рахунок короткострокових зобов'язань на грошовому ринку, але не підпадає під дію офіційного банківського законодавства [12].

Створена країнами Великої двадцятки на Лондонському саміті у квітні 2009 р. Рада з фінансової стабільності розробила більш широке визначення тіньових банків, що включає всі об'єкти за межами регульованої банківської системи, які виконують основну банківську функцію – кредитне посередництво [13].

Згідно з цим визначенням тіньові банки включають брокерів-дилерів, які фінансують свої активи за допомогою угод купівлі/продажу цінних паперів із зобов'язанням зворотного продажу/купівлі через певний термін за заздалегідь визначеною ціною (РЕПО). Взаємні фонди грошового ринку, які представляють собою резерви коштів інвесторів на придбання біржових облігацій (корпоративні боргові розписки) або іпотечні цінні папери, також вважаються структурами паралельної банківської системи. Відповідно до них належать фінансові підприємства, які продають комерційні папери і використовують отримані кошти для надання кредитів населенню.

Слід зазначити, що з 2011 р. Рада з фінансової стабільності почала публікувати доповіді щодо моніторингу глобальної тіньової банківської системи, які дозволяють на основі отриманої статистичної інформації оцінити основні аспекти діяльності небанківських установ в глобальному економічному середовищі.

Узагальнюючи наукові погляди вчених, можна виділити основні характеристики, які притаманні тіньовому банкінгу:

1. Кредитне посередництво – на фінансових ринках залучаються короткострокові кошти, які використовуються в іншому місці для погашення або перетворення ліквідності. Особливість тіньового банкінгу полягає в тому, що він спирається на фінансові ринки, а не на банківські депозити як джерело коштів.

2. Відсутність державних гарантій щодо повернення інвестору залучених коштів у випадку фінансової неспроможності позичальника.

3. У разі виникнення проблем з ліквідністю центральний банк немає можливостей впливати на структури тіньового банкінгу.

До ключових фінансових організацій тіньового банківського сектора слід віднести такі: банківські холдинги («власники» капіталів інших банків); брокерів і дилерів фондового ринку; інвестиційні банки (інвестиційні підрозділи банків); страхові та перестраховальні компанії; фонди грошового ринку; фонди прямих інвестицій; хедж-фонди; юридичні особи-емітенти цінних паперів під сек'юритизовані активи та ін. (рис. 2). Слід зазначити, що серед структур паралельної банківської системи найбільш інтенсивно розвиваються трастові компанії та інвестиційні фонди.

Інструментальну структуру парабанківських операцій в основному представляють кредитно-дефолтні свопи (CDS), забезпечені боргові зобов'язання CDO, ОТС-деривативи,

операції РЕПО та інші складні структуровані фінансові продукти. Представлені похідні цінні папери дозволяють тіньовій банківській системі мінімізувати ризики ліквідності.

Дослідження світової фінансової системи дозволило виокремити на сучасному етапі розвитку світової економіки три основні групи країн за співвідношенням небанківських фінансових установ та центральних банків в різних країнах: німецька «кредитування за рахунок депозитів банків», американська «система тіньового банкінгу» і арабська «централізованого планування» [15].

Розвинені країни з часткою небанківських структур не більше 20% відносяться до умовно «німецької» структури (Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія та Іспанія). Наприклад, у Японії в системі тіньового банкінгу функціонують компанії таньші – брокерські фірми, які в основному у короткостроковій перспективі займаються інвестиційною діяльністю на грошовому ринку.

Центральна таньші була створена в результаті злиття трьох таких компаній в Японії, а саме, Nagoya Tanshi, Nihon Tanshi і Yamane Tanshi. Найстарішою з трьох компаній є Yamane Tanshi, яка була створена ще у 1909 р. Центральна таньші є одним з найбільших брокерів на грошовому ринку в Японії і станом на 2011 р. її сукупні активи становили близько 167 млрд дол.

Компанії центральної таньші займаються широким спектром діяльності зокрема міждилерськими брокерськими інструментами грошового ринку, японськими державними облігаціями, цінними паперами, он-лайн торгівлею та ін. Слід зазначити, що в сучасних умовах у Японії також відомі такі таньші компанії: Tokyo Tanshi, Ueda Tanshi, Nippon Discount Tanshi, Yagi Tanshi. За межами Японії компанії таньші здійснюють свою діяльність у Гонконзі, Сінгапурі, Кореї, на Філіппінах та в Китаї [16].

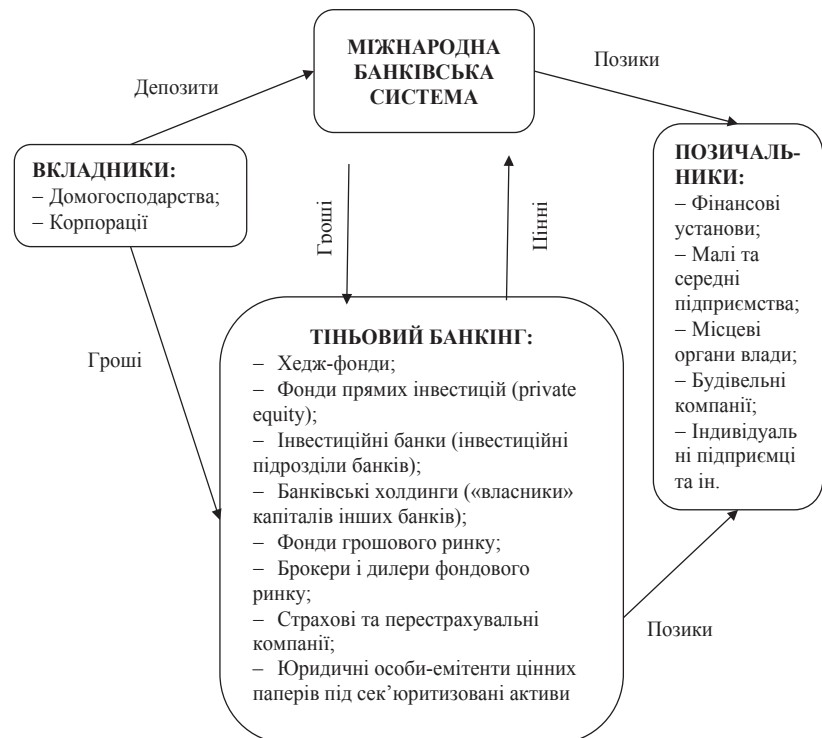


Рис. 2. Місце тіньового банкінгу у міжнародній фінансовій системі

Джерело: розроблено автором за [14]

До класичної системи тіншового банкінгу належать країни, в яких питома вага небанківських фінансових інститутів перевищує 20%, а в деяких випадках більше частки офіційних банківських установ (США, Велика Британія, Нідерланди).

Розвиток тіншового банкінгу у США пояснюється лібералізацією законодавчого регулювання діяльності фінансових установ у період президентства Білла Клінтона. В зазначений період було скасовано Закон Гласса-Стіголла, який забороняв комерційним банкам проведення високоризикових інвестиційних операцій за рахунок коштів вкладників. Послаблення фінансового регулювання національних банківських структур у США пов'язане з необхідністю підвищення їх конкурентоздатності у глобальному економічному середовищі. Американський Уряд був змушений піти на такі кроки, оскільки в ЄС та деяких країнах Азії більш лояльне законодавство щодо нормування діяльності національних інституцій тіншового банкінгу забезпечувало їм конкурентні переваги порівняно з небанківськими установами Північної Америки. Зміни у законодавстві, що регулює діяльність у банківській сфері, прискорили настання фінансової кризи спочатку в США, а потім і за їх межами.

В країнах, що розвиваються, переважно складалась централізована система, яка передбачає високу частку державних банків, центральних банків і низьку частку небанківських фінансових посередників (Аргентина, Китай, Індонезія, Росія, Саудівська Аравія). Серед цих країн особливе місце займає Китай, банківська система якого у передкризовий період мала вигляд традиційної [15].

Пожвавлення економічного зростання призвело до активізації кредитного ринку та запровадження нових форм, зокрема й до перекредитування на фоні інфляції та надування «бульбашки» на ринку нерухомості. Активному розвитку тіншового банківського сектору в Китаї сприяло зростання попиту на кредитні ресурси насамперед з боку малого та середнього бізнесу, який не відповідає критеріям платоспроможності та не має можливості скористатись послугами офіційної банківської системи.

В сучасних умовах необхідність у розробці та реалізації комплексних програм нормування діяльності небанківських структур викликана зростанням обсягів тіншової банківської системи та неоднозначними оцінками щодо впливу її інституцій на глобальну і національні економічні системи. У США для зниження ризиків економіки країни 21 липня 2010 р. було прийнято Закон Додда-Франка, що регламентував реформування федеральної влади, яка регулює порядок надання фінансових послуг. Відповідно до зазначеного нормативно-правовим актом було створено додатковий орган фінансового регулювання – Раду з нагляду за фінансовою стабільністю. Закон Додда-Франка містить правило Волкера, яке визначає особливості відокремлення інвестиційно-банківських послуг, приватного капіталу і власних хедж-фондів фінансових установ від споживчого кредитування [17]. Зокрема, зазначене правило забороняє банкам, які використовують гарантії уряду, інвестувати кошти вкладників в хедж-фонди і фонди прямих інвестицій в обсязі, що перевищує 3% від їх капіталу першого рівня, а також володіти більше 3% капіталу таких фондів. Але в реальних умовах буде дуже складно розмежовувати заборонені та дозволені операції. Водночас представники Канади, Японії, Великобританії та ЄС вважають, що правило Волкера може нашкодити міжнародному співробітництву.

В ЄС для забезпечення стабільності функціонування фінансової системи 29 січня 2014 р. Європейська комісія ухвалила рішення про посилення регулювання діяльності банківської системи шляхом обмеження участі найбільших банків у торгівлі цінними паперами [18]. Сутність запропонованого підходу полягає у підвищенні прозорості деяких операцій за межами офіційного банківського сектору, що дозволить запобігти спробам банків обійти правила шляхом переміщення частини своєї діяльності у менш регульовану сферу тіншового банкінгу. Вирішення питань щодо фінансування угод з цінними паперами передбачає посилення взаєморозуміння між регуляторами та інвесторами.

За оцінками експертів небанківські структури в Китаї сприяють зростанню реального сектору економіки шляхом перетворення грошових коштів на банківських рахунках в інвестиційні продукти з високою ефективністю, проте Уряд проводить політику, яка спрямована на регулювання національної тіншової банківської системи. У березні 2014 р. на Конгресі народних представників значну увагу було приділено правилам щодо управління ризиками паралельного банківського сектору. Згідно з циркуляром № 107 банки не мають права використовувати кошти з управління активами для придбання кредитних коштів. Згідно з циркуляром № 9 встановлюється обмеження на міжбанківські позики у розмірі 50% від суми депозитів; залежність від небанківських фінансових установ обмежена до 25% від суми депозитів; залежність від фінансової установи встановлена на рівні 100% капіталу; банки не мають права надавати або отримувати неявні гарантії за міжбанківськими операціями [19].

Висновки. Зростання ролі тіншового банкінгу впродовж останніх років пояснюється збільшенням попиту на послуги цього сектору економіки. Проведення комплексного аналізу паралельної банківської системи, яке дозволить визначити оптимальний рівень регулювання, потребує подальшого вдосконалення методологічних підходів щодо її дослідження. В межах зазначеного підходу важливу увагу необхідно приділити питанням, які пов'язані з якістю та оперативністю збору статистичної інформації. На основі отриманих результатів дослідження особливостей функціонування тіншового банкінгу та його нормативно-правового регулювання у окремих країнах світу необхідно розробити міжнародне законодавство, яке регламентуватиме порядок діяльності структур паралельної банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Macfarlane D. Bankruptcy Strategies and Trends in the United Kingdom / D. Macfarlane, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.curtis.com/siteFiles/Publications/FA6A5C5ED03ABD5D9CABB4B998D1586C.pdf>.
2. Офіційний сайт групи міжнародних вчених та фахівців, які займаються питаннями дослідження тіншового банкінгу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalshadowbankinggroup.org>.
3. The Glass-Steagall Act a.k.a. The Banking Act of 22 June 1933 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://archive.org/details/FullTextTheGlass-steagallActA.k.a.TheBankingActOf1933>.
4. Hayek F. A. Prices and Production / F. A. Hayek. – 1967 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mises.org/sites/default/files/Prices%20and%20Production_5.pdf.
5. Chancellor E. Institutions Not likely to rescue? / E. Chancellor. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4cc0d390-7081-11dc-a6d1-0000779fd2ac.html#axzz3OppoGKTZ>.
6. Hudson M. Fringe Banking / M. Hudson. – 2011 [Електронний ресурс].

- ресурс]. – Режим доступу : <http://aliciapatterson.org/stories/fringe-banking>.
7. Global Shadow Banking Monitoring Report // Inancial Stability Board. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_141030.pdf?page_moved=1.
 8. McCulley P. The Shadow Banking System and Hyman Minsky's Economic Journey / P. McCulley. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.pimco.com/Documents/GCB%20Focus%20May%2009.pdf>.
 9. Pozsar Z. Shadow Banking / Z. Pozsar, T. Adrian, A. Ashcraft, H. Boesky. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr458.pdf.
 10. Bernanke B. Fostering Financial Stability / B. Bernanke. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120409a.htm>.
 11. Preliminary Staff Report: Shadow Banking and The Financial Crisis // Financial Crisis Inquiry Commission. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fcic-static.law.stanford.edu/cdn_media/fcic-reports/2010-0505-Shadow-Banking.pdf.
 12. Ricks M. Shadow Banking and Financial Regulation / M. Ricks. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1571290.
 13. Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation // Recommendations of the Financial Stability Board. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/wp-content/uploads/r_111027a.pdf?page_moved=1.
 14. Chinese Shadow Banking: Bank-centric Misperceptions. – Hong Kong : Institute for Monetary Research, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hkimr.org/uploads/publication/394/wp-no-22_2014-final-.pdf.
 15. Дворецкая А.Е. Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование / А.Е. Дворецкая, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/dvoretckaya_04_13.pdf.
 16. Офіційний сайт Банку Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.boj.or.jp/en/index.htm>.
 17. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, 21 July 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cftc.gov/ucm/groups/public/@swaps/documents/file/hr4173_enrolledbill.pdf.
 18. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on reporting and transparency of securities financing transactions, 29 January 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/shadow-banking/140129_proposal_en.pdf.
 19. China's shadow banking system: Orderly defaults ahead. – Manulife Assets Management, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.manulife.com/hk/Research-and-Insights/Market-Views-And-Insights/China-s-shadow-banking-system--Orderly-defaults-ahead>.

УДК 330.34+339.9

Токар В.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК АЕРОКОСМІЧНО-ОБОРОННОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Досліджено особливості інноваційно-інвестиційної діяльності ТНК аерокосмічно-оборонного сектору економіки Європейського Союзу. Проаналізовано динаміку відносних показників сектору в корпоративній системі Європейського Союзу. Представлено узагальнену характеристику базових параметрів транснаціональних корпорацій, згрупованих за критерієм інтенсивності фінансування НДДКР.

Ключові слова: транснаціональна корпорація (ТНК), Європейський Союз (ЄС), інноваційно-інвестиційна діяльність, НДДКР, інтенсивність фінансування НДДКР, аерокосмічно-оборонний сектор.

Токар В.В. ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК АЭРОКОСМИЧЕСКО-ОБОРОННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Исследованы особенности инновационно-инвестиционной деятельности ТНК аэрокосмическо-оборонного сектора экономики Европейского Союза. Проанализирована динамика относительных показателей сектора в корпоративной системе Европейского Союза. Представлена обобщенная характеристика базовых параметров корпораций, сгруппированных по критерию интенсивности финансирования НИОКР.

Ключевые слова: транснациональная корпорация (ТНК), Европейский Союз (ЕС), инновационно-инвестиционная деятельность, НИОКР, интенсивность финансирования НИОКР, аэрокосмическо-оборонный сектор.

Tokar V.V. INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF TNCs OF THE EUROPEAN UNION AEROSPACE AND DEFENSE SECTOR

The article discloses the peculiarities of the innovation and investment activity of TNCs of the European Union aerospace and defense sector. Dynamics of relative indices of the sector in the European Union corporate system is analyzed. The article sets out basic parameters of TNCs clustered by R&D intensity criterion.

Keywords: transnational corporation (TNC), European Union (EU), innovation and investment criterion, R&D, R&D intensity, aerospace and defense sector.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні, військово-політичні та фінансові загрози безпеці України обумовлюють доцільність дослідження шляхів формування якісно оновленої національної економічної системи, здатної забезпечити захист національних інтересів, зокрема в інноваційно-ін-

вестиційній царині. Ураховуючи обраний євроінтеграційний вектор розвитку України, особливого значення набуває аналіз параметрів корпоративного фінансування НДДКР в Європейському Союзі, зокрема аерокосмічно-оборонного сектору економіки. Актуальність цієї проблематики пов'язана зокрема

з необхідністю збереження та посилення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та науково-дослідних організацій військово-промислового комплексу, авіабудування та тих, що задіяні в міжнародних космічних програмах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці інноваційно-інвестиційної діяльності та її ролі в забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, національних та інтеграційних утворень присвячена значна кількість наукових публікацій. Зокрема Л. Гануцак-Єфіменко вказує на необхідність формування інноваційної культури підприємства з метою забезпечення підтримки персоналом нових ідей та реалізації нововведень [1, с. 77], тобто цим дослідником розкривається роль внутрішніх інституційних чинників у розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності на мікрорівні.

На основі аналізу тенденцій інноваційно-інвестиційної діяльності найбільших серед ТНК інвесторів у НДДКР А. Єременко вказує на довгострокову цінність інвестицій в інновації та нематеріальні активи, що забезпечують отримання надприбутків [2, с. 57]. Подібної думки дотримується Т. Фролова, зазначаючи направлення значної частки прибутків на НДДКР як одну з ключових характеристик сучасних ТНК [6, с. 87]. Фактично зазначені дослідники вважають фінансування НДДКР одним із пріоритетних напрямів корпоративного управління в розвинутих країнах світу.

Порівнюючи ефективність науково-дослідного процесу різних за розміром суб'єктів господарювання, Р. Умеров вказує на значну перевагу малих підприємств над великими фірмами за такими показниками, як відношення кількості нововведень до чисельності наукового персоналу та обсягу фінансування. На думку автора, така ситуація зумовила створення ТНК спеціальних венчурних підрозділів та незалежних фірм з метою налагодження циклу виробництва в обмежених обсягах та з'ясування перспективності винаходів [5, с. 115]. Цим дослідником розглядається інтенсивність фінансування НДДКР як один з важливих параметрів інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, проте не проводиться порівняння між малими та великими підприємствами.

Отже, поза увагою дослідників залишаються особливості інноваційно-інвестиційної діяльності ТНК ЄС з урахуванням інтенсивності фінансування НДДКР за окремими секторами економіки.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає у виявленні базових параметрів ТНК аерокосмічно-оборонного сектору економіки Європейського Союзу, згрупованих за критерієм інтенсивності фінансування НДДКР.

Виклад основного матеріалу. Інноваційно-інвестиційна діяльність ТНК ЄС загалом та за окремими секторами характеризується зокрема за допомогою абсолютних та відносних показників фінансування НДДКР: загальний обсяг, відношення до обсягу продаж (інтенсивність) та до чисельності працівників. Найбільш поширеним індикатором є інтенсивність НДДКР з розподілом за цим критерієм на такі інтервали: понад 5,0% – високий рівень; 2,0–5,0% – вище за середній; 1,0–2,0% – нижче за середній; менше 1,0% – низький рівень. У зв'язку з тим, що автором проведено аналіз загальних параметрів найбільших інвесторів у НДДКР серед транснаціональних корпорацій (далі – «ТНК-1000») Європейського Союзу у попередніх публікаціях [3; 4; 16], доцільною є концентрація в цій статті безпосередньо на аерокосмічно-оборонному секторі.

Упродовж 2005–2012 рр. кількість ТНК аерокосмічно-оборонного сектору економіки серед «ТНК-1000» зростає з 22 до 23. Упродовж 2005–2012 рр. сукупний обсяг продажу ТНК аерокосмічно-оборонного сектору у цінах 2012 року зріс з 123,811 млрд. євро (мінімальне значення за весь період) до 163,254 млрд. євро (максимальний показник), тобто абсолютна зміна за весь період становила +38,444 млрд. євро або +31,05% від показника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 145,637 млрд. євро при коефіцієнті варіації 8,8%, тобто середнє значення є типовим при низькій варіації (таблиця 1).

Сукупний обсяг фінансування НДДКР ТНК зазначеного сектору зменшився з 10,084 млрд. євро (але максимальне значення було досягнуто в 2006 р. на рівні 10,546 млрд. євро) до 9,636 млрд. євро (мінімальний обсяг було зафіксовано в 2008 р. на рівні 8,208 млрд. євро), тобто абсолютна зміна за весь період склала -0,448 млрд. євро або -4,45% від по-

Таблиця 1

Параметрична характеристика аерокосмічно-оборонного сектору ЄС упродовж 2005–2012 рр. (у цінах 2012 р.)

Показник	Чистий продаж, млрд. євро	НДДКР, млрд. євро	Персонал, тис. осіб	Чистий продаж на одного зайнятого, тис. євро/особу	НДДКР на одного зайнятого, тис. євро/особу	Інтенсивність фінансування НДДКР, %
2005	123,811	10,084	477,45	259,32	21,12	8,14
2006	137,985	10,546	477,45	289,01	22,09	7,64
2007	140,071	9,091	519,15	269,81	17,51	6,49
2008	138,302	8,208	553,80	249,73	14,82	5,93
2009	151,390	8,681	569,84	265,67	15,23	5,73
2010	157,997	8,852	566,93	278,69	15,61	5,60
2011	153,283	9,012	568,46	269,64	15,85	5,88
2012	163,254	9,636	570,02	284,65	16,90	5,94
Абсолютна зміна	+38,444	-0,448	+92,57	+25,33	-4,22	-2,21
Відносна зміна, %	+31,05	-4,45	+19,39	+9,77	-19,96	-27,09
Мінімальне значення	123,811	8,208	477,45	249,73	14,82	5,60
Максимальне значення	162,254	10,546	570,02	289,01	22,09	8,14
Середнє значення	145,637	9,264	537,89	270,81	17,39	6,42
Коефіцієнт варіації (V _σ), %	8,8	8,3	7,6	4,8	15,8	14,9

Джерело: розраховано й складено автором на основі [7–15]

казника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 9,264 млрд. євро при коефіцієнті варіації 8,3 %, тобто середнє значення є типовим при низькій варіації.

Загальна чисельність персоналу ТНК аерокосмічно-оборонного сектору зросла з 477,45 тис. осіб (мінімальне значення за весь період) до 570,02 тис. осіб (максимум), тобто абсолютна зміна за весь період склала +92,57 тис. осіб або +19,39 % від показника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 537,89 тис. осіб при коефіцієнті варіації 7,6%, тобто середнє значення є типовим при низькій варіації.

Чистий продаж на одного зайнятого у цьому секторі збільшився з 259,32 тис. євро (мінімальне значення на рівні 249,73 тис. євро було досягнуто в 2006 р. на рівні 289,01 тис. євро), тобто абсолютна зміна за весь період склала +25,33 тис. євро на одного зайнятого або +9,77% від показника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 270,81 тис. євро на одного зайнятого при коефіцієнті варіації 4,8%, тобто середнє значення є типовим при низькій варіації.

Фінансування НДДКР на одного зайнятого значно знизилось з 21,12 тис. євро на одного зайнятого (максимум було досягнуто в 2006 р. на рівні 22,09 тис. євро) до 16,90 тис. євро (мінімальне значення на рівні 14,82 тис. євро було зафіксовано в 2008 р.), тобто абсолютна зміна за весь період становила -4,22 тис. євро на одного зайнятого або -19,96 % від показника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 17,39 тис. євро на одного зайнятого при коефіцієнті варіації 6,5 %, тобто середнє значення є типовим при варіації середнього рівня.

Інтенсивність фінансування НДДКР також суттєво знизилось з 8,14% (максимум) до 5,94% (міні-

мальне значення на рівні 5,60% було зафіксовано в 2010 р.), тобто абсолютна зміна за весь період становила -2,21% або -27,09% від показника 2005 р. За проаналізований період середнє значення становило 6,42% при коефіцієнті варіації 14,9%, тобто середнє значення є типовим при варіації середнього рівня.

Відносну роль аерокосмічно-оборонного сектору в інноваційно-інвестиційній діяльності в економіці ЄС можна оцінити за допомогою частки ТНК цього сектору в сукупних показниках «ТНК-1000» та співвідношення значень окремих параметрів сукупності та цього сектору. Частка підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання «ТНК-1000» коливалась у межах 2,2-3,0% за середнього рівня 2,6%.

Упродовж 2005-2012 рр. частка ТНК аерокосмічно-оборонного сектору у сукупному обсязі продажу «ТНК-1000» коливалась у межах 2,3-2,6% за середнього рівня 2,4% при коефіцієнті варіації 4,6%, тобто середнє значення є типовим при низькій варіації. За проаналізований період частка зазначеного сектору в сукупному обсязі фінансування НДДКР коливалась у межах 5,7-7,6% за середнього значення 6,4% та коефіцієнтів варіації 12,2%, тобто середнє значення є типовим за середнього рівня варіації. Частка ТНК аерокосмічно-оборонного сектору впродовж 2005-2012 рр. змінювалась у діапазоні 2,5-2,8% за середнього значення 2,6% та коефіцієнта варіації 3,2%, тобто середнє значення є типовим при низькому рівні варіації (таблиця 2).

Чистий продаж на одного зайнятого у цьому секторі становив 85,2-99,6% від середнього показника «ТНК-1000», середнє значення впродовж досліджуваного періоду склало 90,53% при низькому рівні варіації. Своєю чергою показник НДДКР на одного зайнятого в середньому в 2,42 рази перевищував «ТНК-1000», а інтенсивність фінансування НДДКР

Таблиця 2
Порівняльна характеристика аерокосмічно-оборонного сектору та «ТНК-1000» упродовж 2005-2012 рр. (у цінах 2012 р.)

Показник	Чистий продаж, %	НДДКР, %	Персонал, %	Чистий продаж на одного зайнятого, %	НДДКР на одного зайнятого, %	Інтенсивність фінансування НДДКР, %
2005	2,4	7,6	2,8	85,2	273,4	320,9
2006	2,4	7,6	2,5	93,1	298,7	321,0
2007	2,3	6,4	2,6	89,6	250,4	279,5
2008	2,3	5,8	2,6	85,7	219,7	256,5
2009	2,6	6,2	2,6	99,6	234,5	235,4
2010	2,4	5,9	2,6	93,3	230,2	246,7
2011	2,4	5,7	2,7	86,7	212,1	244,6
2012	2,4	5,9	2,7	97,1	220,4	242,0
Відносна зміна, %	+2,56	-22,66	-4,08	+6,92	-19,38	-24,59
Середнє значення	2,4	6,4	2,6	90,53	242,4	268,31
Коефіцієнт варіації (V_{σ}), %	4,6	12,2	3,2	5,4	12,4	13,1

Джерело: розраховано й складено автором на основі [7-15]

Таблиця 3
Структурування аерокосмічно-оборонного сектору за рівнем інтенсивності фінансування НДДКР упродовж 2005-2012 рр. (середнє значення)

Рівень інтенсивності фінансування НДДКР	Високий	Вище за середній	Нижче за середній	Низький
Кількість, %	51,0	33,2	11,9	3,4
Чистий продаж, %	67,6	19,0	11,0	2,4
НДДКР, %	83,4	13,8	2,4	0,3
Персонал, %	63,2	21,9	12,7	2,9

Джерело: розраховано й складено автором на основі [7-15]

аерокосмічно-оборонного сектору становило в середньому 268,31% від відповідного показника «ТНК-1000», проте в обох випадках при варіації середнього рівня.

З метою поглиблення параметричного аналізу ТНК аерокосмічно-оборонного сектору ЄС доцільно згрупувати їх за рівнем інтенсивності фінансування НДДКР. Упродовж 2005–2012 рр. частка ТНК з високим рівнем інтенсивності фінансування НДДКР у цьому секторі становила в середньому 51,0%, але частка цієї групи у сукупному обсязі чистого продажу аерокосмічного сектору дорівнювала 67,6%, у сукупному обсязі фінансування НДДКР – 83,4% та частка в персоналі, зайнятому в цьому секторі, – 63,2%. Своєю чергою частка ТНК з рівнем інтенсивності фінансування НДДКР вище за середній у цьому секторі становила в середньому 33,2%, але частка цієї групи у сукупному обсязі чистого продажу аерокосмічного сектору дорівнювала 19,0%, у сукуп-

ному обсязі фінансування НДДКР – 13,8% та частка в персоналі, зайнятому в цьому секторі, – 21,9% (таблиця 3).

Упродовж 2005–2012 рр. частка ТНК з рівнем інтенсивності фінансування НДДКР нижче за середній у цьому секторі становила в середньому 11,9%, але частка цієї групи у сукупному обсязі чистого продажу аерокосмічного сектору дорівнювала 11,0%, у сукупному обсязі фінансування НДДКР – 2,4% та частка в персоналі, зайнятому в цьому секторі, – 12,7%. Упродовж досліджуваного періоду частка ТНК з низьким рівнем інтенсивності фінансування НДДКР у цьому секторі становила в середньому 3,4%, але частка цієї групи у сукупному обсязі чистого продажу аерокосмічного сектору дорівнювала 2,4%, у сукупному обсязі фінансування НДДКР – 0,3% та частка в персоналі, зайнятому в цьому секторі, – 2,9%. У зв'язку з тим, що коефіцієнт варіації за зазначеними параметрами набагато перевищив

Таблиця 4

Параметрична характеристика ТНК аерокосмічно-оборонного сектору ЄС з високим рівнем інтенсивності фінансування НДДКР

Показник	Чистий продаж, млрд. євро	НДДКР, млн. євро	Персонал, тис. осіб	Чистий продаж на одного зайнятого, тис. євро/особу	НДДКР на одного зайнятого, тис. євро/особу	Інтенсивність фінансування НДДКР, %
2005	9,766	893,2	34,8	239,1	22,3	9,5
2006	8,393	727,4	28,5	251,7	21,6	8,7
2007	6,375	529,0	22,4	235,0	20,2	8,7
2008	6,443	472,1	23,0	218,0	15,8	7,6
2009	7,541	559,7	27,8	200,3	15,3	7,8
2010	6,249	498,9	20,2	210,7	17,8	10,3
2011	6,755	508,0	25,3	234,9	18,7	8,1
2012	9,530	685,2	36,5	254,1	19,0	7,6
Абсолютна зміна	-0,236	-208,8	+1,7	+14,99	-3,33	-1,92
Відносна зміна, %	-2,41	-23,28	+4,90	+6,27	-14,92	-20,12
Мінімальне значення	6,249	472,1	20,2	200,3	15,3	7,6
Максимальне значення	9,766	893,2	36,5	254,1	22,3	10,3
Середнє значення	7,632	609,2	27,3	235,4	19,2	8,5
Коефіцієнт варіації (V_a), %	18,8	24,1	21,3	8,3	13,4	11,5

Джерело: розраховано й складено автором на основі [7–15]

Таблиця 5

Параметрична характеристика ТНК аерокосмічно-оборонного сектору ЄС з рівнем інтенсивності фінансування НДДКР вище за середній

Показник	Чистий продаж, млрд. євро	НДДКР, млн. євро	Персонал, тис. осіб	Чистий продаж на одного зайнятого, тис. євро/особу	НДДКР на одного зайнятого, тис. євро/особу	Інтенсивність фінансування НДДКР, %
2005	2,389	112,8	12,0	178,2	7,5	4,2
2006	2,436	104,3	11,5	210,8	8,7	4,3
2007	3,740	167,8	15,5	241,0	9,2	4,0
2008	2,719	119,1	12,7	340,3	11,1	3,8
2009	2,197	96,5	7,8	324,9	11,5	3,9
2010	4,801	225,1	18,7	267,2	10,8	4,1
2011	5,633	257,1	22,4	260,2	10,2	3,9
2012	3,293	150,4	14,3	246,4	9,8	4,1
Абсолютна зміна	+0,903	+37,5	+2,3	+68,2	+2,2	-0,2
Відносна зміна, %	+37,8	+33,3	+18,8	+38,3	+29,7	-4,2
Мінімальне значення	2,197	96,5	7,8	178,2	7,5	3,8
Максимальне значення	5,633	257,1	22,4	340,3	11,5	4,3
Середнє значення	3,401	154,1	14,4	256,6	9,9	4,0
Коефіцієнт варіації (V_a), %	36,8	38,5	31,6	29,9	13,4	4,1

Джерело: розраховано й складено автором на основі [7–15]

33,0% у групах ТНК аерокосмічно-оборонного сектору з низьким рівнем інтенсивності фінансування НДДКР та нижче за середній рівень, у подальшому аналізі доцільним є зосередження на групах ТНК з високим рівнем інтенсивності фінансування НДДКР та вище за середній рівень.

Упродовж 2005–2012 рр. більшість параметрів типового ТНК аерокосмічно-оборонного сектору з високим рівнем інтенсивності фінансування НДДКР характеризувалася середнім рівнем варіації, що підтверджується коливанням значень коефіцієнта варіації за всіма показниками в межах 11,5–24,1%. Виключенням є чистий продаж на одного зайнятого, де варіація була низькою (коефіцієнт варіації – 8,3%). За цей період середнє значення обсягу продажу ТНК становило 7,632 млрд. євро; обсяг фінансування НДДКР – 609,2 млн. євро; персонал – 27,3 тис. осіб; чистий продаж на одного зайнятого – 235,4 тис. євро; НДДКР на одного зайнятого – 19,2 тис. євро; інтенсивність фінансування НДДКР – 8,5% (таблиця 4).

Упродовж 2005–2012 рр. параметри типового ТНК аерокосмічно-оборонного сектору з рівнем інтенсивності фінансування НДДКР вище за середній характеризувалися низьким рівнем варіації інтенсивності фінансування НДДКР; середнім – чистого продажу та НДДКР на одного зайнятого, високим – чисельністю персоналу. У випадку чистого продажу та НДДКР спостерігається незначне перевищення порогового значення коефіцієнта варіації, тому ці показники можна використовувати в аналізі, проте лише в якості попереднього наближення (таблиця 5).

За цей період середнє значення обсягу продажу ТНК становило 3,401 млрд. євро; обсяг фінансування НДДКР – 154,1 млн. євро; персонал – 14,4 тис. осіб; чистий продаж на одного зайнятого – 256,6 тис. євро; НДДКР на одного зайнятого – 9,9 тис. євро; інтенсивність фінансування НДДКР – 4,0%.

Висновки. З наведеного стверджуємо, що незважаючи на значне перевищення середніх показників за параметрами інтенсивності фінансування НДДКР та НДДКР на одного зайнятого, аерокосмічно-оборонний сектор ЄС за обсягом продажу на одного зайнятого поступається відповідним середнім показникам «ТНК-1000». Упродовж 2005–2012 рр. у середньому половина представників аерокосмічно-оборонного сектору в «ТНК-1000» належали до ТНК з високим рівнем фінансування НДДКР, проте на них припадало 83,4% фінансування НДДКР, 67,6% чистого продажу та 63,2% персоналу цього сектору. Незважаючи на значне переважання типового ТНК з високим рівнем фінансування НДДКР за обсягом фінансування НДДКР, чистим обсягом продажу, інтенсивністю фінансування НДДКР та фінансуванням НДДКР на одного зайнятого; ТНК з рівнем фінансування НДДКР вище за середній переважають за показником чистого продажу на одного зайнятого. Ураховуючи євроінтеграційний вектор розвитку України та пріоритетність інноваційно-інвестиційної компоненти у виробленому національному продукті країн світу, вітчизняним промисловим підпри-

ємствам аерокосмічно-оборонного сектору доцільно використовувати в якості порогових значень ефективності діяльності показники інтенсивності фінансування НДДКР та НДДКР на одного зайнятого ТНК з високим та вище за середній рівнями фінансування НДДКР.

Перспективними для подальших досліджень є поглиблення секторального аналізу економіки ЄС з урахуванням додаткових критеріїв, зокрема групування ТНК за чисельністю персоналу, що дозволить посилити аргументованість висновків і пропозицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганущак-Єфіменко Л.М. Сутність інноваційного потенціалу та його роль у розвитку підприємств / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 74–78.
2. Єременко А.В. Зростання ролі інновацій та нематеріальних активів сучасного підприємства як пріоритетний напрям його розвитку / А.В. Єременко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3(142). – С. 52–57.
3. Токар В.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств та економічна безпека України: [монографія]. – К.: ТОВ «ПанТот», 2013. – 305 с.
4. Токар В.В. НДДКР-діяльність ТНК Європейського Союзу та промислових підприємств України в контексті забезпечення економічної безпеки держави / В.В. Токар // Інвестиції: практика та досвід, 2014. – № 13. – С. 6–9.
5. Умеров Р.Е. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу / Р.Е. Умеров // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 12(127). – С. 114–116.
6. Фролова Т.О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації: [монографія] / Т.О. Фролова. – К.: КНЕУ, 2012. – 426 с.
7. The 2006 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard06.html>.
8. The 2007 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard07.html>.
9. The 2008 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard08.html>.
10. The 2009 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard09.html>.
11. The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard10.html>.
12. The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard11.html>.
13. The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard12.html>.
14. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard13.html>.
15. Euro area Inflation Rate History – 2004 to 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rateinflation.com/inflation-rate/euro-area-historical-inflation-rate>.
16. Frolova T. The European Union TNCs' Investment Strategies of Innovation Development / T. Frolova, V. Tokar // Economic Annals-XXI. – 2014. – № 5–6. – P. 13–16.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.012.33

Бочарова Ю.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО АБО КООПЕРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена визначенню сутності, основних факторів та цілей розвитку конкурентного співробітництва або кооперації. Визначено, що індикатором стану та особливостей перебігу процесу конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації виступає показник «Кількість угод ТНК зі злиттів та поглинань». Проведено аналіз особливостей конкурентного співробітництва підприємств у світі.

Ключові слова: конкуренція, співробітництво, кооперація, фактори розвитку конкурентного співробітництва, форми конкурентного співробітництва, злиття та поглинання, розвинені країни; країни, що розвиваються.

Бочарова Ю.Г. КОНКУРЕНТНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ИЛИ КООПЕРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена определению сущности, основных факторов и целей развития конкурентного сотрудничества или кооперации. Определено, что индикатором состояния и особенностей течения процесса конкурентного сотрудничества предприятий в условиях глобализации выступает показатель «Количество сделок ТНК по слияниям и поглощениям». Проведен анализ особенностей конкурентного сотрудничества предприятий в мире.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, кооперация, факторы развития конкурентного сотрудничества, формы конкурентного сотрудничества, слияния и поглощения, развитые страны, развивающиеся страны.

Bocharova U.G. THE COMPETITIVE COOPERATION BETWEEN ENTERPRISES: ESSENCE AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

The article deals with defining of the essence, main factors and goals of the competitive collaboration or cooperation. "Number of mergers and acquisitions" was determined as the status indicator and the characteristic of a process of competitive cooperation between enterprises in under globalization conditions. Features of competitive cooperation in the world were analyzed.

Keywords: competition, cooperation, factors of the competitive cooperation development, forms of competitive cooperation, mergers and acquisitions, developed countries, developing countries.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин під впливом глобалізаційних процесів змінюються не лише ієрархічні зв'язки між світовими акторами, і, як наслідок, архітектура світогосподарської цілісності, але й визначальні принципи, на основі яких відбувається її подальше становлення та розвиток. Загально визнаним є зростання у ході розгортання глобалізаційних процесів взаємозалежності як окремих суб'єктів господарювання, так і національних економік в цілому, що призводить до зміни розуміння фундаментальних принципів взаємодії. Так, Л.І. Федулова формулює таку зміну парадигми як заміну принципу «конкуренція з усіма, а співробітництво з обраними» на принцип «конкуренція з обраними, а співробітництво з іншими» [1].

Як результат, сьогодні все більш зрозумілим стає той факт, що забезпечення конкурентоспроможності кожного окремого «актора» глобальної економіки можливе лише за рахунок активного включення у глобалізаційні процеси та розширення конкурентного співробітництва. Враховуючи все зазначене вище, сьогодні існує нагальна потреба визначити основні напрями та особливості розвитку конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей конкуренції та взаємодії

суб'єктів господарювання в умовах глобалізації і, як наслідок, розвитку конкурентного співробітництва, сьогодні присвячено роботи багатьох вчених. Так, Л.І. Федулова з'ясовує особливості науково-виробничої кооперації компаній [1], В.С. Новицький аналізує сучасні особливості міжнародного кооперування виробництва [2], Ніколь Голер фон Равенсбург дослідив моделі кооперативів підприємців у різних країнах світу [3], кооперативна та конкурентна поведінка взаємозалежних фірм у сфері нових технологій є предметом роботи Р. Гаруда [4], численні приклади конкурентного співробітництва з практики відомих західних компаній узагальнено в роботі А. Брандербурґера та Б. Нейлбаффа [5], у розробку інституційних засад спільного використання громадських ресурсів значний внесок зробив Е. Остром [6], сутність співробітництва та конфлікту з точки зору теорії ігор розкрито у роботі Т. Шеллінґа [7]. Однак, незважаючи на значний науковий інтерес, сьогодні дослідження у цьому напрямі є фрагментарними та не дозволяють визначити особливості розвитку процесу конкурентного співробітництва підприємств.

Постановка завдання. Таким чином, мета даної роботи полягає у визначенні сутності, основних напрямів та особливостей розвитку конкурентного співробітництва або кооперації підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологічно слово «конкуренція» походить з латинської мови, від слова «concurrere», яке трактується як «стикатися», «зіштовхуватися» [8], і в найбільш широкому значенні розуміється як боротьба між економічними суб'єктами за оволодіння, розпорядження та використання економічних благ. Перші цілісні положення теорії конкуренції були сформульовані класиком політичної економії А. Смітом в середині XVIII ст. та розвинені Д. Рікардо, Дж. Мілем, Д. Робінсоном, Е. Чемберленом, А. Курно, К. Марксом, А. Маршалом, Й. Шумпетером, Ф. Хайнсом, М. Портером, Р. Нельсоном, С. Уінтером, Ш. Майталем, Р. Парком, П. Кругманом, С. Коеном та ін.

Протилежним за значенням є термін «кооперація» (від лат. «cooperatio» – співробітництво) як організація тривалих прямих виробничих зв'язків між підприємствами на основі поглиблення їх спеціалізації [8]. Як зазначає В.Є. Новицький, «поняття кооперації праці або кооперації виробництва є одним з найуживаніших, а також фундаментальних в економічній науці... Кооперація, міжнародна кооперація мають об'єктивну природу та притаманні всім країнам, суспільствам з будь-яким соціально-економічним ладом... У найбільш узагальненому вигляді кооперація праці – це і абсолютна форма, і необхідний принцип поєднання трудових зусиль окремих індивідів. Тобто це – співробітництво суб'єктів господарювання...» [3].

Таким чином, конкурентне співробітництво або кооперація – є стратегічною альтернативою виключно конкурентної поведінки і передбачає співробітництво між економічними суб'єктами у суперниці за економічні блага. Відповідний тип взаємодії позначається в англійській літературі терміном «co-opetition» (див., наприклад, [4]). При цьому зазначено, що у різних випадках конкуренція та співробітництво можуть сполучатись у рамках конкурентного співробітництва у різних пропорціях, їх співвідношення може з часом змінюватись (від жорсткого суперництва до співпраці або навіть дружнього злиття) або концентруватись у різних сферах. Наочним та відомим прикладом останнього випадку є історія взаємодії компаній Samsung та Apple, які успішно співпрацюють у виробництві комплектуючих до своїх товарів, але часом ведуть безкомпромісну боротьбу у сфері маркетингу власних виробів. Так, А. Брандербурґер та Б. Нейлбафф стверджують, що «...Бізнес – це співробітництво, коли мова йде про випікання пирога, і конкуренція, коли стоїть питання про його поділ. Іншими словами, це Війна за Мир» [4, с. 15]. При цьому вони зазначають, що «...У світі, де бізнес – війна, є переможці та переможені... Однак сучасна ділова мова зовсім інша: необхідно уважно слухати клієнтів, співробітничати з постачальниками, створювати команди, стратегічні партнерства навіть із конкурентами... Комбінація конкуренції та співробітництва передбачає більш динамічні взаємовідносини між сторонами, ніж ... «конкуренція» та «співробітництво» самі по собі... Ми повинні конкурувати та співробітничати одночасно» [4]. Аналогічної думки дотримується і Т. Шеллінґ, стверджуючи, що у кожному конфлікті закладені не лише протилежні, а й спільні інтереси [5].

Як зазначає Ніколь Голер фон Равенсбург, в умовах глобалізації одночасно діють дві групи факторів: фактори, які стримують розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва («Pull» factors); та фактори, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та кооперації («Push» factors).

Так, до факторів, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва він зараховує: розвиток інформаційних технологій, розвиток глобалізації та інтернаціоналізації, специфіку сучасного етапу розвитку та маркетингових циклів, підвищення вимог постачальників (тенденція до прийняття системних рішень). До факторів, які стримують розвиток підприємницьких мереж та кооперації належать: доступ до ринків та ресурсів, переваги спеціалізації та виробничі витрати, фактор часу (економія часу), переваги трансакційних витрат, наявність ефекту кривої досвіду [6]. При цьому Ніколь Голер фон Равенсбург стверджує, що, приймаючи рішення про конкурентну кооперацію, малі та середні підприємства керуються двома групами завдань: 1) пов'язаних зі зміною кількісних параметрів діяльності підприємств (підвищенням ефективності); 2) пов'язаних зі зміною якісних параметрів діяльності підприємств.

Так, до першої групи завдань автор відносить: економію від масштабу (зокрема спільне використання та розподіл ресурсів, об'єктів і ризиків); доступ до нових (вітчизняних і зарубіжних) товарних ринків (зокрема участь у великих державних тендерах); більш легкий доступ до фінансових ресурсів (полегшення доступу до фінансування); зменшення постійних витрат за рахунок вертикальної та/або горизонтальної інтеграції ланцюжків цінності, спільних НДДКР, використання стандартних компонентів та спільної логістики, маркетингу; розширення ринків через загальний маркетинг та збут; диверсифікація споживачів та ринків; більш стабільні відносини із споживачами та виробниками; розподіл ризиків за допомогою спільного фінансування та/або діяльності; управління навчанням та розвитком; скорочення циклів розвитку.

До другої групи належать нові матеріали, процеси та продукти, які можуть бути створені за рахунок об'єднання взаємодоповнюючих НДДКР, системи рішень на основі комбінації продуктів; наближення до споживачів (більш повне задоволення їх потреб – підвищення споживчої цінності продуктів); прискорення процесу передачі знань та модернізації (оновлення) технологій, розширення компетенції (навичок), стандартів та можливостей.

При цьому, як зазначає Ніколь Голер фон Равенсбург, найчастіше у своїй діяльності підприємства використовують такі організаційні форми конкурентного співробітництва (кооперації):

- децентралізована форма кооперування, в межах якої партнери функціонують незалежно та розділяють лише ресурси у межах одного або декількох процесів;

- «лідерська» (централізована) форма кооперування, в межах якої деякі функції виконує тільки один з партнерів;

- аутсорсингова форма кооперування, у межах якої компанії функціонують повністю незалежно одна від одної.

При цьому, як засвідчують результати дослідження автора роботи [6], ефекти від кооперування та сфери їх виникнення досить сильно відрізняються у розвинених країнах та країнами, що розвиваються. Так, у розвинених країнах більшість підприємств отримують ефект від кооперування – зниження витрат на закупівлю та вхід на ринок; у країнах, що розвиваються, – у сфері транспорту (транспортні витрати), входу на ринок та дистрибуції (табл. 1).

Таблиця 1

Зниження витрат, що досягається за рахунок конкурентного співробітництва між підприємствами у розвинених країнах та країнах, що розвиваються [6]

Зниження витрат у сфері	% кооперативів у країнах, що розвиваються	% кооперативів у розвинених країнах
Транспорт	14,29	11,76
Вхід на ринок	11,43	20,59
Дистрибуція	11,43	11,76
Закупівля	2,86	55,88

Як зазначає Р. Гаруд, «Рідко фірми володіють усіма необхідними ресурсами та компетенціями... Отже, фірми вступають у складний набір горизонтальних і вертикальних взаємозв'язків з іншими фірмами. Вертикальні взаємозв'язки виникають між партнерами, які співпрацюють, доповнюють один одного в комерціалізації нових технологій. Горизонтальні взаємозв'язки виникають між суперниками, які виробляють продукти-субститути на тому ж ринку» [7]. При цьому він зазначає, що на першій стадії (до виходу на ринок) особливості взаємодії підприємств будуються відповідно до рамок умов динамічної конкуренції, а на ринковій стадії – згідно з моделлю «структура-поведінка-продуктивність» [7] (табл. 2).

Таким чином, конкурентне співробітництво, або кооперація – це важлива складова стратегічного планування підприємств в умовах глобалізації.

Одним з індикаторів стану та особливостей перебігу процесу конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації є стан та динаміка показника «Злиття та поглинання».

Як свідчить проведений аналіз (табл. 3–4), протягом 2000–2013 рр., незважаючи на досить значну кількість укладених угод щодо злиттів та поглинань, сформувалась негативна динаміка зміни зазначеного показника. Так, якщо у 2000 р. у світі було укладено 10 576 угод зі злиттів та поглинань, то у 2013. – 8 624. Таким чином, протягом досліджуваного періоду кількість укладених угод зі злиттів та поглинань у світі зменшилася на 1 952. Це обумовлено, в першу чергу, зниженням рівня конкурентного співробітництва у напрямку ТНК розвинених країн. Так, протягом досліджуваного періоду кількість угод зі злиттів

Таблиця 2

Поведінка підприємств [7]

Типи підприємств	Рамкові умови динамічної конкуренції	Рамкові умови моделі «структура-поведінка-продуктивність» (the structure-conduct-performance framework)
Підприємства-суперники	Конкурентна поведінка: постійні інновації, створення технологічних переваг, формування інституціонального середовища в інтересах власних зусиль в області розвитку технологій.	Коопераційна поведінка: встановлення бар'єрів, диференціація, узгодження меж конкуренції.
Підприємства-партнери	Коопераційна поведінка: забезпечення гнучкого/взаємно адаптаційного зв'язку. Стан, що постійно змінюється: розробка технологій та невизначеність.	Конкурентна поведінка: забезпечення ринкової влади, примушення до кращої пропозиції. Особливий стан: поступові зміни.

та поглинань ТНК розвинених країн зменшилася на 2 599 (продаж) та на 3 036 (придбання), тоді як кількість угод країн, що розвиваються, збільшилася на 314 (продаж) та на 672 (придбання) (табл. 3).

Серед розвинених країн процес конкурентного співробітництва найбільш динамічно розвивався у країнах ЄС (особливо Об'єднаному Королівстві, Франції, Німеччині), а у межах країн, що розвиваються – у країнах Західної та Південно-Східної Азії (Китай).

Незважаючи на зазначену динаміку, ТНК розвинених країн продовжують залишатися лідерами у світі за кількістю угод зі злиттів та поглинань. Так, протягом 2000–2013 рр. на частку розвинених країн припадає в середньому 70% загальної кількості укладених угод зі злиттів та поглинань (на частку країн, що розвиваються, припадає в середньому 20% угод) (табл. 4).

Таблиця 3

Кількість злиттів та поглинань

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього світ	10 576	9 524	11 300	10 178	10 397	9 794	8 624	-1 952
зокрема:								
Продаж								
Розвинені країни	8 489	7 143	7 950	6 631	6 915	6 658	5 890	-2 599
Країни, що розвиваються	1 923	2 153	2 790	2 730	2 853	2 574	2 237	314
зокрема країни з перехідною економікою	164	228	560	817	629	562	497	333
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	34	35	59	54	58	63	61	27
Придбання								
Розвинені країни	9 317	7 522	8 646	7 289	7 719	7 121	6 281	-3 036
Країни, що розвиваються	956	1 475	1 897	2 035	1 931	1 902	1 628	672
зокрема країни з перехідною економікою	43	89	190	236	224	198	179	136
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	9	5	11	7	7	7	7	-2

Таблиця 4

Кількість злиттів та поглинань, %

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього світ	100	100	100	100	100	100	100	–
Продаж								
зокрема:								
Розвинені країни	80,3	75,0	70,4	65,2	66,5	68,0	68,3	-11,97
Країни, що розвиваються	18,2	22,6	24,7	26,8	27,4	26,3	25,9	7,76
зокрема країни з перехідною економікою	1,6	2,4	5,0	8,0	6,0	5,7	5,8	4,21
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,39
Придбання								
Розвинені країни	88,1	79,0	76,5	71,6	74,2	72,7	72,8	-15,3
Країни, що розвиваються	9,0	15,5	16,8	20,0	18,6	19,4	18,9	9,8
зокрема країни з перехідною економікою	0,4	0,9	1,7	2,3	2,2	2,0	2,1	1,7
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0

Однак, як свідчать дані таблиці 4, протягом досліджуваного періоду негативна динаміка абсолютних показників розвинених країн позначається і на відносних показниках.

Так, протягом 2000–2013 рр. частка угод зі злиттів та поглинань розвинених країн характеризується значним скороченням – із 80,3% (продаж) та 88,1% (придбання) у 2000 р. до 68,3% (продаж) та 72,8% (придбання) у 2013 р. – на 11,97% та 15,3% відповідно. Для порівняння, протягом досліджуваного періоду частка країн, що розвиваються, у загальній кількості угод зі злиттів та поглинань у світі збільшилася на 7,76% (продаж) та 9,8% (придбання) – з 18,2% (продаж) та 9% (придбання) у 2000 р. до 25,9% (продаж) та 9,8% (придбання) у 2013 р.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки: конкурентне співробітництво або кооперація – це стратегічна альтернатива конкурентної поведінки суб'єктів господарювання, яка передбачає співробітництво у боротьбі між окремими економічними суб'єктами за оволодіння, розпорядження та використання ними економічних благ;

– усі фактори, що впливають на розвиток конкурентного співробітництва, можна умовно розділити на дві групи: стимулюючі та стримуючі фактори;

– ефекти від процесу конкурентного співробітництва досить сильно відрізняються у різних групах країн;

– конкурентне співробітництво отримало найбільший розвиток у розвинених країнах світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л.И. Производственная кооперация предприятий Украины и Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/1929-proizvodstvennaya-kooperaciya-predpriyatij-ukrainy-i-rossii.html>.
2. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст]: Підручник / В.Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Ravensburg N.G. Economic and other benefits of the entrepreneurs' cooperative as a specific form of enterprise cluster [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20cooperative.pdf>.
4. Raghu Garud Cooperation and competition behaviors during the process of creative destruction [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://scripts.cac.psu.edu/users/r/rug14/65.Cooperative%20and%20competitive%20behaviors%20during%20the%20process%20of%20creative%20destruction.pdf>.
5. Бранденбургер А. Со-operation. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф ; [пер. с англ.]. – М. : ООО «Кейс» : ООО «Омега-Л», 2002. – 352 с.
6. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
7. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Т. Шеллинг ; [пер. с англ. Т. Даниловой, под ред. Ю. Кузнецова, К. Солина]. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
8. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1 472 с.
9. World Investment Report 2014: Annex Tables [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.

УДК 339.92

Матюшенко І.Ю.

кандидат технічних наук, професор
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**БІОЕКОНОМІКА: МЕДИЧНІ БІОТЕХНОЛОГІЇ В СВІТІ І УКРАЇНІ**

Вивчено тенденцію розвитку медичних біотехнологій як напрям створення біоекономіки в країнах світу і Україні. Встановлено, що до 2030 р. біоекономіка буде ґрунтуватися на трьох базових елементах: пізнання генної структури і клітинних процесів в організмі людини; виробництво поновлюваної біомаси для виробництва продовольства, у біоенергетиці і біопромисловості; комплексне застосування біотехнологій у різних секторах економіки. Доведено, що основними тенденціями розвитку біомедицини буде розвиток персоналізованої медицини; геннодіагностика, протеоміка, фармакогеноміка; біоаналітичні технології; нанотехнології; біоінформатика. Показано, що в Україні сьогодні отримали розвиток такі сучасні наукові напрями як: дослідження складних білкових та надмолекулярних систем; з'ясування молекулярних механізмів специфічних змін провідності клітинних мембран під час основних нервових процесів; дослідження фізіолого-біохімічного і генетичного біорізноманіття та біосинтетичної здатності мікроорганізмів різних таксономічних груп; геноміка та протеоміка; генні та клітинні технології; вивчення молекулярних та клітинних особливостей онкогенезу з метою розробки методів ранньої діагностики та нової стратегії терапії злоякісного процесу; дослідження механізмів криошкоджень і криозахисту.

Ключові слова: біоекономіка, пріоритети, медичні біотехнології, конвергентні NBIC-технології, охорона здоров'я, молекулярна біологія, генетика, молекулярна медицина.

Матюшенко И.Ю. БИОЭКОНОМИКА: МЕДИЦИНСКИЕ БИОТЕХНОЛОГИИ В МИРЕ И УКРАИНЕ

Изучены тенденции развития медицинских биотехнологий как направления создания биоэкономики в странах мира и Украине. Установлено, что до 2030 г. биоэкономика будет опираться на три базовых элемента: познание генной структуры и клеточных процессов в организме человека; производство возобновляемой биомассы для производства продовольствия, в биоэнергетике и биопромышленности; комплексное применение биотехнологий в различных секторах экономики. Доказано, что основными тенденциями развития биомедицины будут развитие персонализированной медицины; геннодиагностика, протеомика, фармакогеномика; биоаналитические технологии; нанотехнологии; биоинформатика. Показано, что в Украине сегодня получили развитие такие современные научные направления, как: исследования сложных белковых и надмолекулярных систем; выяснение молекулярных механизмов специфических изменений проводимости клеточных мембран при основных нервных процессах; исследования физиолого-биохимического и генетического биоразнообразия и биосинтетической способности микроорганизмов различных таксономических групп; геномика и протеомика; генные и клеточные технологии; изучение молекулярных и клеточных особенностей онкогенеза с целью разработки методов ранней диагностики и новой стратегии терапии злокачественного процесса; исследования механизмов криоповреждений и криозащиты.

Ключевые слова: биоэкономика, приоритеты, медицинские биотехнологии, конвергентные NBIC-технологии, охрана здоровья, молекулярная биология, генетика, молекулярная медицина.

Matyushenko I.Yu. BIOECONOMY: MEDICAL BIOTECHNOLOGY IN THE WORLD AND UKRAINE

The article examines trends in the development of medical biotechnology as the direction of creating bioeconomy in the world and Ukraine. It was found that up to 2030 bioeconomy will rely on three basic elements: knowledge of gene structure and cellular processes in the human body; production of renewable biomass for food, bioenergy and bioindustry; integrated application of biotechnology in various sectors of the economy. The analysis demonstrated that the main trends of the development of biomedicine will be personal medicine; genetic diagnosis, proteomics, pharmacogenomics; bioanalytical technologies; nanotechnology; bioinformatics. In Ukraine today have been developed the following modern scientific directions: the study of complex protein and supramolecular systems; elucidation of the molecular mechanisms of specific changes in the conductivity of cell membranes with basic nervous processes; study of the physiological and biochemical and genetic biodiversity and biosynthetic ability of microorganisms of different taxonomic groups; genomics and proteomics; gene and cell technologies; the study of the molecular and cellular peculiarities of oncogenesis to develop methods for early diagnosis and new therapeutic strategies for malignancy; research of cryodestruction and cryoprotection.

Keywords: bioeconomy, priorities, medical biotechnology, NBIC-convergence technology, health, molecular biology, genetics, molecular medicine.

Постановка проблеми. На початку другого десятиліття ХХІ століття біотехнології, як складова конвергентних NBIC-технологій, стають усе більш реальним інструментом, за допомогою якого людство сподівається досягти цілей і вирішити глобальні проблеми, що стоять перед ним. Саме біотехнології формують біоекономіку і біосусільство, а також знаходять своє відображення у становленні інноваційно-технологічної цивілізації ХХІ століття. Водночас погодження і підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС 21 березня 2014 р. і 27 червня 2014 р. гостро ставить питання щодо можливості поступового «вбудовування» наукового і виробничого комплексу України у відповідний європейський простір і узгодження національних політик в області біотехнологій. Відтак *проблема* застосування біотехнологій насамперед в національній і глобальній охороні здоров'я, а також в промисловості і виробництві

первинної продукції є сьогодні одним з найбільш актуальних питань розвитку економіки розвинених країн і України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказана проблема розглядалась низкою іноземних фахівців, таких як Ш. Уолкер, Г. Ехуд, А. Казанцев, Д. Рубвальтер, Г.Л. Азоев та ін., а також українських вчених і фахівців-практиків, а саме: В. Гець, В. Семиноженко, Б. Кваснюк, Л. Федулова, В. Сиденко, В. Точилін, О. Саліхова, М. Кизим та багатьма іншими [1–10]. Водночас вказані дослідження не враховували аналіз результатів виконання цільових комплексних програм наукових досліджень з розвитку медичних біотехнологій як напряму створення біоекономіки в Україні.

Мета статті. Основними завданнями статті є вивчення основних тенденцій розвитку біоекономіки і медичних біотехнологій в країнах світу до 2030 р.;

аналіз програм розвитку медичних біотехнологій в Україні в 2008–2013 рр.; аналіз результатів розробки новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини і порівняння з тенденціями розвитку таких технологій у світі.

Виклад основного матеріалу.

1. Тенденції розвитку біоекономіки і медичних біотехнологій в країнах світу до 2030 р.

Біотехнологічна революція фактично розпочалася з останнього десятиліття ХХ століття і викликала потужну хвилю виробництва інноваційних продуктів і послуг в медицині, сільському господарстві, промисловості, електроніці, енергетиці, тобто практично у більшості секторів світової економіки. Як наслідок, на початку ХХІ століття в ЄС була розроблена «Стратегія для Європи: науки про життя і біотехнологія», що стала основою для європейських країн у процесі розробки їх національних політик в області біотехнологій [11]. Після інформаційної революції і розвитку ІКТ другою інноваційною хвилею розвитку стали біотехнології і науки про життя.

Вже сьогодні біоекономіка вносить значний вклад в національний і глобальний ВВП. Якщо говорити про вклад біотехнологій, як базисних технологій сучасної біоекономіки в глобальну економіку, то вже до 2030 рр. їхня частка в глобальному ВВП може досягнути близько 2,7% [12]. Відтак за оцінками експертів ООН світовий ВВП виріс приблизно з 16 трлн. дол. в 1970 р. до 47 трлн. дол. в 2005 р., водночас прогнозується, що до 2030 р. ВВП досягне практично 100 трлн. дол. [13]. Тобто до 2030 р. вклад біоекономіки у глобальний ВВП досягне 2,7 трлн. дол. Вказана тенденція буде активно супроводжуватися конвергенцією і синергією біотехнологій з нано-, інформаційно-комунікаційними і когнітивними науками і технологіями (тобто NBIC-технологіями) при загальному зростанні глобального ВВП.

Перспективи інновацій в області біотехнологій і живих систем були розглянуті ОЕСР в 2007–2008 рр. в межах Програми міжнародного майбутнього IFP (International Futures Program) [14]. В цей же час ОЕСР було реалізовано проєкт «Біоекономіка 2030», як найважливіший елемент NBIC-революції [15]. Як вважають експерти ОЕСР, біоекономіка до 2030 р. буде ґрунтуватися на трьох базових елементах: повне пізнання генної структури і складних клітинних процесів в організмі людини; виробництво «поновлюваної біомаси» у сільському господарстві для продовольчих цілей і для біоенергетики і біопромисловості; комплексне, інтегральне застосування біотехнологій у різних секторах економіки, зокрема у сільському господарстві, як найважливішого антропогенного елемента біосфери (що відповідно буде впливати на екологію планети і глобальний клімат).

Біомедицина як один з напрямків використання конвергентних NBIC-технологій за різними оцінками призведе до найбільш радикальних проривних досягнень у цій галузі інновацій. Очікується, що в ХХІ столітті досягнення нано- і біотехнологій створять нові методи в терапії і потенційні передумови до збільшення фізичних можливостей людини.

Вже сьогодні відбувається революція в медицині з погляду уявлень про етіологію, патогенез і лікування хвороб людини, що пов'язано з досягненнями в галузі молекулярної біології і генетики, молекулярної медицини і фармакології. До основних тенденцій практичної реалізації фундаментальних розробок у вказаних галузях фахівці відносять [16, с. 11–12]:

– розвиток *персоналізованої медицини*, пов'язаної з розвитком унікальних високотехнологічних видів діагностики і лікування. Саме вона стає основою профілактики і лікування найбільш поширених інфекційних і хронічних неінфекційних захворювань людини, зокрема серцево-судинних, онкологічних, нейро-дегенеративних захворювань, захворювань обміну речовин. Перевагою *геннодіагностики* є те, що вона дає змогу виявити спроможність до розвитку того чи іншого захворювання задовго до його клінічних виявів, а також сформулювати план профілактичних заходів, що запобігають його розвитку і полегшують його плин, з урахуванням індивідуальних властивостей організму пацієнта стосовно терапії;

– відображенням функціонування геному кожного конкретного пацієнта є постгеномні події, пов'язані з синтезом багаточисельних білків, дослідженню якого сьогодні приділяється особлива увага в межах *протеоміки*;

– створення оригінальних фармакологічних засобів на основі новітніх наукових досліджень в галузі молекулярної біології і медицини, дія яких враховує індивідуальну чутливість до ліків і яку вивчає *фармакогеноміка*. Багато фармакогенетичних феноменів, які спостерігаються під час застосування лікарських препаратів, відображаються в фармакокінетичних процесах;

– розробка і створення інноваційних лікарських препаратів передбачає розвиток фармацевтичних досліджень на основі нових *біоаналітичних технологій*, які дозволяють суттєво підвищити ефективність доставки лікарської речовини до місця її дії, збільшити безпеку застосування ліків пацієнтами;

– створення нових лікарських форм із застосуванням *нанотехнологій*;

– формування алгоритмів і методів аналізу, створення баз даних, що дозволяють з'ясувати механізм функціонування біологічних текстів розробляти цілеспрямовані фармакологічні впливи, чим і займається *біоінформатика*.

Отже, в медицині і охороні здоров'я біотехнології застосовуються в терапії, діагностиці, фармакогенетиці (розділ генетики, предметом якого є генетично детерміновані реакції організму на лікарські засоби), функціональних продуктах харчування інутрицетиках (продуктах харчування з фармакологічними властивостями), а також медичному обладнанні. Деякі біотехнології, наприклад, такі, як біофармацевтика та «*in vitro*» діагностика, вже комерціалізовані і мають вихід на світовий ринок.

Наприклад, експериментальна біотерапія з використанням біотехнологій охоплює *клітинний інжиніринг, терапевтичну вакцинацію, дослідження в галузі стовбурових клітин, літичних вірусів, генів* тощо. Вказані напрямки визначаються ОЕСР як «експериментальні», оскільки вони ще не отримали широкого маркетингового схвалення з боку державних органів країн ОЕСР, які відповідальні за підготовку і ухвалення відповідних юридичних рішень в галузі медицини. Водночас саме ці напрями визначають найпередовіші тренди в області медичних біотехнологій, які сьогодні все активніше використовуються біотехнологічними фірмами під час розробки, тестування і виробництва молекулярної фармацевтичної продукції. Наприклад, дослідження і клінічні випробування нових молекулярних препаратів біо-NME (New Molecular Entities) демонструють рівень розвитку біофармацевтики в країнах ОЕСР. Наприклад, в США сьогодні було здійснено в середньому 56% тестувань розроблених в світі біо-NME. Водно-

час Данія має найвищий рівень біотерапії на душу населення, друге місце займає Швейцарія, а США за цим показником має третє місце [14; 15].

В країнах ОЕСР і в багатьох інших країнах видатки на охорону здоров'я значно збільшаться до 2030 р. і особливо до 2050 р. Якщо в 2005 р. бюджетні видатки країн ОЕСР на біомедицину складала в середньому 5,7% ВВП, то до 2050 р. вони можуть досягнути 12,8% ВВП, а з урахуванням приватного сектору ці видатки будуть ще вище. В основному це буде пов'язано зі зростаючим використанням в охороні здоров'я високих технологій, зокрема біотехнологій і конвертованих NBIC-технологій. Основне використання нанотехнологій в охороні здоров'я, наприклад, буде пов'язане з виробництвом нанорозмірного обладнання і приладів, які зможуть взаємодіяти з біомолекулами на поверхні клітин і всередині них [12, с. 40].

2. Розвиток медичних біотехнологій в Україні 2008 – 2013 рр.

Дослідження медико-екологічних проблем активно проводилися упродовж останнього десятиліття Секцією хімічних і біологічних наук НАН України. Завдяки спільним дослідженням та розробкам інститутів секції з установами інших відділень НАН України і організаціями Академії медичних наук України та Української аграрної академії наук було досягнуто певних успіхів у вирішенні міждисциплінарних проблем.

Відтак постановою Президії НАН України від 11.03.2009 р. № 65 «Про підсумки діяльності Секції хімічних і біологічних наук НАН України у 2004–2008 рр.» визначено, що за вказаний період в установах Відділення біохімії, фізіології і молекулярної біології НАН України *подальший розвиток отримали сучасні наукові напрями* [17]:

- дослідження структури, фізико-хімічних властивостей і біологічних функцій складних білкових та надмолекулярних систем; з'ясування молекулярних механізмів специфічних змін провідності клітинних мембран під час основних нервових процесів;

- дослідження фізіолого-біохімічного і генетичного біорізноманіття та біосинтетичної здатності мікроорганізмів різних таксономічних груп;

- геноміка та протеоміка;

- гени та клітинні технології;

- вивчення молекулярних та клітинних особливостей онкогенезу з метою розробки методів ранньої діагностики та нової стратегії терапії злоякісного процесу;

- дослідження механізмів кріоушкоджень, кріозахисту, природної стійкості біологічних об'єктів до холоду та її репарації після дії холоду.

Завдяки спільним дослідженням та розробкам інститутів секції з установами інших відділень НАН України і організаціями АМН України та УААН було досягнуто успіхів у вирішенні міждисциплінарних проблем. Наприклад, за період 2004–2008 рр. *установами біологічного профілю* було:

- розроблено і введено вжиток вітамінно-мінеральний препарат для лікування остеопорозу Кальмівідна ЗАТ «Київський вітамінний завод»; оригінальний протипухлинний препарат Мебіфон на ЗАТ «Фармак»; у виробництво та клінічну практику – препарат Корвітин для лікування гострого інфаркту міокарда, який з 2004 р. реалізується в аптечній мережі. Завершено доклінічні дослідження нового препарату Флокалін – активатора АТФ-залежних калієвих каналів;

- з використанням методів сучасної синекології простежено динаміку частоти виявлення видів мі-

кроскопічних грибів-біоіндикаторів стосовно кожного з пунктів стаціонарного спостереження в районі 10 км зони відчуження ЧАЕС;

- підготовлено для впровадження в медичну практику тест-системи для генної діагностики тяжких спадкових захворювань, спадкової схильності до розвитку масових патологій, зокрема онкологічних захворювань. Визначені основні імунофенотипові маркерні ознаки клітин під час лейкозів та найбільш поширених солідних пухлин у дітей;

- розроблено технологію отримання препаратів нейрональних ембріональних клітин з високою життєздатністю і показано терапевтичний ефект їх застосування у разі експериментальної гіпоксичної ішемії у новонароджених тварин;

- створено генно-інженерні дріжджові над продуценти флавоцитохрому b2, формальдегід дегідрогенази, метиламіноксидази, визначено схеми виділення цих ферментів, вивчено фізико-хімічні характеристики та кінетичні параметри очищених ферментів.

В межах виконання інноваційних та науково-технічних проєктів НАН України у галузі *досліджень з проблем медицини* були:

- створені сучасні технології одержання VIII та IX факторів згортання крові, альбуміну, імуноглобулінів та інших білків у вигляді ефективних та вірусобезпечних медичних препаратів;

- введено вжиток новий оригінальний малотоксичний комплексний препарат Флокалін, який має антигіпертензивну та спазмолітичну дію і одночасно лікує захворювання сечового міхура;

- завершено доклінічне дослідження (хронічна токсичність та безпечність) Циназепаму;

- виконуються дослідження біофункціоналізованих нанокомпозитів, перспективних для деконтамінації вірусів з плазми донорської крові;

- опрацьовано та впроваджуються методики аналізу мутантних варіантів генів, що спричиняють розвиток муковісцидозу, фенілкетонурії, спінальної м'язевої атрофії, гемофілії А, міодистрофії Дюшена тощо.

Згідно з вказаною постановою Президії НАН України для установ Секції хімічних і біологічних наук НАН України в галузі хімії та біології сучасними *пріоритетними напрямами робіт в 2008–2015 рр. і подальший період* необхідно вважати такі: розвиток хімічних знань про речовини та процеси; біологічно активні речовини і матеріали; нові високоефективні хімічні процеси і матеріали; нанохімія; хімічна екологія; фізико-хімічні основи організації біологічних систем; вивчення геному, протеому та метаболізму живих організмів та шляхів їхньої регуляції; сучасні біотехнології та нанобіотехнології для медицини, ветеринарії та фармації; молекулярні, біохімічні, морфологічні та фізіологічні основи розвитку хвороб людини і розробка методів їх лікування; молекулярно-біологічні, клітинні та фізіологічні основи функціонування живих систем; фауністичні, флористичні та мікологічні дослідження. Екологія збереження біорізноманіття та проблеми раціонального використання біоресурсів; генетика, геноміка, біотехнологія і біобезпека [17].

Постановою Президії НАН України від 07.07.2010 р. № 222 започатковано *цільову комплексну міждисциплінарну програму наукових досліджень НАН України «Фундаментальні основи молекулярних та клітинних біотехнологій» на 2010–2014 рр.* [18]. В межах затвердженої Концепції вказаної програми поставлено за мету виконати дослідження з таких напрямів сучасної біології:

– вивчення властивостей і механізмів функціонування біомакромолекул, надмолекулярних комплексів, субклітинних та мембранних структур у нормі та патології;

– розробка фундаментальних основ молекулярних та клітинних технологій для діагностики, профілактики і лікування захворювань та генетичного поліпшення живих організмів;

– структурна, функціональна та порівняльна генетика людини, тварин, рослин та мікроорганізмів;

– сучасні аспекти створення біологічно активних препаратів, нових форм рослин та мікроорганізмів.

Найбільш значущі результати виконання вказаної програми за 2010–2013 рр. наведені в таблиці 1 [19–21].

3. Результати розробки новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини.

У 2013 р. розпочато роботи з виконання Державної цільової науково-технічної програми розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини на 2011–2015 рр. Метою Програми є розроблення молекулярних та клітинних технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини. Шляхами досягнення вказаної мети є [22]:

– розроблення технологій цільового отримання синтетичних хімічних сполук та люмінесцентних біомедичних діагностичних матеріалів з визначеною біологічною активністю;

– створення новітніх діагностичних засобів на основі ДНК- і РНК-технологій;

– розроблення діагностичних засобів на основі рекомбінантних білків та імунохімічних підходів;

– створення терапевтичних препаратів та засобів на основі рекомбінантних білків та антитіл, препаратів крові і плазми та препаратів для клітинної терапії;

– створення дослідних зразків лікарських засобів та розроблення технологічних регламентів їх виробництва.

Завданнями програми було: створення і забезпечення діяльності дослідної науково-виробничої бази молекулярних та клітинних біотехнологій; створення новітніх діагностичних засобів на основі ДНК- і РНК-технологій; розроблення діагностичних засобів на основі рекомбінантних білків та імунохімічних підходів; створення терапевтичних препаратів та засобів на основі рекомбінантних білків, антитіл та ДНК і РНК-технологій; створення та застосування інноваційних систем розроблення лікарських субстанцій [23].

Найбільш значущі результати виконання вказаної програми за 2013 р. приведені в таблиці 2 [21].

Наведений в таблиці 1 і таблиці 2 аналіз результатів досліджень, виконаних науковими закладами НАН України, щодо розвитку медичних біотехнологій як напрямку створення біоекономіки в Україні свідчить, що пріоритети наукових досліджень у вказаній сфері і практичні заходи із розроблення молекулярних та клітинних технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини загалом відповідають сучасним тенденціям розвитку біоекономіки і медичних біотехнологій в країнах світу до 2030 р. і потребують подальшого

виконання і впровадження результатів досліджень в Україні.

Висновки. Відповідно до окресленого можемо підсумувати, що:

1) біоекономіка до 2030 р. буде спиратися на три базових елементи: повне пізнання генної структури і складних клітинних процесів в організмі людини; виробництво «поновлюваної біомаси» у сільському господарстві для продовольчих цілей і для біоенергетики і біопромисловості; комплексне, інтегральне застосування біотехнологій у різних секторах економіки, зокрема у сільському господарстві, як найважливішого антропогенного елементу біосфери (що відповідно буде впливати на екологію планети і глобальний клімат);

2) біомедицина як один з напрямків розвитку біоекономіки і використання конвергентних NBIC-технологій, призведе до найбільш радикальних проривних досягнень у цій галузі інновацій. Вже сьогодні відбувається революція в медицині з погляду уявлень про етіологію, патогенез і лікування хвороб людини, що пов'язано з досягненнями в галузі молекулярної біології і генетики, молекулярної медицини і фармакології. До основних тенденцій до 2030 р. щодо практичної реалізації фундаментальних розробок у вказаних галузях фахівці відносять: розвиток персоналізованої медицини; геннодіагностику, протеоміку, фармакогеноміку; біоаналітичні технології; нанотехнології; біоінформатику;

3) в Україні за 2008–2013 рр. в наукових установах НАН України подальший розвиток отримали такі сучасні наукові напрями, як: дослідження структури, фізико-хімічних властивостей і біологічних функцій складних білкових та надмолекулярних систем; з'ясування молекулярних механізмів специфічних змін провідності клітинних мембран під час основних нервових процесів; дослідження фізіолого-біохімічного і генетичного біорізноманіття та біосинтетичної здатності мікроорганізмів різних таксономічних груп; геноміка та протеоміка; генні та клітинні технології; вивчення молекулярних та клітинних особливостей онкогенезу з метою розробки методів ранньої діагностики та нової стратегії терапії зляклого процесу; дослідження механізмів криозахисних, природної стійкості біологічних об'єктів до холоду та її репарації після дії холоду;

4) розроблення молекулярних та клітинних технологій в Україні з метою створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини буде здійснюватися так: розроблення технологій цільового отримання синтетичних хімічних сполук та люмінесцентних біомедичних діагностичних матеріалів з визначеною біологічною активністю; створення новітніх діагностичних засобів на основі ДНК- і РНК-технологій; розроблення діагностичних засобів на основі рекомбінантних білків та імунохімічних підходів; створення терапевтичних препаратів та засобів на основі рекомбінантних білків та антитіл, препаратів крові і плазми та препаратів для клітинної терапії; створення дослідних зразків лікарських засобів та розроблення технологічних регламентів їх виробництва;

5) пріоритети наукових досліджень у сфері медичних біотехнологій як напряму створення біоекономіки, а також практичних заходів щодо розроблення молекулярних та клітинних технологій створення вітчизняних лікарських засобів для за-

Таблиця 1

Найбільш значущі результати виконання цільової комплексної міждисциплінарної програми «Фундаментальні основи молекулярних та клітинних біотехнологій» за 2010–2013 рр.

Рік	Напрямок програми	Найбільш значущий результат	Практична цінність	Галузь	Глобальна проблема
2011	Властивості комплексів біомакромолекули	Проведено пошук інгібіторів, які стають основою для створення нових антибактеріальних лікарських препаратів з селективного дією проти патогенних бактерій	Антибактеріальні лікарські препарати проти туберкульозу і ентерококових інфекцій	Медицина	Демографія і старіння населення
	Молекулярні та клітинні технології	Розробляються прототипи тест-систем для ДНК-діагностики найбільш поширених в Україні моногенних спадкових захворювань та генетичних чинників спадкової схильності до розвитку інсультів	ДНК-діагностика спадкових захворювань	— « —	— « —
	Геноміка	Сконструйовано вектори, що містять гени стійкості до гербіцидів	Отримання гербіцидоустійких рослин	Сільське господарство	Продовольча проблема
	Біологічно активні речовини	Розроблено лабораторну технологію одержання з морської сировини біологічно активних речовин, збагачених біогенними стимуляторами	Біологічно активні добавки для харчування і як компоненти медичних препаратів	Сільське господарство Медицина	Продовольча проблема Демографія і старіння населення
2012	Властивості комплексів біомакромолекули	Створено наукові засади для розробки новітніх тест-систем для діагностики і лікування спадкових захворювань людини, ефективних систем доставки цільових терапевтичних генів у клітини та органи	Генна терапія терапевтичне застосування стовбурових клітин	Медицина	Демографія і старіння населення
	Молекулярні та клітинні технології	Проведено дослідження з удосконалення методів мішень-спрямованого пошуку селективних біологічно активних речовин	Селективні біологічно активні речовини	Медицина	Демографія і старіння населення
	Геноміка	Вивчено можливість створення нових штамів мікроорганізмів та рослин-продуцентів лікарських препаратів	Нові штами продуцентів препаратів	— « —	— « —
	Біологічно активні речовини	Проведено роботи зі створення новітніх біотехнологій для підвищення продуктивності сільськогосподарських рослин та їх стійкості до дії біотичних та абіотичних факторів	Підвищення продуктивності й стійкості рослин	Сільське господарство	Продовольча проблема
2013	Геноміка	Розроблено наукові засади порівняльної геноміки рослин і тварин (включаючи рідкісні та зникаючі види)	Збереження генофонду і пошук нових генів	Сільське господарство	Продовольча проблема
	Біологічно активні речовини	Проведено дослідження з вивчення молекулярних механізмів дії біологічно активних речовин, регуляторів росту, засобів захисту рослин	Створення інсектицидів, фунгіцидів, гербіцидів	Сільське господарство	Продовольча проблема
	Властивості комплексів біомакромолекули	Одержано високоекспресійний продуцент екзобіотичних scFv-антитіл, специфічних до протеїну С людини. Проведено роботи з одержання специфічних до протеїну С людини моноклональних антитіл	Розробка імуноферментного методу визначення концентрації протеїну С в крові людини	Медицина	Демографія і старіння населення
	Властивості комплексів біомакромолекули	Досліджено диференціацію та інтеграцію нейтральних стовбурових клітин, трансплантованих під час моделювання ішемічного uszkodження мозку Invitro та Invivo. За результатами моделювання церебральної ішемії ці клітини здатні відновлювати функції пошкодженої тканини гіпокалма, утворюючи синаптичні терміналі	Використання стовбурових клітин для відновлення функції пошкодженої тканини гіпокалма	— « —	— « —
2013	Молекулярні та клітинні технології	Проведено трансляційні дослідження експресії протеїніназ роду PKD1 і PKD2 в злоякісних пухлинах шлунка. Встановлено, що рівень експресії PKD2 в злоякісних пухлинах шлунка корелює із розповсюдженістю і ста-дією пухлинного процесу, зокрема з наявністю метастазів. Створено тест-систему для диференційного визначення рівня експресії мРНК протеїніназ людини з використанням кЛПР в реальному часі	Розробка тест-систем для діагностики злоякісних пухлин шлунку	— « —	— « —
	Молекулярні та клітинні технології	Створено прототипи тест-систем для визначення спадкової схильності до розвитку ішемічного інсульту та прогнозу ефективності антагрегантної терапії у спеціалізованих закладах охорони здоров'я	Тест-системи для діагностики розвитку ішемічного інсульту	Медицина	Демографія і старіння населення
	Геноміка	Досліджено використання «векторних клітин» як багатодільного інструменту для зміни мікрооточення	Використання стовбурових клітин	— « —	— « —
	Біологічно активні речовини	У диких тварин на території України ідентифіковано три види трихінел: Trichinella britovi, Trichinella nativa, Trichinella spiralis.	Сформовано першу в Україні бібліотеку ДНК Trichinella	Сільське господарство; Медицина	Продовольча проблема Демографія і старіння населення
	Біологічно активні речовини	Проведено дослідження молекулярно-генетичного поліморфізму сорту та ліній озимої м'якої пшениці, з метою визначення впливу алелю Glu-1Ba1 на показники хлібопекарської якості	Можливість швидко диференціювати селекційні зразки пшениці	Сільське господарство	Продовольча проблема

Складено за [19–21]

Таблиця 2
 Найбільш значущі результати виконання Державної цільової науково-технічної програми розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб вегетарної медицини за 2013 р.

Рік	Напрямок програми	Найбільш значущий результат	Практична цінність	Галузь	Глобальна проблема
2013	Лікарські препарати для людини	Розроблено технологію отримання компонентів тест-системи для вмісту 250HD3 (як маркеру захворювань кісткової системи) в сироватці крові	Створення імуноферментного діагностичного комплексу	Медицина	Депопуляція і старіння населення
		Створено тест-систему для визначення вмісту основних компонентів фібринолітичної системи в плазмі крові. Розроблено стандартну операційну процедуру для визначення вмісту тканинного активатора плазміногена. Відпрацьовано методи визначення тканинного активатора плазміногена та інгібітора тканинного активатора	Розробка діагностичних систем для оцінки стану системи руйнування тромбів і оцінки ризику тромбоутворення	— ← —	— ← —
		Оптимізовано умови накопичення, очистки та контролю якості отриманого аденовірусного антигену	Створення високочутливої та специфічної тест-системи для виявлення антигену до цього вірусу в сироватках крові хворих	— ← —	— ← —
		Досліджено характеристики нової сполуки КМС5, яка має властивості інгібітора ASIC1а-каналів, що дозволило розширити напрямки подальшої оптимізації антагоністів ASIC1а. Встановлено, що новому антагоністу цих каналів притаманні нейропротекторні властивості	Використання КМС5 як перспективного фармакофору для створення потенційних антиішемічних препаратів	— ← —	— ← —
		Оптимізовано умови накопичення, очистки та контролю якості отриманого аденовірусного антигену	Створення високочутливої та специфічної тест-системи для виявлення антигену до цього вірусу в сироватках крові хворих	— ← —	— ← —
		Досліджено характеристики нової сполуки КМС5, яка має властивості інгібітора ASIC1а-каналів, що дозволило розширити напрямки подальшої оптимізації антагоністів ASIC1а. Встановлено, що новому антагоністу цих каналів притаманні нейропротекторні властивості	Використання КМС5 як перспективного фармакофору для створення потенційних антиішемічних препаратів	— ← —	— ← —
		Розроблено методи ідентифікації, контролю якості та кількісного визначення субстанції моріноксину та складено основи для створення аналітично-нормативної документації на субстанцію та визначено його вплив на стан системи інтерферону піддослідних тварин	Обґрунтування оптимальних схем застосування моріноксину за умов вірусної інфекції як перспективного антивірусного препарату	— ← —	— ← —
		Здійснено комп'ютерний пошук нових інгібіторів протеїнітирозинфосфатази 1В серед бази даних з 65000 органічних синтетичних азотовмісних гетероциклів. Проведено синтез нових структур – потенційних інгібіторів РТР1В та оцінка активності деяких з них	Розробка потенційних інгібіторів протеїнітирозинфосфатази в системах <i>in vitro</i>	— ← —	— ← —
		Оптимізовано технологію одержання антивірусного препарату нового покоління на основі бациллярного лектину і його ізоформ	Профілактика і лікування грипоподібної інфекції	— ← —	— ← —

Складено за [21]

безпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини загалом відповідають сучасним тенденціям розвитку біоекономіки і медичних біотехнологій в країнах світу до 2030 р. і потребують подальшого виконання і впровадження результатів досліджень в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. NBIC-технологии: Инновационная цивилизация XXI века / под ред. А.К. Казанцева и Д.А. Рувальтера. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 384 с.
2. Уолкер Ш. Биотехнология без тайн / Ш. Уолкер. – М. : Эксмо, 2008. – 336 с.
3. Эхуд Г. Нанобиотехнология: необъятные перспективы развития / [Г. Эхуд] ; пер. с англ. А.Е. Соловченко ; научн. ред. Н.Л. Клячко. – М. : Научныймир, 2011. – 152 с.
4. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / [Г.Л. Азоев и др.] ; под. ред. Г.Л. Азоева. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.
5. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : [монографія] / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
6. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1. – 376 с.
7. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : [монографія] / за ред. Л.І.Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.
8. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / за ред. проф. В.О. Точиліна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.
9. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : [монографія] / О.Б. Саліхова ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624 с.
10. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України : [монографія] / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.
11. Life Sciences and Biotechnology – A Strategy for Europe : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and Committee of Regions / COM (2002) 27. European Commission, 2002.
12. Arundel A., Sawaya D. The Biotechnology 2030: Designing the Policy Agenda. OECD, Int. Futures Programme. 2009 Jupiter Images Corporation / Imagine Ltd. – P. 14–72.
13. Состояние лесов мира – 2009. – Рим : ФАО, 2009. – С. 74.
14. OECD International Futures Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/futures/ifppublicationsandstudies.htm>.
15. The Bioeconomy to 2030: A Policy Agenda – OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/futures/long-termtechnologicalsocietalchallenges/thebioeconomyto2030designingpolicyagenda.htm>.
16. Сарвилина И. В. Междисциплинарные исследования в медицине / И. В. Сарвилина, В. Н. Каркищенко, Ю. В. Горшкова. – М. : Техносфера, 2007. – 368 с.
17. Про підсумки діяльності Секції хімічних і біологічних наук НАН України у 2004–2008 рр. / Постанова Президії НАН України від 11 березня 2009 р. № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2009/regulations/OpenDocs/090311_65.pdf.
18. Про затвердження цільової комплексної міждисциплінарної програми наукових досліджень НАН України «Фундаментальні основи молекулярних та клітинних біотехнологій» на 2010–2014 рр. / Постанова Президії НАН України від 7 липня 2010 р. № 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2010/regulations/Pages/222.aspx>.
19. Звіт про діяльність Національної Академії наук України у 2011 р. – К. : Видавничий дім «Академперіодика» НАН України, 2012. – Ч. 2. – 198 с.
20. Звіт про діяльність Національної Академії наук України у 2012 р. – К. : Видавничий дім «Академперіодика» НАН України, 2013. – 564 с.
21. Звіт про діяльність Національної Академії наук України у 2013 р. – К. : Видавничий дім «Академперіодика» НАН України, 2014. – 560 с.
22. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми створення та проведення доклінічних випробувань вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини на 2011–2015 рр. / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 грудня 2010 р. № 2254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2245-2010-%D1%80>.
23. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини та задоволення потреб ветеринарної медицини на 2011–2015 рр. / Постанова Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. № 725 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/725-2011-%D0%BF>.

УДК 332.14:338.436

Мармуль Л.О.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки
Одеської національної академії харчових технологій*

ПРОГНОЗУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ НА ЗАСАДАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

У статті виявлені особливості та проблеми сталого розвитку сільських регіонів країни. Обґрунтовані ресурси та резерви його забезпечення на засадах підвищення їх конкурентоспроможності та впровадження пріоритетних інноваційних проєктів. Визначені можливості прогнозування сталого розвитку з врахуванням вказаного інструментарію та методів.

Ключові слова: прогнозування, сільські території, сталий розвиток, конкурентоспроможність, інноваційні проєкти, пріоритети, ресурсний потенціал, управління.

Мармуль Л.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье выявлены особенности и проблемы устойчивого развития сельских регионов страны. Обоснованы ресурсы и резервы его обеспечения на основе повышения их конкурентоспособности и внедрения приоритетных инновационных проектов. Определены возможности прогнозирования устойчивого развития с учетом указанного инструментария и методов.

Ключевые слова: прогнозирование, сельские территории, устойчивое развитие, конкурентоспособность, инновационные проекты, приоритеты, ресурсный потенциал, управление.

Marmul L.A. FORECASTING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL REGIONS ON THE BASIS OF COMPETITIVENESS AND IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS

The article reveals the peculiarities and problems of sustainable development of rural regions of the country. Proved resources and reserves on the basis of increasing their competitiveness and implementation of priority innovative projects. The possibility of predicting sustainable development, taking cognizance of tools and methods.

Keywords: forecasting, rural areas, sustainable development, competitiveness, innovation projects, priorities, resource capacity management.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток аграрного сектора економіки разом з сільськими територіями, на яких вони розташовані утворює регіональну сферу, що відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку суспільства. Сталий розвиток регіону являє собою гармонізацію або збалансоване зростання економічної, соціальної та екологічної складових, забезпечення потреб населення за умови збереження й поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами сучасних і майбутніх поколінь.

Формування потенціалу сталого розвитку сільських регіонів пов'язане із сукупністю факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які визначають їх конкурентоспроможність. При цьому важливе значення мають пропорції державного, регіонального та ринкового регулювання соціально-економічних процесів в регіоні, формування його особливостей та конкурентних переваг, інноваційного розвитку та інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняна та зарубіжна наукові школи зробили значний внесок у розробку сучасних підходів до вирішення проблем регіонознавства, розвитку регіональної економіки і регіональної політики, методології економічного обґрунтування територіальної організації економіки, формування територіальних пропорцій розміщення продуктивних сил, у дослідження впливу регіональних факторів в їх системному взаємозв'язку і у взаємодії з суспільним виробництвом, вдосконалення організаційно-економічного механізму функціонування інноваційних територій. Це знайшло відображення в працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених: Е. Андрусенка,

О. Бородіної, П. Борщевського, М. Бутка, О. Вишневської, М. Гладія, О. Гаркуші, П. Гайдучко, І. Гончаренко, А. Гранберга, О. Гудзинського, А. Даниленка, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, О. Єрмакова, В. Захарченка, І. Іртищеві, А. Ключник, Е. Лібанові, П. Макаренка, Л. Мармуль, Я. Олійника, О. Оніщенко, В. Павлова, Й. Пасхавера, С. Писаренко, П. Саблука, М. Сахачького, В. Топіхи, В. Трегобчука, Н. Федоренка, І. Червена, В. Шebаніна, О. Шebаніної, О. Шаблія, В. Юрчишина, О. Яценка та інших науковців. Однак теорії, методології та практики дослідження проблем формування потенціалу та прогнозування сталого розвитку і конкурентоспроможності регіонів, особливо сільських, все ще залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є обґрунтування прогнозів сталого розвитку сільських регіонів та управління його забезпеченням на засадах врахування конкурентоспроможності та розробки пріоритетних інноваційних проєктів.

Виклад основного матеріалу. Інноваційну складову соціально-економічного розвитку сільських регіонів розглядають в Україні як одну з основних пріоритетів аграрної та регіональної політики держави. При цьому запровадження інновацій у сільській економіці ототожнюється з пошуком нових підходів до розуміння змісту, форм і методів організації аграрного виробництва і пов'язаних з ним секторів регіональних господарських комплексів [1, с. 72].

Разом з тим, протягом останніх десятиліть існуючі проблеми сільських регіонів в Україні не вирішувались, а отже накопичувались. Це призвело до зниження якості життя сільського населення,

деградації соціальної та виробничої інфраструктури села, посилення екстенсивного характеру ведення сільського господарства. І це при тому, що на сільських територіях проживає третина населення нашої країни, формується основа її продовольчої безпеки, відтворюється значна частина людського капіталу та соціально-культурного потенціалу нації, зберігаються її традиції, ідентичність, ментальність.

Зважаючи на поглиблення депресивних явищ на сільських територіях України та беручи до уваги стратегічні пріоритети їх подальшого розвитку, нині особливого значення набуває впровадження інноваційної моделі розвитку сільської економіки, в тому числі на основі модернізації суспільно-економічних відносин на селі та формування дієвого регіонального забезпечення її функціонування. Одним із найбільш успішних прикладів ефективного функціонування механізму інноваційного розвитку сільських регіонів може слугувати досвід країн-членів ЄС.

Найбільш показовими на сільських територіях ЄС є інновації у сфері прямого маркетингу, екологічних технологій та надання сільських послуг. Основними видами інновацій є економічні, соціальні, організаційні і технічні. Хоча всі види інновацій є взаємопов'язаними і важливими для успіху. Порівняльний аналіз свідчить, що у сфері прямого маркетингу переважають інновації організаційного та економічного характеру (незважаючи на превалюючий соціальний характер ініціатив громадян); у сфері екологічних технологій це насамперед технічні та організаційні інновації; у сфері надання сільських послуг це передусім соціальні та організаційні інновації.

Економічна мотивація завжди є одним з головних каталізаторів інноваційного процесу [2, с. 9]. У прямому маркетингу економічні інновації стосуються розбудови системи дистрибуції та ринків збуту, а також поліпшення комунікацій і маркетингу. Солідарні купівельні групи можуть також стосуватися неформальної економіки, в якій меркантильні інтереси переплітаються з етичними цінностями та політичними переконаннями. У сфері екологічних технологій і в секторі сільських послуг економічні аспекти не є основним рушійним елементом інноваційних стратегій на цей час, хоча використання біоенергетики дає фермерам можливість розширити спектр своїх традиційних джерел доходу.

Соціальні інновації передбачають формування нових мереж і відносин між виробниками, споживачами та іншими учасниками ланцюжка «виробництво-споживання» або надання територіально організованих послуг. Організаційні інновації передбачають впровадження нових способів управління (у сільському господарстві, а також у каналах продаж) або створення нових партнерств та альянсів між учасниками. Технічні інновації пов'язані з розвитком нових продуктів, впровадженням нових технологій виробництва, технічними рішеннями в галузі логістики та маркетингу.

Інститути інноваційної діяльності створюють сприятливі умови перерозподілу та ефективного використання матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, забезпечуючи якісно новий рівень розвитку суспільства й конкурентоспроможності економіки. Саме інститути інновацій-

ної діяльності формують мотиваційне поле розвитку суб'єктів інноваційного процесу [3, с. 60-62]. Вони створюють інституційні умови, які структурують відносини учасників цього процесу на всіх етапах його проходження. При цьому інститути закріплюються формально у нормативних актах та угодах, а також неформально - в ментальних, поведінкових нормах.

Сільські регіони України протягом останніх двадцяти років не зазнали суттєвих змін як у контексті пошуку адміністративних підходів до управління їх розвитком, так і щодо організації економічної діяльності. Тенденції розвитку сільських територій України здебільшого є негативними, що створює перешкоди для використання соціально-економічного потенціалу, а також дає всі підстави для прогнозування подальшого занепаду сіл, якщо підходи до організації та управління їх розвитком не зміняться.

Інновації для мешканців сільських територій залишаються категорією віддаленою та незрозумілою. Багаторічна незмінність ситуації та стереотипність сільського укладу життя сформували переважно байдуже ставлення селян до нових пропозицій, утвердили зневіру в можливість покращення ситуації, нав'язали пасивність у господарюванні власною територією.

У цьому контексті нинішній економічний світогляд сільського населення України, є доволі очевидним. Ведення такого виду діяльності, як сільське господарство, стало для сільських мешканців основним способом для виживання, єдиним з усіх можливих варіантів забезпечення власної життєдіяльності. У цьому випадку такі характеристики, як інноваційна доцільність та ефективність, порівняльні переваги, схильність до інших видів діяльності, не розглядаються [4, с. 52]. Відтак, домінує монофункційність сільської економіки та безальтернативність джерел доходів для сільського населення, що чинить негативний вплив як на розвиток самого сільського господарства, так і на формування багатофункціональної сільської економіки на інноваційній основі.

Тож дедалі більшої актуальності набуває потреба в диверсифікації видів господарської діяльності на селі, яка б дала імпульс становленню розгалуженої економічної системи на сільських територіях України. Це дозволить забезпечити місцеве населення альтернативними джерелами доходів, а також сформувати локально доступні умови для задоволення широкого спектру споживчих потреб, пов'язаних з життєдіяльністю сільських мешканців.

Для забезпечення диверсифікації економічної діяльності на сільських територіях України необхідними є нові підходи до організації сільської економіки, її ведення відповідними суб'єктами, віднайдення шляхів для стимулювання бажаних соціально-економічних змін, використання нових форм кооперації та організації праці. Такі підходи можуть базуватися як на нових теоретико-прикладних розробках, так і на основі зарубіжного досвіду, адаптованого до вітчизняних реалій. Для вітчизняних сільських регіонів згадані підходи у більшості випадків будуть інноваційними.

Кластерний підхід до розвитку сільських регіонів не має прямого впливу на диверсифікацію їх господарських комплексів. Водночас кластеризація призводить до активізації економічної ді-

альності на сільських територіях, а відтак стимулює активізацію інвестиційних процесів на інноваційній основі, що забезпечує широкі фінансові можливості для сільських мешканців і сприяє виникненню попиту на нові товари та локальні послуги, надання яких може здійснюватися новими суб'єктами господарювання на основі диверсифікації місцевої економіки.

Кластеризація в Україні загалом та на її сільських територіях зокрема ще не набула належного поширення. В агропродовольчому секторі основною перешкодою для економічної кластеризації є складне історичне минуле, яке сформувало ментально-психологічні бар'єри до поширення кооперації між сільгоспвиробниками, деформувало механізм економічної конкуренції. Відтак, переважна частка аграрного виробництва характеризується значною фрагментованістю та відсутністю розвинених коопераційних зв'язків між окремими господарствами [5, с. 246]. Внаслідок цього найбільші прибутки отримують посередники, які фактично формують попит на аграрну продукцію та фіксують вигідні для себе ціни, що у багатьох випадках не дає виробникам аграрної продукції належних прибутків, змушуючи їх працювати на умовах посередників.

Певною перешкодою для активного розвитку кластерних утворень є відмінності у розумінні шляхів розвитку окремих регіонів між мешканцями й активними групами населення, з одного боку, та державою, з іншого. Ініціювання кластерної організації виробництва відбувається або за вказівкою згори, із застосуванням адміністративних важелів впливу органами державного управління, або ж на картельній основі, коли центральне місце займає комерційний інтерес якогось агрохолдингу. В обох випадках має місце конфлікт інтересів ініціаторів аграрного кластеру та мешканців сільських регіонів.

Світова практика свідчить, що формування кластерів може відбуватися на місцевому, регіональному та загальнонаціональному рівнях. Враховуючи значну диференціацію в рівнях розвитку, особливостях та наявних ресурсах, для сільських регіонів України найбільш актуальними можна вважати саме локальні місцеві кластери, дещо меншою мірою - регіональні. Така точковість у кластеризації має небезпеку недостатнього фінансування, тому що зосереджується на незначній території, а відповідно - може залучити менші обсяги підтримки. Однак впроваджені заходи будуть більш конкретизованими та чіткіше відповідатимуть потребам учасників кластера. У випадку регіональних кластерів фінансування може бути більшим, але й сфера його охоплення значно ширша, відтак локальні вигоди будуть меншими.

Окремо в контексті економічного розвитку вітчизняних сільських територій необхідно виділити транскордонний рівень управління. Як і міжнародний, він має індикативний характер та забезпечує передусім функціонування транскордонного співробітництва, лібералізацію його умов для країн-учасників, а також інформаційний супровід. Сучасні європейські тенденції до створення єврорегіонів та активізації транскордонної співпраці у сфері обігу товарів, послуг та робочої сили створюють для сільських регіонів України, значні можливості розвитку.

Протягом останніх років активізація транскордонного співробітництва посилюється, особливо у західному регіоні України. Саме за участі Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей сформовано «Єврорегіон Карпати», до якого входять також адміністративно-територіальні одиниці Румунії, Польщі, Словаччини та Угорщини. На території цього єврорегіону проживає 16 млн. осіб, значна частина яких є сільськими мешканцями. Для вітчизняного сільського населення цього регіону розвиток транскордонного співробітництва є можливістю отримання додаткових доходів від торгівлі, досвіду міжнародної співпраці, навичок здійснення інноваційних видів підприємницької діяльності та новаторських підходів до вирішення проблем своєї місцевості.

Управління розвитком сільських територій на місцевому (локальному) рівнях в контексті інноваційності має значний потенціал, враховуючи фізичну присутність суб'єктів управління на місці, обізнаність з проблемами і потенціалом громади та місцевості її проживання. Суб'єктами управлінських інновацій на цьому рівні є сільські та селищні ради, громадські організації. Якщо роль та особливості функціонування органів місцевого самоврядування є зрозумілими, то потенціал громадських організацій в Україні досі не реалізований належним чином. В економічно-розвинутих країнах активність позитивних змін на сільських територіях часто залежить від діяльності саме таких суб'єктів, здатних динамічно залучати позитивний досвід управління локальним розвитком, пропонувати нові підходи до вирішення проблем громади, надавати необхідне інформаційне забезпечення управлінських процесів. Низька активність громадських організацій в Україні спричинена як необізнаністю населення щодо їх ролі в регіональному соціально-економічному розвитку, так і проблемами з фінансуванням [6, с. 125]. У ЄС громадські організації є отримувачами грантів та цільового фінансування, якщо їх діяльність збігається з пріоритетами державної чи регіональної політики розвитку. В Україні таке фінансування є практично недоступним.

У контексті диверсифікації економічної діяльності на сільських територіях роль громадських організацій є значною внаслідок їх інформаційного потенціалу. Фактично, однією з основних перешкод активізації процесів диверсифікації є відсутність ідей та розуміння можливостей особистого розвитку в місцевого населення, від ініціативності якого й залежить успішність цих процесів. Саме цю нішу мають заповнити громадські організації, або ж, як альтернатива, підприємницькі структури, націлені на консультування сільського населення щодо можливостей економічної діяльності, надання інформації про її альтернативні види та їх особливості.

Управлінські інновації на рівні суб'єктів господарювання є найбільш зрозумілими та простими у впровадженні, оскільки залежать лише від власника підприємства, а не від зовнішніх умов. Однак успішність пошуку та адаптації таких управлінських інновацій залежить від рівня кваліфікації, креативності та цілеспрямованості власника або менеджера підприємства. Інноваційна діяльність не є легкою, вона вимагає раціонального мислення, нестандартних підходів до ви-

рішення типових проблем та готовності підлеглих до виконання нововведень.

Загальною проблемою впровадження організаційно-управлінських інновацій на сільських територіях є низька активність місцевого населення. Фактично, планування розвитку сільських територій в Україні досі здійснюється за принципом «згори-донизу», однак через відсутність достатніх коштів у держави більшість заходів залишаються деклараціями. Водночас формування розвитку за принципом «знизу-догори» зіштовхується з численними адміністративно-бюрократичними перешкодами та відсутністю достатньої наполегливості у сільських громадах для їх подолання. На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що інноваційне прогнозування сталого розвитку сільських регіонів на засадах визначення конкурентоспроможності та розробки пріоритетних інноваційних проектів можливе тільки шляхом всебічного врахування зростаючих потреб вітчизняної економіки, її регіонів, інтеграційних процесів з країнами ЄС, СНД, світової спільноти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Писаренко С.М., Особливості інноваційного розвитку регіонів України / С.М. Писаренко, О.М. Луцків // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: випуск 18. Ч. 1. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. – С. 70-74.
2. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В.М. Трегобчук // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 4-12.
3. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5 (570). – С. 59-67.
4. Розвиток сільських територій (стан, проблеми, перспективи) / Є.І. Бойко, І.Р. Залуцький, Х.М. Притула та ін.; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. Є. І. Бойко]. – Львів, 2011. – 61 с.
5. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / І.В. Гончаренко; НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2009. – 370 с.
6. Ключник А. Формування і розвиток економічного потенціалу сільських територій України / А. Ключник. – Миколаїв : МДАУ, 2011. – 468 с.

УДК 001.8

Таран-Лала О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

МЕТОДОЛОГІЧНА КОНСТРУКЦІЯ СИСТЕМНО-ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

Обґрунтовано методологічну конструкцію системно-організаційного підходу. Розглянуто методологічний алгоритм системного підходу. Пояснено з погляду загальної теорії організації наскрізні принципи системно-організаційного підходу. Показано взаємозв'язок принципів оптимального вибору проектних рішень на кожному з етапів організаційно-дієвої процедури. Науково сформовано і визначено методологічні принципи забезпечення оптимального характеру дослідницьких дій на кожному з етапів системної процедури.

Ключові слова: системно-організаційний підхід, методологічний апарат, системні параметри, циклічний комплекс, методологічний алгоритм.

Таран-Лала Е.Н. МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ КОНСТРУКЦИЯ СИСТЕМНО-ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОДХОДА

Обоснована методологическая конструкция системно-организационного подхода. Рассмотрен методологический алгоритм системного подхода. Объяснены с точки зрения общей теории организации сквозные принципы системно-организационного подхода. Показана взаимосвязь принципов оптимального выбора проектных решений на каждом из этапов организационно-действенной процедуры. Научно сформированы и определены методологические принципы обеспечения оптимального характера исследовательских действий на каждом из этапов системной процедуры.

Ключевые слова: системно-организационный подход, методологический апарат, системные параметры, циклический комплекс, методологический алгоритм.

Taran-Lala O.M. METHODOLOGICAL CONSTRUCTION OF SYSTEM AND ORGANIZATIONAL APPROACH

The article is devoted to the substantiation of methodological construction of system and organizational approach. The methodological algorithm of the system approach is considered. Thorough principles of system-organizational approach are explained from the point of view of general theory of organization. Intercommunication of principles of optimal choice of project decisions is shown at each of the stages of organizationally effective procedure. Methodological principles of ensuring optimal character of research actions are scientifically formed and determined for each of the stages of system procedure.

Keywords: system and organizational approach, methodological apparatus, system parameters, cyclic complex, methodological algorithm.

Постановка проблеми. Вищою фазою методологічної конструкції системно-організаційного підходу є всебічне відображення його системних параметрів. Методологічний апарат, використовуваний для цього, повинен носити цілісний характер і забезпечувати максимальну відповідність аналітичної інформації, що витягується завданням синтезу цілісного образу об'єкту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичних представленнях і підходах різних авторів до системно-організаційного підходу спостерігаються фрагментарність, незв'язаність, відсутність концептуальної єдності [1–15]. Цей факт переконує в тому, що відсутність теоретичної обґрунтованої методологічної конструкції системно-організаційного підходу досі є надзвичайно актуальною.

Оптимальною формою такої методологічної конструкції є формування його у вигляді організації наскрізні принципи системно-організаційного підходу. Системна процедура повинна задавати напрям дослідження, адекватний природі цілісних об'єктів і взаємозв'язку основних системних параметрів. Методологічні принципи повинні забезпечувати оптимальний характер дослідницьких дій на кожному з етапів системної процедури.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в ознайомленні з циклічним комплексом дослідницьких етапів та обґрунтуванні методологічної конструкції системно-організаційного підходу. У цьому комплексі роль системної процедури дослідження повинен виконувати методологічний алгоритм системного підходу, модифікований з урахуванням вирішення проблеми системно-організаційного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним формоутворюючим чинником під час формування системно-організаційного апарату є потреби методичного забезпечення оптимального проектування, управління і вдосконалення систем. Організаторові складних систем потрібна, по-перше, загальна процедура раціонального рішення організаційно-дієвих завдань і, по-друге, методологічні орієнтири вибору оптимальних рішень на кожному з етапів цієї процедури. У апараті, що показано на рисунку 1, роль шуканої методологічної процедури виконує алгоритм системного підходу, інтерпретований в організаційно-дієвому розрізі. Роль орієнтирів вибору оптимальних рішень на кожному з етапів цього алгоритму виконують виділені із загальної теорії організації наскрізні принципи системно-організаційного підходу.

Послідовна реалізація цих етапів дозволяє отримати у результаті шуканий проектний образ системи, націленої на вирішення актуальних протиріч. Визначимо тепер принципи оптимального вибору проектних рішень на кожному з етапів організаційно-дієвої процедури. Як головні принципи організаційної оптимізації, інваріантні для усіх розділів загальної теорії організації, виступають: фокусованість дій, комплексність, виділення вирішальної ланки, поетапність перетворень, організаційна гнучкість. Перші три положення конкретизують принцип системності в основному в аспекті зв'язки, другі два, – в аспекті розвитку.

І. Фокусованість дій, тобто максимальне зосередження усіх приватних дій системи на досягнення загальної мети (вирішення актуальних протиріч). Це головний принцип системно-організаційного під-



Рис. 1. Методологічна конструкція системно-організаційного підходу [1–15]

ходу, що виражає засадничу умову організаційної оптимізації. Забезпечення фокусованості дій системи в розвинених випадках припускає:

- зосередження приватних цілей усіх рівнів на досягнення загальної (глобальної) мети системи. На рівні функцій аналогом цієї вимоги є розвинений в роботах М.И. Сетрова принцип зосередження функцій [1, с. 58];

- розмежування функцій між компонентами конструкції методом орієнтації кожного з них на реалізацію відносно завершеного циклу взаємозв'язаних дій, що забезпечують досягнення певного цільового результату. Виділення підсистем під реалізацію відносно автономних функціональних циклів, орієнтованих на досягнення кінцевих цільових результатів, забезпечує найбільш чітке розмежування функціональних завдань в структурі, усуває протиріччя і незгодженості, неминучі під час виконання окремих фрагментів функціонального циклу різними підсистемами, найточніше фокусує кожну з підсистем на досягнення глобальної мети системи;

- узгодженість дій явної і латентних структур системи. Розрізнення цих структур і дослідження впливу їх співвідношення на функціонування системи проводяться А.И. Уйомовим [2, с. 98]. Під явною структурою він розуміє системоутворююче відношення. Латентні – це структури, які не задовольняють цьому відношенню. Наприклад, якщо явною виступає формальна (виробнича) структура колективу, то соціальна, вікова і інші будуть щодо неї латентними. «...Відповідність явної і латентних структур систем є умовою їх оптимального функціонування» [3, с. 233]. У світлі принципу дії, що фокусує, оптимізаційний ефект цієї відповідності обумовлений тим, що водночас явна і латентні структури діють «в унісон», що посилює сфокусованість, а значить і ефективність системи;

- сумісність і скорегованість компонентів системи. Сумісність означає здатність компонентів взаємодіяти без взаємних перешкод і взаєморуйнування

[1, с. 67]; скорегованість – здатність компонентів до стикування один з одним в процесі спільного функціонування. Ці умови забезпечують структурно-функціональну єдність системи, без якої неможлива фокусованість її дій на вирішення актуальних суперечностей;

- відповідність спрямованості «ціннісно-мотиваційного поля» системи і ціннісних регулювальників підсистем загальної цільової орієнтації системи. Це умова фокусованості істотно для вищих класів систем, яким властиві ціннісні форми дії регуляції на підсистемі, що функціонують з високою мірою автономності.

II. Комплексність. Цей принцип включає такі аспекти:

- всебічність дій на об'єкт з урахуванням якісних особливостей і взаємозв'язку його сторін. За рахунок одночасного охоплення усіх істотних аспектів об'єкту забезпечується, по-перше, включення максимуму чинників, що вносять вклад до досягнення мети. По-друге, водночас відбувається нададдитивне зростання інтенсивності і глибини дії: вплив кожного з чинників здійснюється на сприятливому тлі, створеному іншими чинниками, що взаємопосилює їх ефект, підвищує глибину перетворення. По-третє, взаємокоординовані дії на усі істотні аспекти системи посилюють цілеспрямованість і збалансованість перетворень. «Проведення окремих... навіть найправильніших заходів не дасть належної віддачі, якщо вони... ізольовані... Узяті зовні системи, можуть суперечити один одному і не призводити до очікуваного ефекту» [3, с. 9];

- взаємодоповнювальне поєднання різних форм і способів дії на об'єкт. Досвід показує, що застосування однотипних, шаблонних підходів не може забезпечити високий ефект. Кожен окремий спосіб дії, навіть дуже ефективний, має не лише сильні, але і слабкі сторони. Тому ізольоване його застосування, особливо в ситуаціях боротьби, дозволяє супротивному об'єкту адаптивно реформуватися, ослабити дію або навіть зовсім відхилитися від нього, використовуючи обмеженості і слабкі сторони. У разі ж взаємодоповнюючої комбінації різних способів дії розширюється діапазон сильних якостей, частково або повністю взаємокомпенсуються недоліки. Це забезпечує неаддитивність ефекту, підвищує його надійність, ускладнює можливості протидії. Ефект комбінованої дії може бути додатково посилений шляхом раптових змін використовуваних поєднань, що знижує здатність супротивної сторони до опору, дозволяє захопити наступальну ініціативу [4, с. 81, 89]. Особливо важлива така тактика у разі необхідності перелому несприятливих тенденцій розвитку високо інерційних об'єктів тощо;

- взаємодоповнювальне поєднання елементів системи. Досягнення функціональної додаткової компонентів – основи гармонійності і досконалості системи, фокусованості і результативності її дій. Наприклад, в науці давно простежено, що дослідницькі колективи, кадровий склад яких характеризується взаємододатковим поєднанням усіх необхідних для дослідницького процесу типів фахівців («генератор ідей», «критик», «ерудит», «організатор», «виконавець»), здатні функціонувати більш цілеспрямовано, продуктивно і надійно, аніж колективи, в яких такої поєднання немає або воно неповне [5].

III. Виділення «вирішальної ланки». «Потрібно вміти знайти в кожному особливому моменті ту особливу ланку ланцюга, за яку потрібно усіма силами вхопитися, щоб утримати весь ланцюг і підготува-

ти міцно перехід до наступної ланки...» [6, с. 205]. Ідея «вирішальної ланки» виникає із закономірної для великих систем функціональної нерівноцінності різних елементів і зв'язків, різної міри їх впливу на кінцевий результат. «Вирішальні ланки» – це такі пункти системи, де найперший додаток зусиль може дати найбільший ефект. Роль цього принципу тим значніше, чим складніше вирішувана проблема і чим гостріше відчувається дефіцит ресурсів. Принцип вирішальної ланки органічно доповнює принцип комплексності, вказує практичні способи його реалізації. Виділення вирішальної ланки дозволяє вирішити суперечності між складністю завдання одночасного охоплення усіх аспектів об'єкту і обмеженістю можливостей і ресурсів суб'єкта пізнання або управління. Відповідно до цього принципу раціональний спосіб дій в умовах недостатності засобів для одночасної гармонійної дії на усі сторони системи полягає у виокремленні таких завдань, яким необхідно приділити найбільшу увагу і ресурси вирішити найперше, і відділенні тих, які мають другорядний характер. Найбільш актуальними типами «вирішальної ланки», що вимагають найперших зусиль, є:

- тип «слабкої» ланки, що обмежує можливості і стримуючий розвиток усієї системи;

- тип «провідної» ланки, що чинить істотний вплив на підвищення функціональності або прискорення розвитку низки інших ланок і системи загалом;

- тип «масової» ланки, тобто елементів, що багаторазово повторюються, або операцій, навіть незначне поліпшення яких може дати великий результуючий ефект за рахунок багатократного накопичення малих ефектів.

IV. Поетапність розвитку (перетворення) системи. Цей принцип вказує оптимальний спосіб розподілу зусиль в часі під час якісного перетворення системи. Таке перетворення, особливо якщо воно має глибокий, переломний, характер, істотно змінює положення, взаємозв'язки і функції різних підсистем, що викликає значний опір, організаційні конфлікти і перешкоди. У цих умовах спроби здійснити перетворення разовим актом за принципом «усе або нічого» неминуче призведуть до різкої протидії інерційних сил, здатних дестабілізувати або навіть дезорганізувати систему. Крім того, процес якісного перетворення ніколи не може бути повністю передбачений і завжди супроводжується як несподіваними перешкодами, так і непередбаченими можливостями вдосконалення системи. Тому найраціональніше здійснювати розвиток (перетворення) поетапно, починаючи з найбільш доступних і легко здійснених змін, нарощуючи на кожному новому етапі масштаби перетворень і зрушення в цілеспрямованні [6, с. 182–183]. Це дозволяє уникнути значної інерційної протидії і водночас дає можливість удосконалювати від етапу до етапу тактику розвитку з урахуванням нових прогресивних можливостей і неминучих перешкод.

Для практичної реалізації принципу поетапності необхідно сформулювати критерії оптимального розчленування процесу перетворення на окремі етапи, визначення їх складу, структури, раціональних меж. Із загальним критерієм «від простих перетворень до складніших», а також критеріями меж оптимального компромісу між перетворюючими зусиллями і протидіючими чинниками [7, с. 117–122], додатково вкажемо такі оптимізаційні критерії:

- результатом здійснення кожного з етапів має бути цілісний, функціонально завершений комплекс взаємодоповнювальних об'єктів, здатний до автономного функціонування;

- кожен з етапів повинен створювати основу для нарощування комплексу перетворень вищого якісного рівня. Цілі попередніх етапів повинні сприяти досягненню цілей наступних етапів;

- на кожному новому етапі необхідно утримувати позитивні форми і тенденції попередніх етапів і долати негативні. Зокрема, слід взаємодоповнювальним способом поєднувати складні форми вищого рівня розвитку з простими і надійними елементами, що виникли на нижчих стадіях і показали свою ефективність. «Поєднання сучасної складної техніки з простим і дешевим устаткуванням для виконання простих робіт – цей принцип економічної гнучкості заслуговує на найпильнішу увагу» [8, с. 63];

- для подолання наростаючої складності, дискординації та інших негативних наслідків прогресуючої диференціації системи під час переходу на вищі етапи розвитку необхідно систематично виокремлювати в структурі, що ускладнюється, групи однорідних або взаємозв'язаних елементів і створювати спеціалізовані підсистеми виробництва або управління кожної з таких груп. Виокремлення спеціалізованих виробництв для насичення усього народного господарства подібними загальними компонентами, як і необхідність спеціальних систем управління групами однорідних або взаємозв'язаних галузей, – важливі чинники прогресивного руху економіки [3, 8];

- розвиток кожного нового етапу доцільно здійснювати не фронтально, а шляхом випереджаючого просування лідерських підсистем, що мають найвищий організаційний потенціал освоєння прогресивних способів функціонування і кінцевих продуктів. Цим підсистемам необхідно створювати пріоритетні можливості, підпорядковувати їм відстаючі підсистеми для прискорення розвитку останніх і як додаткове джерело ресурсів. Розгортання інших підсистем з урахуванням досвіду піонерного освоєння, накопиченого такими, що лідирують, може прискорити темпи розвитку системи загалом [9, 10].

V. Організаційна динамічність системи, тобто гнучкість і мобільність її конструкції і управляючих підсистем, що забезпечує оптимізуючу адаптацію у процесі зміни умов функціонування і розвитку. Антиподом динамічності є організаційна «жорсткість», що зумовлює застійні явища, пригніченість розвитку, різке падіння ефективності системи під час зміни внутрішніх і зовнішніх умов. Досягнення організаційної динамічності вимагає закладання в концепцію системи такого комплексу функціональних якостей:

- «гнучкість» конструкції, тобто:

- а) здатність зміни структурної конфігурації системи (без ломки організаційної схеми) в усьому діапазоні можливих функціональних застосувань;

- б) можливість зміни складу підсистем і тактик їх функціонування при зміні умов середовища і в процесі розвитку системи.

Такі якості дозволять безболісно адаптувати систему до виконання різних функціональних завдань, підвищать її стійкість до ситуаційних змін і здатність до розвитку;

- адаптивність підсистем, що керують, до зміни умов функціонування і розвитку. Здатність системи в короткі терміни змінювати стан і способи функціонування власних підсистем і керувальних об'єктів – важливий показник її організаційної якості [11];

- мобільність реакцій самоорганізації системи на дисфункції будь-якої локалізації. Загальним методом формування цієї якості є розвиток в ланках керувальної системи і підсистемах керувального

об'єкту ціннісних регулювальників самоналаштування на оптимальні режими функціонування і можливості організаційного прогресу в розвитку. Створення механізмів аналогічної дії має особливу значущість для соціально-економічних комплексів, яким через значну автономність і активність самоорганізації підсистем, численність і різнохарактерності спонтанних змін властиво, з одного боку, надзвичайна різноманітність можливих дисфункцій, а з іншого – наявність безлічі джерел блокування і спотворення сигнальної інформації. Це залучає до процесу подолання порушень не лише управлінські ланки, але і виробничі, увесь колектив підприємства. Оскільки дисфункціональні відхилення завдають збитку безпосередньо інтересам конкретних виконавців і підрозділів, вони відразу виявляють такі відхилення і вимагають їх усунення.

Такі основні принципи системного підходу в його праксеологічному (організаційному) ракурсі. Їх роль – слугувати орієнтирами оптимального вибору цілей, функцій, конструкцій, тактик функціонування і стратегій розвитку соціально-економічних систем. Спільно ці принципи поєднано з методологічним алгоритмом системного підходу становлять ядро праксеологічного апарату діалектичної логіки. Вони відображають вузлові вимоги оптимізації систем і діяльності з їх створення в аспекті зв'язку і в аспекті розвитку. Механізм взаємодії цих принципів в процесі планування організаційно-перетворювальної діяльності має схематично такий характер:

- усебічно охопити об'єкт і визначити способи дії на його істотні сторони з урахуванням їх специфіки і взаємозв'язків,
- виокремити вирішальні ланки дії, що вимагають зосередження основних зусиль і уваги,
- знайти найбільш раціональний спосіб поетапного розподілу перетворювальних дій в часі,
- передбачити досягнення організаційної гнучкості створюваного або перетворюваного об'єкту до можливих змін режимів функціонування і особливостей різних стадій розвитку
- з урахуванням усіх цих даних визначити оптимальний спосіб фокусуєчої концентрації дій в просторі і в часі на вирішення актуальних суперечностей.

Така в найзагальніших рисах логіка взаємодії розглянутих принципів в процесі організаційного мислення і діяльності.

Висновки. З наведеного розуміємо, що у взаємодоповнювальному поєднанні з категоріальним апаратом, а у низці випадків і самостійно вказані принципи можуть бути використані під час вирішення низки прикладних системно-організаційних проблем: побудови «дерева цілей» вдосконалення організаційних систем [12], розробки методик діагностичного аналізу і системного опису територіально-галузевих органів управління [13, с. 123], побудови якісного оптимізаційного алгоритму вибору комплексних завдань [14], визначення методологічних орієнтирів створення прогресивної технології [15], розробки системних критеріїв формування організаційних якостей, системних принципів вдосконалення об'єкту дослідження [7, с. 67] тощо.

Іншою сферою, де використання розглянутого апарату може виявитися корисним, є систематизація теоретичних представлень за системно-організаційними проблемами прикладного характеру, на-

приклад, розробці системної теорії згуртованості соціальних груп [7, с. 73], системному розвитку методологічного апарату оптимальної побудови системи [13, с. 107] та в іншому.

Застосування пропонованого апарату дасть змогу концептуалізувати і розвинути подібні прикладні теорії, виявити організаційний сенс і взаємозв'язок положень, що є в них, визначити міру їх повноти, виокремити головний зміст, заповнити наявні пропуски. Істотною сферою прикладного використання цього апарату є його застосування для експертних оцінок проектів побудови і перетворення складних систем різних класів. Нарешті, пропонований апарат може слугувати загальним керівництвом в безпосередній організаційній діяльності.

Отже, результати зазначених наукових досліджень сприятимуть більш ефективному функціонуванню соціально-економічних систем, і можуть бути подальшим розвитком методології сучасної теорії управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации / М.И. Сетров. – Л.: Наука, 1972. – 164 с.
2. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / А.И. Уемов. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
3. Федоренко Н.П. Методологические проблемы совершенствования управления экономикой / Н.П. Федоренко // Вопросы философии. – М.: Прогресс, 1974. – № 6. – С. 3–15.
4. Ленин В.И. Полное собрание сочинений / В.И. Ленин. – М.: Политиздат, 1979. – Т. 41. – 675 с.
5. Карцев В., Королева Г. Научный коллектив: проблемы руководства / В. Карцев, Г. Королева // Молодой коммунист. – М.: Мысль, 1978. – № 3. – С. 73–79.
6. Ленин В.И. Полное собрание сочинений / В.И. Ленин. – М.: Политиздат, 1979. – Т. 36. – 635 с.
7. Винограй Э.Г. Общая теория организации и системно-организационный подход / Э.Г. Винограй. – Томск: Изд-во ТГУ, 1989. – 236 с.
8. Хейнман С.А. Организационно-структурные факторы экономического роста / С.А. Хейнман // Экономика и организация промышленного производства. – М.: Мысль, 1980. – № 5. – С. 32–52; № 6. – С. 56–81.
9. Свидерский В.И. О некоторых особенностях развития / В.И. Свидерский // Вопросы философии. – М.: Прогресс, 1985. – № 7. – С. 27–35.
10. Свидерский В.И. О философском осмыслении современности / В.И. Свидерский // Философские науки. – М.: Прогресс, 1990. – № 5. – С. 100–103.
11. Рапопорт А. Математические аспекты абстрактного анализа систем / А. Рапопорт // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – С. 83–105.
12. Винограй Э.Г., Смирнов В.П. Вопросы разработки комплексных программ совершенствования организационных систем / Э.Г. Винограй, В.П. Смирнов // Наука – образование – производство: проблемы развития. – Томск: Изд-во ТГУ, 1982. – С. 49–54.
13. Быков В.Е. Автоматизация управления в системе просвещения / В.Е. Быков, Э.Г. Винограй, А.Н. Мартынов, А.П. Осадчук, В.П. Смирнов. – Томск: Изд-во ТГУ, 1984. – 264 с.
14. Винограй Э.Г. Системный подход к выбору задач автоматизации при создании автоматизированных систем управления / [Э.Г. Винограй]; отв. ред. А.П. Деревянко, С.С. Кутателадзе // Методологические проблемы совершенствования взаимодействия науки и производства. – Новосибирск: Наука, 1985. – С. 103–108.
15. Винограй Э.Г. Методологические принципы создания прогрессивной техники / [Э.Г. Винограй]; отв. ред. А.П. Деревянко, Д.Г. Кнорре // Методологические проблемы создания новой техники и технологии. – Новосибирск: Наука, 1989. – С. 21–34.

УДК 338.001.5

Фарат О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри екологічної політики та менеджменту природоохоронної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

Досліджено еволюцію понять «кластер» та «інноваційний кластер». Дано власне визначення понять з урахуванням специфічних характеристик економіки України. На основі аналізу світової практики функціонування кластерних об'єднань запропоновано класифікацію видів розвитку кластерів.

Ключові слова: кластер, інноваційний кластер, ефект «синергії», кооперація, кластерна дилема.

Фарат А.В. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Исследована эволюция понятий «кластер» и «инновационный кластер». Предложено собственное определение понятий с учетом специфических характеристик экономики Украины. На основе анализа мировой практики функционирования кластерных объединений предложена классификация видов развития кластеров.

Ключевые слова: кластер, инновационный кластер, эффект «синергии», кооперация, кластерная дилемма.

Farat O.V. NATURE AND TYPES OF INNOVATION CLUSTERS

This article explores the evolution of the «cluster» concepts and the «innovation cluster». Given proper definitions of the specific characteristics of the economy in Ukraine. Based on the analysis of world practice of functioning cluster associations it was proposed the classification of cluster development.

Keywords: cluster, innovation cluster, effect «synergy», cooperative, cluster dilemma.

Постановка проблеми. Забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств є визначальним пріоритетом реструктуризації національної економіки у довготривалій стратегічній перспективі. Необхідність інноваційного розвитку промислових підприємств базується на виникненні так званої «тріади суперечностей» між економічним зростанням, рівнем життя населення та збереженням природного середовища. Світова практика показує, що інноваційний розвиток самостійного господарюючого суб'єкта не завжди є настільки ефективним, як у складі певного об'єднання. Причинами цього є відсутність в Україні гнучкої системи стратегічного планування, щодо формування та розвитку об'єднань підприємств. Об'єднання підприємств забезпечує не лише більш ефективну інтеграцію новітніх організаційних та технічних рішень в господарську діяльність підприємств-учасників об'єднання за рахунок співпраці з науково-дослідними організаціями, а й акумулює в собі прогресивний новітній потенціал, який загалом і визначає стратегічні перспективи розвитку держави. За умов стагнації чи спаду економіки «ефект синергії» слід розглядати в якості системи коопераційних комунікацій між господарськими суб'єктами, організаціями та установами, що дозволяють інтегрувати їх діяльність на спільне досягнення встановлених цілей, а саме: підвищення якості продукції; здобуття додаткових та посилення наявних конкурентах переваг; зростання прибутків за рахунок оптимізації процесів переміщення матеріальних потоків та ін.

В умовах стрімкого поширення нової моделі економічних відносин – «економіки знань» інноваційним кластерам відводиться роль прогресивного об'єднання господарських суб'єктів конкретно визначеної або суміжних галузей національної економіки, що системно створюють та інтегрують у виробництво оновлені організаційні та функціональні методи та технології виробництва продукції та надання послуг. Однак не менш важливим є чітке розуміння та розрізнення внутрішньо- та міжкластерної кооперації, оскільки саме їх узгодженість є одним з визначальних факторів, від яких залежить кінцевий якісний та кількісний результат діяльності будь-якої господарської системи на мезо- та макорівнях.

Тому формування та розвиток в Україні кластерних об'єднань з подальшим налагодженням між ними систем відповідних коопераційних комунікацій є однією з проблем національної економіки, яка вимагає негайного розв'язання. Її вирішення повинно сприяти зростанню конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання та їх продукції на світовій торговельній арені, а й сприяти розвитку економіки України на основі моделі «економіки знань» та повної трансформації вітчизняного суспільства в інформаційне.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи кластерної парадигми закладено ще у працях Й. Шумпетера та А. Маршала. Відтак А. Маршал сформував підхід щодо створення «індустріального району», а Шумпетер, вивчаючи можливості зростання показників економічної діяльності всередині такого «індустріального району», сформулював початкові уявлення про кластерні об'єднання. Однак подальшого розвитку в працях цих вчених та їх послідовників кластерна теорія не набула. Лише за сучасних умов господарювання, основою яких є ринковий механізм, повернулася зацікавленість науковців у подальшому вивченні кластерних формувань. Слід зазначити, що одного з найбільш ґрунтовних досліджень кластерної парадигма набула у працях М. Портера [12].

Своєю чергою, з М. Портером [12] вивченням кластерів займаються такі зарубіжні вчені, як Г. Шмідц [13], В. Ельзнер [14], Е. Бергман, Е. Фрезер [15], Д. Свон, М. Превезер [16], С.І. Рекорд, [7], М. Щапакін, Ю. Томілко, В. Гріцая [17] та ін. Що ж стосується вітчизняних науковців, то основи кластерної теорії розглядаються в працях І. Яненкової [1], С. Соколенко [10], В. Шовкалюка [4], Н. Єжакової [8], Д. Смолича [9] та ін.

Мета статті. Ціллю написання статті є дослідження еволюції понять «кластер» та «інноваційний кластер», визначення особливостей їх створення та розвитку з урахуванням специфічних характеристик вітчизняної економіки, а також визначення можливих напрямів розвитку інноваційних кластерів з погляду їх структурної, галузевої та територіальної реструктуризації.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі [1, 7, 10, 12, 13, 14, 15, 16] можна знайти безліч трактувань поняття «кластер», окремі з яких наведено у таблиці 1.

Аналіз поглядів таких авторів, як М. Портер, Д. Свон, М. Превезер, С. Рекорд, свідчить, що в основному вони прихильні вважати, що основою створення та розвитку кластерів є мезорівень функціонування економіки. Однак з врахуванням сучасних можливостей виробничої взаємодії вони можуть розвиватись і на макрорівні функціонування економіки. Своєю чергою, спільним у визначеннях М. Портера та І. Яненкової є те, що вони розглядають кластер як міжорганізаційну мережу, тобто налагоджену систему функціонування підприємств.

Основними недоліками визначень, наведених в таблиці 1, є те, що вони базуються на міжорганізаційній кооперації підприємств в середині одного кластеру і не враховують можливості взаємодії окремих кластерів як в межах держави, так і за її межами. Також важливим питанням є формування таких кластерних об'єднань, які б забезпечували повний або ж більшу частину необхідного ланцюга поставок, розпочинаючи поставкою сировини і закінчуючи збутом готової продукції/послуг.

Аналіз зазначених тлумачень, ознак і властивостей кластера дозволив сформулювати таке авторське трактування дефініції «кластер» – це форма організації галузевої або ж міжгалузевої кооперації підприємств, яка полягає в формуванні постачальницько-сировинної, виробничої, товарно-збутової, та обслуговуючої мереж, які координуються між собою і забезпечують реалізацію визначених цілей завдяки ефекту «синергії».

В умовах конкурентної боротьби кластерам відводиться роль «полюсів конкурентоспроможності», які надають можливість активізувати наявні в межах пев-

ної території або країни ресурси з метою пришвидшення зростання та посилення відповідних конкурентних позицій. Також важливість кластерів полягає в тому, що набираючи відповідну «критичну масу» – загальну сукупність інформаційних зв'язків, інфраструктурного забезпечення і професіоналізму між підприємствами, що належить до певної сфери діяльності, вони позиціонуються як повноцінні одиниці, що здатні вести конкурентну боротьбу на національному та міжнародному рівнях. Саме тому процеси формування кластерних об'єднань необхідно розглядати в якості визначального елемента державної економічної політики на всіх її рівнях, що надасть можливість здійснити консолідацію сильних сторін великого, середнього та малого бізнесу, а також некомерційних організацій та наукових установ, через використання отриманих синергічних ефектів для зміцнення позицій національних компаній у міжнародному економічному обороті саме в тих галузях, які мають визначальне стратегічне значення для посилення конкурентоспроможності економіки України [1, с. 332].

В основі сучасної технологічної багатокладності національної економіки лежить використання 3-го та 4-го технологічних укладів. Сучасний випуск наукоємної продукції є надзвичайно низьким, що також слід розглядати як один з наслідків командно-адміністративної економіки, який полягає у неефективності або ж відсутності на підприємствах маркетингових досліджень і як наслідком низьким рівнем адаптації їх збутових стратегій до змін вимог споживачів щодо характеристик товару. Саме тому доцільно говорити, що в Україні доцільно створювати та розвивати не просто кластери – діяльність яких спрямовуватиметься на оптимізацію виробничо-збутових процесів господарюючих суб'єктів певної галузі народного господарства, а створювати та розвива-

Таблиця 1

Еволюція трактування поняття «кластер»

Автори	Трактування поняття «кластер»	Джерела
М. Портер	Кластер, або промислова група – це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері, що характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюючих один одного.	Портер М. Э. Конкуренция / [М. Портер] ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
М. Портер	Кластер – це форма мережі, що спостерігається в межах географічного регіону, в якій близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних форм спільності і підвищує частоту і рівень взаємодії.	Портер М. Э. Конкуренция / [М. Портер] ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
В. Ельзнер	Кластер – група компаній, що є функціонально пов'язаними як вертикально так і горизонтально.	Elsner W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy. Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics (Eds.) / A. Biesecker, W. Elsner, K. Grenzdorffer. – 1998. – No 34.
Е. Бергма Е. Фезер	Кластер – це група комерційних та некомерційних підприємств, для яких членство в об'єднанні виступає важливим елементом підвищення індивідуальної конкурентоспроможності.	Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / E. M. Bergman, E. J. Feser ; Regionl Research Institute. – WVU., 1999.
Д. Свон М. Превезер	Кластери – групи компаній, що об'єднані межами певної галузі та розміщені в певній географічній області.	Swann G. M. P., Prevezer M., Stout, D. The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology. – Oxford : Oxford University Press, 1996.
С. Рекорд	Кластери – це групи взаємозв'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій (інститутів), які співпрацюють і конкурують між собою; географічно сконцентровані в одному або декількох регіонах, при тому, що кластер може розвиватися і в глобальному масштабі; спеціалізуються у певній сфері, зв'язані технологіями і компетенціями персоналу.	Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
І. Яненкова	Кластер – це різновид стратегічної мережі, а саме стратегічну міжорганізаційну мережу галузевого або міжгалузевого характеру, що поєднує ресурси і ключові компетенції фірм та інших організацій відповідної території. Формування такої мережі може відбуватися з ініціативи влади різних рівнів або йти «знизу» (бути незалежною ініціативою приватних компаній).	Яненкова І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : [монографія] / І.Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.

ти інноваційні кластери, які є особливо актуальними саме для машинобудівних галузей України, оскільки забезпечуватимуть постійний випуск та систематичне удосконалення високотехнологічної продукції.

У науковій літературі можна знайти такі означення поняття «інноваційний кластер», які наведені в таблиці 2.

Отже, організація спільної інноваційної діяльності промисловими підприємствами, організаціями та установами у формі кластера обумовлює необхідність створення особливої форми інновацій, а саме сукупного інноваційного продукту. Своєю чергою, лише за умов чіткої координації діяльності всіх учасників інноваційного кластера є можливою їх найефективніша взаємодія. За рахунок узгодженості дій підприємств, що є учасниками кластера, забезпечується зростання обсягів виробництва інноваційної продукції (робіт, послуг) та збільшення відрахувань податків в державний та місцевий бюджет.

Аналіз зазначених тлумачень поняття «інноваційний кластер» дозволив сформулювати таке авторське визначення цього поняття.

Інноваційний кластер – це прогресивна форма налагодження системи коопераційних комунікацій ділового та науково-дослідного співробітництва між господарюючими суб'єктами з можливістю залучення державних структур різної відомчої приналежності, функціональною основою яких виступатиме науково-дослідна організація – учасник національної мережі трансферу технологій, що здійснюватиме розробку технологічної та/або організаційної інновації, адаптуватиме її на підприємстві, висвітлюватиме всі можливі взаємопов'язані ризики та надаватиме повне економічне обґрунтування доцільності впровадження відповідного інноваційного бізнес-рішення.

Зміст цього твердження охоплює базисні основи створення та функціонування інноваційних кластерів, що наведені у таблиці 2, однак розширює обов'язки саме інтелектуальних центрів (науково-дослідних інститутів, лабораторій, вищих навчальних закладів) функціонування кластерних формувань, оскільки надання кількісної та якісної оцінки від впровадження відповідного інноваційного рішення, які необхідно деталізувати у відповідності з фазами життєвого циклу інновацій задля забезпечення системності в їх видозміні є одним з визначальних фак-

торів який визначатиме подальшу стратегічну перспективу розвитку такого об'єднання.

Однак особливу увагу також слід приділити і вибору типу інноваційного кластера, тобто такого його різновиду, який найкраще адаптуватиметься до умов існування та розвитку визначеної галузі або ж декількох суміжних галузей. Для сучасних машинобудівних галузей з метою забезпечення їх інноваційної спрямованості на випуск конкурентоспроможної високотехнологічної продукції доцільно застосовувати кластерне об'єднання, яке виступатиме функціональним симбіозом галузевого та інноваційно-орієнтованого кластерів, і спрямовуватиметься на забезпечення постійного інноваційного розвитку галузі.

Застосування кластерного підходу має на меті цілеспрямоване створення кластерних об'єднань як на національному так і на регіональному рівнях функціонування економіки в рамках діючої інноваційної політики. Застосування кластерного підходу, традиційно включає 2 етапи, а саме: [2, с. 131]

1. Визначення провідних галузей економіки, що є конкурентоздатними на світовому рівні.

2. Розробка стратегії максимального застосування переваг географічного розміщення в районах концентрації підприємств і організацій галузей, що є найбільш конкурентоспроможними, з метою підвищення конкурентоздатності всіх господарюючих суб'єктів об'єднаних межами певного географічного регіону.

Цю послідовність в побудові кластерів слід розглядати як основу, що надає суб'єктам, які хочуть сформулювати кластер вихідні орієнтири. Залежності від специфіки галузі народного господарства, тенденцій її розвитку, ситуації на зовнішніх ринках цей процес може доповнюватись як проміжними, так і іншими більш деталізованими стадіями.

У цьому процесі головна роль відводиться суб'єктам управління, а саме центральним або регіональним органам влади. Формування регіональних кластерів здійснюється у відповідності з визначеною методологією, яка полягає у наступному: [2, с. 131]

1. Встановлюються напрямки господарської діяльності, що є найбільш перспективними, розвинутими або такими, які визначають регіональну спеціалізацію. Вони виступають базою для створення регіональних кластерів.

2. Проводиться розробка виробничо-технологіч-

Таблиця 2

Трактування поняття «інноваційний кластер»

Автор	Трактування поняття «кластер»	Джерело
Организация «Кластерная инициатива Corallia»	Інноваційні кластери – це неформальні об'єднання інноваційних молодих компаній- стартапів, малих, середніх і великих підприємств, а також дослідних організацій, що діють в певному секторі і географічному регіоні і покликані стимулювати інноваційну діяльність шляхом розширення і поглиблення інтенсивної взаємодії між усіма учасниками. Така взаємодія виражається в спільному використанні наявних можливостей, обміні знаннями та досвідом, ефективної передачі технологій, налагодженні стійких партнерських зв'язків і поширенні інформації між учасниками кластера.	http://www.corallia.org/ru/innovation-clusters.html
Н. Єжакова	Інноваційний кластер – це інтегрований осередок генерації наукових знань, ідей, центрів підготовки висококваліфікованих кадрів, які випускають інноваційну і наукомістку продукцію, що має довгострокові конкурентні переваги. Такий кластер становить інноваційний ланцюг, який починається від генерації наукових знань і закінчується реалізацією інноваційних ідей на старих і нових ринках збуту.	Єжакова Н.В. Оцінка взаємодії елементів інноваційного кластера / Н.В. Єжакова // Економіка Крима. – 2010. – № 4(33). – С. 20–25.
М. Щепакін, Ю. Томілко, В. Грицай	Інноваційний кластер – це сукупність підприємств і організацій, що здійснюють науково-дослідну і дослідно-конструкторську діяльність (університети, науково-дослідні організації, інжинірингові центри, виробничі і сервісні підприємства, споживачі), розташованих на одній географічній території, взаємодіючих для досягнення загальної мети (економічне зростання за рахунок інновацій і синергетичного ефекту), що характеризується певною стійкістю.	Щепакін М.В. Классификация и формы организации отраслевых инновационных кластеров / М.В. Щепакін, Ю.В. Томілко, В.В. Грицай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_12.pdf .

ної структури кластерного утворення виходячи із завершених груп виробництв з отримання конкретного продукту.

3. На основі виробничо-технологічної структури кластеру проводиться створення структури кластерного об'єднання.

4. У склад кластерного об'єднання вносяться також і ті структури, що постійно співпрацюють з його виробничими підприємствами.

В основі використання кластерного підходу лежить створення кластерів в межах територій, на яких розміщені суб'єкти господарської діяльності, які виконують різні функції, однак є об'єднаними певним технологічним процесом, кінцевим результатом якого є товар або послуга. Даний товар створюється в результаті спільних зусиль всіх учасників такого технологічного процесу, починаючи з відповідальних за наукові розробки і підбір кадрів та закінчуючи пакувальниками, технологами і дилерською мережею. Даний підхід базується на врахуванні мережевих принципів організації виробничо-господарських процесів та позитивних синергічних ефектів, що виникають в результаті регіональної агломерації і дифузії знань та вмінь, що є результатом міграції персоналу. Окрім цього не існує кордонів між відповідними секторами і видами господарської діяльності, які, в свою чергу, розглядаються в якості взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих складових [4].

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2006–2012 рр.

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	Особно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2006	10,0	1145	2408	6,7
2007	11,5	1419	2526	6,7
2008	10,8	1647	2446	5,9
2009	10,7	1893	2685	4,8
2010	11,5	2043	2408	3,8
2011	12,8	2510	3238	3,8
2012	13,6	2188	3403	3,3

У сучасних умовах кластерні об'єднання розглядаються як одна з найефективніших форм організації та здійснення інноваційних процесів, тобто форм міжнародного, національного, регіонального або організаційного розвитку, що надають можливість вести конкурентну боротьбу на ринку не лише окремими підприємствами, а й цілими господарськими комплексами, яким надається можливість скорочу-

Таблиця 4

Види розвитку кластерних об'єднань

п/п	Класифікаційний критерій	Вид розвитку
1	За рівнем функціонування економічної системи	1. Регіональний – формування кластерного об'єднання з підприємств розміщених у певному географічному (економічному) районі держави
		2. Загальнодержавний (галузевий) – створення кластерного об'єднання, яке охоплює всі географічні (економічні) райони держави для забезпечення ефективного функціонування визначеної галузі промисловості.
		3. Міжнародний – міжнародне інтеграційне об'єднання з окремих підприємств, або ж самостійних кластерних об'єднань, що розташовані в різних державах, однак об'єднаних спільними економічними зв'язками.
2	За шириною галузевої міжорганізаційної кооперації	1. Галузевий – об'єднання підприємств функціонуючих в межах визначеної галузі народного господарства, що можуть охоплювати декілька регіонів задля забезпечення сукупного споживчого попиту в певні частині країни.
		2. Регіонально-галузевий – об'єднання підприємств в межах визначеного географічного (економічного) регіону держави, що координують свою господарську діяльність в межах певної галузі промисловості.
		3. Міжгалузевий – об'єднання підприємств функціонуючих в межах суміжних галузей народного господарства з метою самостійного забезпечення повного циклу виробництва продукції, що потребує різномірної сировини та технологічних процесів.
		4. Регіонально-міжгалузевий – об'єднання підприємств в межах визначеного географічного (економічного) регіону держави, для самостійного забезпечення повного циклу виробництва продукції, що потребує різномірної сировини та технологічних процесів.
3	За можливістю поступального інтеграційного об'єднання	1. Горизонтальний – об'єднання підприємств, що спеціалізуються на виконанні однорідних функцій з організації переміщення матеріальних потоків.
		2. Вертикальний – інтеграція окремих підприємств, горизонтальних кластерів чи їх рівневих комбінацій для повного обслуговування процесів фізичного переміщення товарно-матеріальних цінностей (сировини, комплектуючих, готової продукції), або/і виробництва та збуту продукції.
4	Залежно від кінцевих повноцінних кластерних ефектів	1. Трансформаційний – організаційна та функціональна реорганізація існуючого кластерного об'єднання для адаптації новітніх рішень в управлінські та виробничі процеси з метою переходу на нові ринки, або/і на виробництво нової продукції, не пов'язаної з попередньою діяльністю кластера.
		2. Елімінаційний – розпад існуючого кластеру, що виробляє недостатньо новітню чи конкурентоспроможну продукцію з подальшим формуванням менших кластерних об'єднань, або ж інтеграцією окремих елементів такого кластера чи їх груп в інші галузево або/і територіально пов'язані кластери.
5	Залежно від можливостей гнучкості реагування на флуктуації попиту	1. Диверсифікаційний – формування кластерного об'єднання, в якому в однаковій мірі розвинуті організаційно та технологічно незалежні між собою виробництва продукції різного споживчого призначення з наявністю виробничих резервів для гнучкого реагування на коливання попиту в певних видах продукції.
		2. Конверсійний – формування кластерного об'єднання з гнучкою системою виробничої переорієнтації на випуск інноваційної або/і принципово нової продукції, що не пов'язана з попередньою спеціалізацією кластера.

Джерело: розроблено авторами на основі власних досліджень

вати свої витрати за рахунок спільної технологічної кооперації підприємств. Також кластерні об'єднання з цілью розширення сфер вільної торгівлі, вільного переміщення трудових ресурсів та капіталу створюють специфічний економічний простір і тим самим реалізують функції структуроутворюючих компонентів глобальної системи [4].

Кількісна характеристика основних інноваційних процесів на промислових підприємствах в Україні за 2006–2012 рр. наведено у таблиці 3.

Дані таблиці 3 наочно показують нам такі реалії розвитку вітчизняної економіки, а саме:

1. Починаючи з 2009 року спостерігається щорічне зростання підприємств, що впроваджують інновації. Даний факт свідчить про зацікавленість вітчизняних підприємств у своєму інноваційному розвитку.

2. Питома вага реалізованої інноваційної продукції характеризується щорічним зменшенням. І це негативна тенденція.

Отже, основною метою створення та розвитку кластерів є сприяння у підвищенні внутрішньої та зовнішньої конкурентоздатності його учасників шляхом комерційного та некомерційного співробітництва, навчання та проведення заходів політики підтримки, наукових досліджень і інновацій [4].

В результаті дослідження можливостей розвитку кластерів, зокрема інноваційних, було виділено окремі їх види, які охарактеризовано у табл. 4.

Перспективи євроінтеграції вимагають не лише організаційного та структурного перегляду базисних основ функціонування вітчизняних галузей економіки, а й вибору таких організаційно-правових форм здійснення виробничо-господарської діяльності, які б забезпечили не лише високу їх високу ефективність, а й надали можливість забезпечити їх подальшу адаптацію до європейських стандартів. Формування та розвиток в Україні кластерних об'єднань різної галузевої та міжгалузевої приналежності є істотною, однак не достатньою ознакою для забезпечення доцільних трансформаційних зрушень в економіці. Саме тому важливим питанням є забезпечення таких можливостей поступального розвитку кластерних об'єднань, які б дозволили створити належні умови для інтеграції вітчизняних галузей економіки до секторальних політик Європейського Союзу та можливості щодо налагодження комунікацій ділового партнерства між вітчизняними та європейськими кластерами.

Висновки. У процесі проведеного дослідження було проаналізовано низку поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців, щодо таких понять як «кластер» та «інноваційний кластер». Визначено, що значна частина поглядів, щодо такого економічного явища як «кластер» базується саме на об'єднанні підприємств в межах певного регіону, тобто мова йде про мезорівень функціонування економіки. Що ж стосується «інноваційних кластерів», то їх особливість полягає у широкому застосуванні новітнього наукового знання, що реалізується завдяки тісній співпраці, або ж наявності в структурі такого кластеру науково-дослідної установи, яка і займається систематичною розробкою та впровадженням інноваційних підходів щодо здійснення господарської діяльності іншими учасниками кластеру. Також на основі аналізу світової практики функціонування кластерів визначено можливі напрями їх розвитку, які зведено у 5 груп, кожна з яких диференціюється на відповідні різновиди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яненко І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : [монографія] / І.Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.
2. Кризська Р.Ю. Регіональні інвестиційно-інноваційні кластери: актуальні проблеми запровадження в Україні / Р.Ю. Кризська // Держава та регіони. Сер. Державне управління. – 2011. – № 2. – С. 129–135.
3. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С.І. Соколенко // Формування та розвиток регіональних кластерів як один із інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону : [матеріали круглого столу] (м. Полтава, 11 липня 2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klasteriy-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>.
4. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України / В.С. Шовкалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf.
5. Федотова Ю. Інноваційні кластери та їх роль у підвищенні конкурентоспроможності економіки регіону / Ю. Федотова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://confiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/49_innovacijni_klasteri_ta_jikh_rol_u_pidvyshhenni_konkurentospromozhnosti_ekonomiki_regiону/2-1-0-118.
6. Смородинская Н. Инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии / Н. Смородинская [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://espol.ru/index.php/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-41-42/756innovatsi-onnye-klastery-mirovye-orientiry-i-rossijskie-realii>.
7. Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
8. Єжакова Н.В. Оцінка взаємодії елементів інноваційного кластера / Н.В. Єжакова // Економіка Криму. – 2010. – № 4(33). – С. 20–25.
9. Смолич Д.В. Концептуальні засади формування інноваційних кластерів в умовах транскордонного співробітництва регіонів / Д.В. Смолич // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор Й.М. Петрович. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 206–211.
10. Соколенко С.І. Формирование инновационных кластеров в Украине: Роль Торгово-промышленных Палат // Развитие инновационного пространства СНГ. Роль и место Торгово-промышленных Палат стран содружества : [материалы Международного форума] (г. Казань, 16–17 апреля 2009 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2009/04/formirovanie-innovacionnyx-klasterov-v-ukraine-rol-torgovo-promyshlennyx-palat/>.
11. Спасів Н.Я. Кластер як імператив інвестиційної активності / Н.Я. Спасів, В.М. Хопчан, М.І. Хопчан // Електронне наукове видання «Ефективна економіка». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=406>.
12. Портер М. Э. Конкуренция / [М. Портер] ; пер.с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
13. Schmitz, Hubert, On the Clustering of Small Firms" / J. Rasmussen, H. Schmitz and M.P. van Dijk (eds.) // Flexible specialization: a new view on small industry, IDS Bulletin (Special Issue). – 1992. № 23(3). – P. 64–69.
14. Elsner, W. An industrial policy agenda 2000 and beyond: Experience, Theory and Policy. Bremen Contributions to Institutional and Social-Economics (Eds.) Biesecker, A./ Elsner, W./ Grenzdorffer, K., No 34, 1998.
15. Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative
16. Applications / E. M. Bergman, E. J. Feser ; Regionl Research Institute. – WVU., 1999.
17. Swann G. M. P., Prevezer M., Stout, D. The Dynamics of Industrial Clustering: International Comparisons in Computing and Biotechnology. – Oxford : Oxford University Press, 1996.
18. Щепакін М.В. Классификация и формы организации отраслевых инновационных кластеров / М. В. Щепакін, Ю.В. Томилко, В.В. Грицай. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_12.pdf.

УДК 340:331.5(045)

Чайка І.В.

асистент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано необхідність вдосконалення нормативно-правової бази функціонування ринку праці України шляхом перегляду Закону України «Про оплату праці», що забезпечить доплату коштів молодим спеціалістам, в залежності від розмірів заробітної плати, які працюють перший рік, з метою стимулювання молоді у пошуках роботи та підвищення їх соціального статусу; Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», що створить гарантії для тих, хто навчався як за державним замовленням, так і на умовах договору. Розглянуто сферу дії правових актів та їх різновиди. Запропоновано, що серед заходів регулювання ринку праці першочергового значення набуває вирівнювання системи соціальних стандартів і гарантій; заходи непрямого економічного впливу (стимулювання діяльності великих та особливо малих підприємств, підтримка сільськогосподарського виробника тощо), що у свою чергу зумовить підвищення соціально-економічного рівня країни.

Ключові слова: нормативний документ, ринок праці, молодь, страховий стаж, колективний договір, трудовий договір.

Чайка И.В. АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ

В статье обоснована необходимость усовершенствования нормативно-правовой базы функционирования рынка труда Украины путем пересмотра Закона Украины «Об оплате труда», что обеспечит доплату средств молодым специалистам, в зависимости от размеров заработной платы, которые работают первый год, с целью стимулирования молодежи в поисках работы и повышения их социального статуса; Закон Украины «О содействии социальному становлению и развитию молодежи в Украине», что создаст гарантии для тех, кто учился как по государственному заказу, так и на условиях договора. Рассмотрены сфера действия правовых актов и их разновидности. Предложено, что среди мер регулирования рынка труда первостепенное значение приобретает выравнивание системы социальных стандартов и гарантий; меры косвенного экономического влияния (стимулирование деятельности крупных и особо малых предприятий, поддержка сельскохозяйственного производителя и т.д.), что в свою очередь приведет к повышению социально-экономического уровня страны.

Ключевые слова: нормативный документ, рынок труда, молодежь, страховой стаж, коллективный договор, трудовой договор.

Chayka I.V. ANALYSIS OF THE REGULATORY FRAMEWORK OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

The paper emphasizes the need to improve the normative legal documents of the labor market in Ukraine by revising the Law of Ukraine «On remuneration of labour», that will provide additional depending on wages payment to young professionals during their first year of work, to encourage young people to find work and improve their social status; the Law of Ukraine «On the promotion of social advancement and development of young people in Ukraine», which will create guarantees for those who studied both by state order and on contract terms. The scope of legal acts and their variations is considered. It is suggested that among measures to regulate labor market the alignment of social standards and guarantees and indirect measures of economic influence (stimulation of large and especially small businesses, support of farm producers, etc.) are getting primary importance. It will lead, in its turn, to improvement of the socio-economic level of the country.

Keywords: normative documents, labor market, youth, insurance seniority, collective agreement, labor contract.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогодні заходи державного регулювання недостатньо дієві і не забезпечують інтересів учасників ринку праці. Відсутність ефективного механізму державного регулювання цього ринку стала однією із важливих причин стримування його розвитку. Тому актуальним є розробка напрямів і шляхів вдосконалення нормативно-правових документів державного регулювання ринку праці.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню нормативно-правової бази функціонування ринку праці присвячені праці таких вчених, як М.Г. Акулова, А.В. Драбаніча, Т.В. Євася [1], які розглядають сферу дії правових актів та їх різновиди; С.С. Гринкевича [2], який аналізує Закон України «Про колективні договори й угоди»; «Про охорону праці»; «Про освіту». Автор відзначає, що вищезазначені закони визначають правові, економічні та організаційні основи зайнятості населення України і його захисту від безробіття, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю. Ю. Маршавін [3] зробив значний внесок у нормативно-правове регулювання ринку праці, створивши Єдину технологію обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України.

У своїх працях О.М. Пищуліна, О.П. Коваль та О.О. Кочеміровська [4] аналізують ієрархічну структуру нормативних актів регулювання ринку праці України; Ю.Б. Чернявська та І.О. Цибульник [5] у своїх працях пропонують напрями удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання ринку праці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Беручи до уваги те, що наукових напрацювань за даною темою достатньо багато, тим не менше варто акцентувати увагу на питаннях, котрі залишаються недостатньо розробленими і невирішеними. До таких варто віднести саме вдосконалення нормативно-правової бази функціонування ринку праці.

Постановка завдання. На основі викладеного постають завдання, які полягають в аналізі нормативно-правової бази функціонування ринку праці та наданні пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нормативно-правова база визначає правові засади функціонування ринку в Україні. Нормативно-правова система функціонування ринку праці в Україні має досить різноманітні правові засади.

Одним із напрямів вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання ринку

праці України є нормативно-правова база, яка передбачає регулювання ринку праці шляхом дотримання змісту Конституції України та Кодексу законів про працю.

Варто зазначити, що Конституція України визначає принципи правового регулювання. У ст. 43 Конституції України закріплено, що «кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працюю, яку він сам вільно обирає або на яку вільно погоджується» [6]. Як відомо із практики, ця норма реалізується не повністю. Сучасний стан економіки та зростання безробіття вимагають усебічних досліджень проблем зайнятості різних категорій населення з метою регулювання цих процесів й опрацювання заходів щодо виходу з кризи. За таких соціально-економічних умов особливі труднощі із працевлаштуванням виникають в осіб передпенсійного віку, жінок з дітьми та молоді.

Кодекс законів про працю України (КЗпП України) є зведеним законом і діє на всій території України. Перевагами КЗпП України є те, що він регулює трудові відносини всіх працівників, сприяючи зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і підвищенню на цій основі матеріального і культурного рівня життя трудящих, зміцненню трудової дисципліни і поступовому перетворенню праці на благо суспільства в першу життєву потребу кожної працездатної людини [1, с. 284-285].

Недоліками КЗпП України є його застарілі норми (прийнятий 10.12.1971 р.: 265 статей та преамбули були суттєво змінені, 44 статті КЗпП не зазнали змін, вилучено повністю 20 статей, включено 35, частина з яких уже втратили силу) [4, с. 36].

Уже тривалий час Україна вдосконалює через зміни та доповнення Кодекс законів про працю, прийнятий ще за радянських часів. Міжнародне бюро праці через реалізацію проекту технічного співробітництва «Україна: сприяння реалізації основних принципів та прав у світі праці» позитивно вплинуло на розроблення в Україні Концепції реформування законодавства про працю та проекту Трудового кодексу. Завдяки міжнародній підтримці процес формування Трудового кодексу в Україні здійснювався на демократичній основі. У першому читанні Трудовий кодекс було прийнято Верховною Радою України наприкінці 2003 року, однак й дотепер не відбулося подальших кроків щодо його узаконення [7, с. 7].

Тому основним недоліком нормативної бази України є невідповідність Кодексу законів про працю вимогам часу та затягування з прийняттям нового Трудового кодексу.

Наступною ланкою в системі нормативно-правових актів, що регулюють ринок праці, є Укази Президента України та закони України.

Серед законів основним є Закон України «Про зайнятість населення» [8], який гарантує усім працездатним особам працездатного віку:

1. Право здійснювати будь-яку законну економічну діяльність.
2. Захист від дискримінаційної практики найму на роботу і звільнення.
3. Безплатну допомогу в пошуках роботи відповідно до інтересів, здібностей, освіти та вмінь особи, ураховуючи потреби суспільства.
4. Грошову компенсацію, пов'язану із направленням на роботу до інших регіонів.
5. Вихідну грошову допомогу у разі втрати постійної роботи.
6. Безкоштовне навчання й перенавчання безробітних.

7. Надання роботи за фахом випускникам державних професійних навчальних закладів.

8. Визначення осіб, які зараховуються до категорії безробітних, а також осіб, яким надається спеціальний захист.

Перевагою даного закону є те, що він визначає основні завдання Державної служби зайнятості, інших міністерств і соціальних партнерів у регулюванні ринку праці, стимулюванні зайнятості та подоланні безробіття, механізм формування й використання фонду сприяння зайнятості населення, роль підприємств, установ і організацій у реалізації державної політики зайнятості.

Відзначимо, що даний закон фактично не гарантує виконання та дотримання положень і принципів, викладених в ньому, та в значній мірі носить декларативний характер.

Основним актом, що регулює відносини у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, є Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [9].

Варто зазначити, що відповідно до даного закону, страхування на випадок безробіття здійснюється за такими принципами:

- надання державних гарантій реалізації застрахованими своїх прав;
- обов'язковості страхування на випадок безробіття всіх працюючих на умовах трудового договору (контракту), а також добровільності такого страхування особами, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), а також громадянами – суб'єктами підприємницької діяльності;
- цільового використання коштів страхування на випадок безробіття;
- солідарності та субсидування;
- обов'язковості фінансування Фондом загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття витрат, пов'язаних з наданням матеріального забезпечення у випадку безробіття та соціальних послуг;
- паритетності в управлінні страхуванням на випадок безробіття держави, представників застрахованих осіб та роботодавців;
- диференціації розмірів виплати допомоги по безробіттю залежно від страхового стажу та тривалості безробіття;

- надання на рівні не нижче за прожитковий мінімум, встановлений законом, допомоги по безробіттю та матеріальної допомоги у період професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації;

- законодавчого визначення умов і порядку здійснення страхування на випадок безробіття.

На наш погляд, головною перевагою Закону є те, що введено таке поняття як страховий стаж – це період, протягом якого особа підлягає страхуванню на випадок безробіття та за який сплачено страхові внески. До страхового стажу прирівнюється трудовий стаж, набутий працівником за час роботи на умовах трудового договору до набрання чинності Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття». Важливим також є положення закону про паритетне управління Фондом загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття державою, представниками застрахованих осіб і роботодавців. Це дає реальну можливість захищати свої інтереси усіма сторонами загальнообов'язкового страхування.

Крім того, важливу роль у регулюванні ринку праці відіграють такі закони: Закон України від

01.07.1993 р. «Про колективні договори й угоди» [10]; Закон України станом на 14.10.1992 р. «Про охорону праці» [11]; Закон України від 23.05.1991 р. «Про освіту» [12]. Ці закони визначають правові, економічні та організаційні основи зайнятості населення України і його захисту від безробіття, а також соціальні гарантії з боку держави в реалізації громадянами права на працю [2, с. 141-144].

Названі закони поширюються на всі трудові правовідносини в межах території України.

Зазначимо, що, на думку Ю.Б. Чернявської, з метою вдосконалення нормативно-правової бази функціонування ринку праці України необхідно доопрацювати та прийняти нову редакцію Трудового кодексу, розробити Закон України «Про професійну орієнтацію населення»; законодавче забезпечення функціонування нової організаційної структури асоціації трипартизму «підприємство-працівник-навчальний заклад»; удосконалення Закону України «Про інноваційну діяльність»; контроль за дотриманням чинного законодавства і внесення відповідних змін з урахуванням ситуації на ринку праці [5, с. 187].

З нашої точки зору необхідно переглянути на рівні держави такі закони, як Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР (зі змінами і доповненнями) [13], Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 05.02.1993 р. № 2998-XII [14] та внести відповідні доповнення.

По-перше, в Законі України «Про оплату праці» ст.12 «Інші норми і гарантії в оплаті праці» пропонуємо забезпечити доплату коштів молодим спеціалістам, в залежності від розмірів заробітної плати, які працюють перший рік з метою стимулювання молоді у пошуках роботи та підвищення їх соціального статусу.

По-друге, Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» врегульовано питання щодо забезпечення зайнятості молоді, створення в Україні молодіжних центрів праці, молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів для реалізації програм підготовки молоді до підприємницької діяльності, сприяння працевлаштуванню, надання інформаційних та консультативних послуг. Визначається також, що органи місцевого самоврядування можуть встановлювати пільгову плату за реєстрацію підприємств, створених молодими громадянами та молодіжними громадськими організаціями, реалізовувати програми підготовки та перепідготовки молоді, яка займається підприємництвом, у тому числі за кордоном. Також даний Закон закріпив, що «державна забезпечує працездатній молоді надання першого робочого місця на строк не менший двох років після закінчення або припинення навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах...» [14]. Це стосується передусім молоді, яка закінчила або припинила навчання у загальноосвітніх, професійних навчально-виховних та вищих навчальних закладах, закінчила професійну підготовку і перепідготовку, а також звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби. Але дія цієї статті поширюється лише на осіб, підготовка яких здійснюється за державним замовленням.

На нашу думку, необхідно переглянути ст. 7 «Праця молоді» Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» та створити гарантії для тих, хто вчиться не за державним замовленням.

Також даним пунктом відзначено, що «молодіжні центри праці, які діють відповідно до Типового положення, а також громадські молодіжні організації

(агентства, біржі, бюро та інші) за наявності в них відповідного дозволу, виданого державною службою зайнятості, сприяють працевлаштуванню молоді, у тому числі учнів, студентів, аспірантів у позанавчальний час, надають послуги, пов'язані з профорієнтацією та підготовкою до роботи за новою професією». Але недоліком є те, що забезпечення ефективного функціонування не дає можливості створити такі «молодіжні центри» через недостатність необхідних ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних).

Окрім цього, законодавством не передбачена відповідальність за можливість відсутності робочих місць на підприємстві, на яке відправляється молодий спеціаліст. Таким чином, його право – заперечити таке рішення у випадку відмови у прийомі на роботу у зв'язку з відсутністю робочих місць на підприємстві, куди його направляють.

Отже, держава гарантує молоді право на працю, але через відсутність достатнього практичного досвіду, соціально-правових та професійних знань, а часом моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам досить складно.

Тому перегляд вищезазначених законів надасть можливість випускникам вищих навчальних закладів, які навчалися як за державним замовленням, так і на умовах договору, бути затребуваними на ринку праці та буде стимулювати молодь до пошуку роботи.

Далі необхідно розглянути сферу дії правових актів та їх різновиди.

Правові акти, видані міністерствами, комітетами, відомствами, діють, як правило, у межах відповідної галузі. Однак окремі акти, видані Міністерством праці і соціальної політики України, Міністерством охорони здоров'я України у сфері трудових правовідносин, поширюються і на працівників інших галузей.

Правові акти, видані органами місцевого самоврядування, керівниками підприємств, установ, фірм і організацій, поширюються на територію самоврядування і, відповідно, на членів трудового колективу [1, с. 285].

Як локальні правові акти виступають:

- колективний договір – правовий акт, що регулює трудові, соціально-економічні і професійні відносини між роботодавцем і працівниками на підприємстві, в установі, організації;

- трудовий договір (контракт) – угода між працівником і роботодавцем за яким працівник зобов'язується виконувати роботу з визначено спеціальності, кваліфікації чи посади з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядку, а роботодавець зобов'язується виплачувати працівнику заробітну плату і забезпечувати умови праці, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін;

- нормативні акти – правила внутрішнього трудового розпорядку, положення про преміювання, про винагороду за підсумками роботи за рік, угоди про графіки відпусток.

Усі нормативні акти в сфері ринку праці не повинні суперечити Конституції України і законам та погіршувати правове положення працівників [1, с. 285-286].

Основні функції регулювання ринку праці в Україні здійснюють Міністерство праці та Міністерство соціального захисту населення. Для реалізації програм зайнятості і забезпечення громадянам відповідних гарантій по всій території України створено державну службу зайнятості. До її обов'язків вхо-

дять аналіз і прогнозування попиту та пропозиції на робочу силу, облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування, надання допомоги громадянам у професійній орієнтації, доборі роботи і працевлаштуванні та власникам підприємств – у доборі необхідних працівників; організація при потребі професійної підготовки і перепідготовки громадян; реєстрація безробітних і виплата допомоги по безробіттю; участь у підготовці територіальних програм зайнятості та заходів щодо захищеності різних груп населення від безробіття.

Певні функції з регулювання ринку праці виконує Міністерство економіки та управління (департаменти) економіки місцевих державних адміністрацій. Вони здійснюють аналіз і прогноз чисельності населення, трудових ресурсів та ринку праці, у складі індикативних планів розробляють зведений баланс трудових ресурсів, зведений баланс ринку праці, заходи щодо забезпечення зайнятості та соціального захисту населення [15].

В Україні йде формування конкретних механізмів державного регулювання ринку трудових ресурсів. Визначені кроки тут уже зроблені: створена державна служба зайнятості, розгортається система перепідготовки кадрів, офіційно встановлюються прожитковий мінімум і мінімальна заробітна плата. Утім, поки два останні індикатори є в Україні (на відміну від високорозвинених країн з ринковою економікою) лише умовними показниками.

Тому, виходячи з власних досліджень, можна зробити висновок, що з точки зору правового регулювання ринок праці є зарегульованим. З одного боку, в рамках трудового законодавства існують численні правові й адміністративні обмеження. З іншого боку – правові й дисциплінуючі механізми, що контролюють виконання нормативів, дуже слабкі.

Надмірна зарегульованість трудових відносин обмежує гнучкість інститутів ринку праці та високі витрати, пов'язані з наймом і звільненням. На інерцію зайнятості й повільності просування ринку до змін у попиті на працю впливають високі витрати обороту робочої сили, що є своєрідним гальмом на шляху до її цілеспрямованого перерозподілу. В Україні витрати на звільнення працівників занадто високі. Так, у випадку звільнення за скороченням штатів роботодавець повинен сплачувати працівникові вихідну допомогу, розмір якої, згідно з КЗпП, коливається від одного до трьох місячних заробітків. Негрошові втрати також високі: про звільнення роботодавець повинен попередити робітника не менше ніж за 2 місяці, спрямувати інформацію в державні органи зайнятості, попередити профспілку (у разі масових звільнень).

Через надмірну зарегульованість трудових відносин у формальному секторі нові робочі місця досить часто створюються на неформальній чи напівформальній основі. Саме тому зовні позитивні зрушення у структурі зайнятості, по суті, камуфлюють процеси, що свідчать про її примітивізацію. Зауважимо, що можна виділити декілька головних негативних наслідків, що здатна викликати надмірна зарегульованість ринку праці:

1. Законодавство України надає різним категоріям працівників багато пільг, фінансування яких покладається на роботодавців. Воно передбачає дуже високий ступінь захищеності груп зі слабкими конкурентними позиціями на ринку праці. Різноманітні додаткові зобов'язання, покладені на роботодавців, підвищують вартість робочої сили і, отже, скорочують попит на неї. За інших рівних умов це означає

зниження загального рівня зайнятості і зростання безробіття.

2. «Надлишковий» захист зайнятості також має свої негативні сторони. Він поширюється не на всю економіку, а охоплює тільки її центральне «ядро». Результатом стає сегментація ринку праці. Поряд із секторами, змушеними жити «за правилами», утворюються анклави, що більшою чи меншою мірою вільні від тягара надлишкового регулювання. Ті, кому вдається влаштуватися у захищеному секторі, виграють: вони отримують стабільнішу зарплату, користуються широким спектром пільг і гарантій, їх практично неможливо звільнити. Водночас ті, хто зайнятий у незахищеному секторі, а також безробітні програють: їхні шанси знайти «гарне» робоче місце суттєво зменшуються.

Найбільш негативним проявом такої тенденції можна вважати виникнення великого неформального сектора, цілком вільного від дії формальних регуляторів. Тут не визнається гарантій зайнятості, письмові контракти замінено усними домовленостями, договірним відносинам між працівником і роботодавцями притаманний здебільшого короткостроковий характер, оплата праці здійснюється тільки готівкою, податки не сплачуються, суперечки вирішуються без участі держави.

Український досвід змушує внести певні корективи в загальноприйняті уявлення про негативні ефекти, що породжує надлишковий захист зайнятості. Слабкість правозастосовуючих механізмів частково нейтралізувала суворість існуючого законодавства, пом'якшуючи стандартні ефекти, пов'язані з надлишковим захистом зайнятості. Варто констатувати, що у випадку буквального дотримання усіх установлених правил і норм соціальний захист міг би паралізувати роботу українського ринку праці. Проте слабкість цих механізмів породжувала безліч інших, не менш суттєвих проблем [4, с. 34-36].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, можна стверджувати, що законодавством недостатньо визначена відповідальність роботодавців за відмову в працевлаштуванні громадян; відсутні нормативні документи про економічне стимулювання роботодавців, які створюють робочі місця для відповідних категорій населення понад встановлену квоту. Потрібен досконалий механізм регулювання зайнятості різних категорій населення, який враховував би фінансово-соціально-економічні можливості держави, регіону та підприємства.

Враховуючи вищесказане, серед заходів регулювання ринку праці першочергового значення набувають удосконалення нормативно-правового поля регулювання ринку праці, вирівнювання системи соціальних стандартів і гарантій; заходи непрямого економічного впливу (стимулювання діяльності великих та особливо малих підприємств, підтримка сільськогосподарського виробника тощо), що у свою чергу зумовить підвищення соціально-економічного рівня країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов М.Г. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / М.Г. Акулов, А.В. Драбаніч, Т.В. Євась. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Гринкевич С.С. Важелі державного регулювання ринку праці в Україні / С.С. Гринкевич // Наук. вісн. УкрДЛТУ. – 2006. – Вип. 16.3. – С. 141-144.
3. Маршавін Ю. Єдина технологія обслуговування незайнятого населення в центрах зайнятості України / Ю. Маршавін, Л. Ля-

- ліна, М. Руженський, В. Поливанов та ін. – К. : Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості, 2000. – 300 с.
4. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування: аналіт. доп. / О.М. Пищуліна, О.П. Коваль, О.О. Кочмировська ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
 5. Чернявська Ю.Б. Удосконалення законодавчо-нормативних важелів державної політики регулювання вітчизняного ринку праці / Ю.Б. Чернявська, І.О. Цибульник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1(128). – С. 185-188.
 6. Конституція (Основний Закон) України. Прийнята Верховною Радою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 7. Новікова О. Напрями вдосконалення державного та регіонального управління щодо збереження та розвитку трудового потенціалу України / О. Новікова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 7-8.
 8. Закон України «Про зайнятість населення» від 01.03.1991 № 803-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 9. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 р. № 1533-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 10. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 р. № 3356-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 11. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 р., № 2694-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 12. Закон України «Про освіту» (із змінами та доповненнями) від 23.05.1991р. № 1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 13. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 14. Закон України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» від 5.02.1993 р. № 2998-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
 15. Державне регулювання ринку праці в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/738-derzhavne-regulyuvannya-rinku-pratsi-v-ukrajini>.

УДК 330.341

Шутаєва О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки

Таверійського національного університету імені В.І. Вернадського

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА»

Стаття присвячена дослідженню теоретичного поняття тіньової економіки та її сучасних форм, а також виявленню основних причин виникнення тіньової економіки як складного багатогранного соціально-економічного явища, яке динамічно розвивається.

Ключові слова: тіньова економіка, тінізація, тіньові економічні відносини, ринкове господарство, соціально-економічна система.

Шутаєва Е.А. НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

Статья посвящена исследованию теоретического понятия теневой экономики и её современных форм, а так же выявлению основных причин возникновения теневой экономики как сложного многогранного и динамично развивающегося социально-экономического явления.

Ключевые слова: теневая экономика, тенизация, теневые экономические отношения, рыночное хозяйство, социально-экономическая система.

Shutaieva O.A. SOME THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT "SHADOW ECONOMY"

The article investigates the theoretical concept of the shadow economy and its modern forms, as well as identifying the main causes of the shadow economy as a complex multi-faceted and dynamic socio-economic phenomenon.

Keywords: shadow economy, shadowing, shadow economic relations, market economy, socio-economic system.

Постановка проблеми. Розвиток світового господарства йде шляхом глобалізації всіх сфер міжнародних економічних відносин, які відрізняються високим динамізмом і взаємозалежністю подій. Загострилися протиріччя, пов'язані з нерівномірністю розвитку в результаті глобалізаційних процесів, поглибленням розриву між рівнями добробуту країн. Цінності та моделі розвитку стали предметом глобальної конкуренції. Зросла вразливість всіх членів міжнародного співтовариства перед обличчям нових викликів і загроз, в тому числі кризових явищ у світовому господарстві.

З проблемами присутності тіньової економіки стикаються майже всі країни світу. В одних її обсяги фіксуються на рівні, що не має значного впливу на економіку, а в інших – є свідченням існування відтворювальної системи тіньових економічних відносин. До другої категорії, на жаль, відноситься Україна, обсяги тіньової економіки якої за різними джерелами фіксується на рівні 20-50% ВВП [1].

Для деяких регіонів тіньова економіка стала основою життєзабезпечення. Багатьом країнам не під силу відмовитися від тіньової економіки не тільки тому, що вона надзвичайно прибуткова, зачіпає інтереси найвпливовіших груп і бізнес еліт, що мають великі міжнародні зв'язки, але й тому, що її ліквідація вимагає реалізації дорогих соціальних програм, спрямованих на переорієнтацію діяльності населення, створення нових галузей виробництва і легальних робочих місць. Глобальний характер тіньової економіки об'єктивно знижує можливості окремої держави і ставить питання про регулювання соціально-економічних відносин силами світового співтовариства.

Активне поширення тіньової економіки є однією з основних загроз економічній безпеці країн. Тіньова економіка, на думку багатьох, вже є загрозою економічній безпеці України. При цьому, як у суспільній свідомості, так і в середовищі фахівців досі немає однозначного трактування змісту цього складного явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато зарубіжних фахівців (Дж. Гелбрайт, Г. Мюрдаль, Л. Туроу, Л. Ларуш та ін.) зверталися до питань розкриття тіньового аспекту соціально-економічних відносин суспільства. У наступні роки цій проблемі приділяли увагу видатні зарубіжні, в тому числі, російські вчені: С.Ю. Барсукова [2; 3], А.К. Бекряшев [4], В.М. Єсіпов [5], С.М. Єчкамов [6], С.М. Ковальов [7], Ю.В. Латов [7], І.С. Нафіков [8], А. Портес [9], С.С. Сулакшин [10], О.А. Степичева [11], Ф. Шнайдер [12], Н.Д. Еріашвілі [13] та інші.

Крім того, аналізу проблем тіньової економіки присвячені роботи вітчизняних вчених, таких як: Е. Воробійов [14], З. Варналія [15], О. Головач [16], В. Гвоздецький [17], І. Мазур [18], М. Флейчук [19], Ю. Харазішвілі [20], Є. Хорошаєв [21] та інших.

Однак, ряд аспектів процесу тінізації національної та світової економіки в цілому, до теперішнього часу залишаються без належної уваги і є недостатньо опрацьованими. Так, залишається досить широким спектр поглядів на саме поняття тіньової економіки і його зміст і склад, що в свою чергу ускладнює визначення цілей і завдань стратегії регулювання національної економіки.

Метою статті є уточнення поняття тіньової економіки, дослідження причин виникнення тіньових економічних відносин в сучасному суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тіньовою економікою (*shadow economy*) називають господарську діяльність, яка розвивається поза державним обліком і контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. Масштаби і характер діяльності у сфері тіньової економіки варіюються в широких межах. Феномен тіньової економіки давно вже привертає до себе увагу економістів, оскільки обсяг цього економічного явища до початку ХХІ століття придбав такі розміри, що не помічати її стало вже неможливо.

За кордоном проблеми тіньової економіки почали вивчати з 30-х років ХХ століття, однак перші серйозні розробки в цій області були зроблені лише в 70-х роках. Однією з перших серйозних робіт на цю тему стала стаття американського вченого П. Гутманна «Підпільна економіка», яка була опублікована в 1977 році і стала своєрідним початком великих досліджень з проблем тіньової економіки.

Хоча вивчення тіньової економіки йде вже кілька десятиліть, досі не склався єдиний понятійний апарат для її аналізу. Наприклад, в англійській літературі можна зустріти терміни «*informal economy*», «*underground economy*», «*shadow economy*», «*black economy*», які у різних дослідників використовуються в різних значеннях. У вітчизняній літературі в якості альтернативи поняття «тіньова економіка» використовуються й інші терміни – неофіційна, неспостережена, прихована, підпільна, нелегальна та інші. Кожен з них акцентує увагу тільки на одному з аспектів даного явища і не відображає у всій його багатогранності. У російській та вітчизняній науці та економічній практиці сплеск інтересу до тіньової економіки був відзначений тільки наприкінці 80-х, початку 90-х років минулого століття.

Розвиток будь-якої соціально-економічної системи обов'язково включає і розвиток тіньових економічних відносин. В даний час не сформульовано єдине загальноприйняте універсальне поняття «тіньова економіка». Різноманіття позицій, відображених у нормативних документах державних відомств і економічній літературі, обумовлено відмінностями в характері розв'язуваних авторами завдань (фундаментальний аналіз, статистична оцінка, оптимізація

соціально-економічної політики, вдосконалення правоохоронної діяльності, забезпечення економічної безпеки тощо).

З фундаментальних теоретичних позицій тіньова економіка означає відмову суб'єктів ринкової економіки від використання правових норм і перевагу альтернативних механізмів вирішення конфліктів між загальнонаціональними та приватними інтересами.

У прикладному аспекті тіньова економіка трактується як заборонені види діяльності, приховане виробництво, що не враховується офіційною статистикою або вислизаюча від оподаткування економічна діяльність.

Дуже часто поняття «тіньова економіка» розглядається як не контрольоване суспільством виробництво, розподіл, обмін і споживання економічних благ і підприємницьких здібностей, тобто приховувані від органів державного управління та контролю, а також громадськості соціально-економічні відносини між господарюючими суб'єктами щодо використання державної, недержавної і кримінально нажитої власності з метою отримання надприбутків для задоволення особистих і групових потреб невеликої частини населення країни [5].

Було б неправильно розглядати тіньову економіку тільки як заборонену діяльність, так як вона часто включає і законну діяльність, але приховану або зменшену з метою ухилення від сплати податків. Вузким представляється і трактування тіньової економіки як прихованого виробництва (законного виробництва, прихованого від оподаткування), оскільки до неспостереженою державою відносяться також нелегальна економіка (незаконне виробництво і збут товарів) і неформальна економіка (відносини між роботодавцем і працівником, не закріплені юридично) або фіктивна економіка (спекулятивні угоди, шахрайство, пов'язане з отриманням і передачею грошей).

У цьому зв'язку найбільш повним трактуванням тіньової економіки є розгляд її як сфери, в якій економічна діяльність здійснюється поза рамками закону, тобто угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил господарського життя.

Термін «тіньова економіка» в цілому відноситься до фінансово-господарським операціям, спрямованим на отримання матеріальної вигоди. Визначення «тіньова», «прихована» іноді уточнюються за допомогою поняття «незаконна». Таким чином, виникає необхідність чіткого розмежування понять законною і незаконною діяльністю. Різні види тіньової діяльності мають якісні відмінності. Тому для правильного розуміння проблем тіньової економіки необхідно виділити її основні складові.

Латов Ю.В. і Ковальов С.Н. для типологізації різновидів тіньової діяльності в якості критеріїв використовують зв'язок з «білою» («першою», офіційною) економікою, а також суб'єкти та об'єкти економічної діяльності. Автори виділяють такі форми (сектора) тіньової економіки: «друга» («білокомірцева»), «сіра» («неформальна»); «чорна» («підпільна») тіньова економіка (таблиця 1).

«Друга» тіньова економіка – це заборонена законом прихована економічна діяльність працівників на їх робочих місцях, що призводить до прихованого перерозподілу раніше створеного національного доходу. Головними суб'єктами тіньових відносин є керівний персонал («білі комірці»), менеджери середньої ланки, при цьому учасниками тіньових відносин можуть стати і пересічні громадяни, без мовчазної згоди яких систематичні господарські порушення з боку менеджерів були б неможливі. З точки зору суспільства в цілому «друга» тіньова економіка не

Таблиця 1
Критерії типологізації тіньової економіки

Основні ознаки	«Друга» тіньова економіка	«Сіра» тіньова економіка	«Чорна» тіньова економіка
Суб'єкти	Менеджери офіційного («білого») сектора економіки	Неофіційно зайняті	Професійні злочинці
Об'єкти	Перерозподіл доходів без виробництва	Виробництво звичайних товарів і послуг	Виробництво заборонених та дефіцитних товарів і послуг
Зв'язки з «білою» економікою	Невідривна від «білої»	Відносно самостійна	Автономна по відношенню до «білої»

Джерело [7, с. 15]

виробляє ніяких нових товарів або послуг. Вигоди від «другий» економіки одних отримані за рахунок втрат інших людей. Найбільш важливі її різновиди – корупції та ухилення від сплати податків.

«Сіра» тіньова економіка – дозволена законом, але не зареєстрована економічна діяльність (переважно дрібний бізнес) з виробництва та реалізації звичайних товарів і послуг. Виробники свідомо ухиляються від офіційного обліку, не бажаючи нести витрати, пов'язані з отриманням ліцензій, сплатою податків і тому подібне, або звіт про таку діяльність взагалі не передбачений.

«Чорна» тіньова економіка – це економіка організованої злочинності, тобто, економічна діяльність, яка заборонена законом. «Чорної» тіньовою економікою в широкому сенсі слова можна вважати всі види діяльності, повністю виключені з нормального економічного життя, оскільки вони вважаються несумісними з нею, руйнують її. Цією діяльністю може бути не тільки заснований на насильстві перерозподіл (крадіжки, грабежі, вимагання), але також виробництво товарів і послуг, що руйнують суспільство (наприклад, наркобізнес і рекет) [7]. При цьому необхідно розуміти, що між різними формами тіньової економічної діяльності немає чіткої межі.

З.С. Варналій виділяє три основні складники, які найточніше відображають основні вияви тіньової економіки:

- неофіційна – діяльність домогосподарств, що виготовляють та споживають товари чи послуги власного виробництва для власних потреб чи потреб членів своєї родини;
- кримінальна – виробництво та продаж заборонених товарів і послуг (наркотики, вибухові речовини, проституція);

- іллегальна – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення або реєстрації підприємств. Іллегальний складник за ознакою сфери охоплення поділяємо на внутрішній, зовнішній та глобальний. Внутрішній включає діяльність у межах національної економіки, зовнішній – поза її межами, а глобальний передбачає транснаціональну (з країною базування) і мультинаціональну (без конкретного центру розташування) частки [15].

Форми тіньової економіки можна класифікувати і за сферами економічної діяльності. Наприклад, в сфері виробництва – фальсифікація продукції; вивезення прибутку за кордон; штучне банкрутство; підкуп чиновництва для отримання держзамовлень; використання праці нелегальних мігрантів; затримки

заробітної плати. У сфері освіти – хабарі за вступ до вузу, здачу іспитів, отримання диплома та інше.

Певний інтерес представляють також можливості класифікації тіньової економіки в залежності від структури підприємництва (малий, середній бізнес, великий капітал), форм власності (державна, муніципальна, приватна, змішана тощо), масштабів завданих збитків. Очевидно, що серед учасників тіньової економіки найчисленнішим є малий бізнес, але з економічного і соціального збитку, що наноситься суспільству, безумовним лідером виступає великий олігархічний капітал.

Причини тіньової економіки різноманітні: економічні, соціальні, правові, соціокультурні, політичні. Найбільш значущою групою причин, що породжують тіньову економіку, безумовно, є економічні чинники.

Насамперед, це – високий рівень оподаткування. Так, наприклад, у США офіційно частка всіх податкових надходжень була в останньому десятилітті ХХ століття на рівні 30-33% ВВП. Це набагато менше в порівнянні, наприклад, зі скандинавськими країнами (у Швеції – 61%). Існують різні оцінки частки що вилучається у підприємства прибутку: від 60 до 80-90%. Як відомо, податкове вилучення понад 50% прибутку позбавляє підприємство стимулів до активної виробничої діяльності. Економічна нестабільність, кризовий стан економіки. Догляд економіки в «тінь» є наслідком загального стану економіки. Кризовий стан економіки змушує підприємців шукати привабливіші ніші для своєї діяльності. Однією з них і є тіньовий сектор.

Пояснюючи феномен формування та розвитку тіньової економіки, зарубіжні та вітчизняні експерти однакостайні в тому, що обсяги неформальної діяльності у вирішальній мірі в кінцевому підсумку залежать від загального стану економіки, рівня життя населення. У світовій практиці звичайно виділяють наступні чинники, що визначають масштаби і динаміку тіньової економіки: тягар оподаткування; розміри одержуваних населенням доходів; тривалість робочого часу; масштаби безробіття; ступінь державного регулювання економіки; корумпованість офіційної влади; «непрозорість» національних систем обліку ведення бізнесу.

Дія зазначених чинників слід оцінювати в сукупності, оскільки в різних країнах вони найчастіше діють різноспрямоване і їх комбінація призводить до різних результатів. Більшість західних експертів, проте, вважають, що основною причиною розвитку тіньової діяльності є податковий пресинг і ступінь державної «зарегульованості» економіки.

За даними останнього дослідження «Тіньові економіки: розміри, причини зростання і сліdstва», проведеного австрійськими фахівцями Ф. Шнайдером і Д. Енсті, в країнах ОЕСР обсяг тіньової економіки складає в середньому 16,8% ВВП, країнах колишнього СРСР – 35,3%, державах ЦСЄ – 21% [12].

У більш широкому плані економічні причини тіньової економіки можна пов'язати з проблемою конкуренції в рамках ринкового господарства. Тіньову економіку слід розглядати як одну з форм недосконалої конкуренції. При цьому порушуються не тільки правові, а й морально-етичні норми. Стає очевидним, що в міру формування зрілих ринкових відносин здорова конкуренція здатна витіснити тіньову економіку на узбіччя ринкового господарства. Далеко не випадково в країнах з розвиненими ринковими відносинами питома вага тіньової економіки значно нижча, ніж у країнах, де ці відносини тільки переживають період становлення.

За своєю сутністю природою ринкове господарство носить стихійний характер. Відомо, що для рин-

кової економіки характерні нерівномірний розвиток різних секторів економіки, інфляція, різкі коливання обмінних курсів і т.п. Все це є сприятливим ґрунтом для тіншових операцій. Тіндова економіка приймає гіпертрофовані масштаби, коли держава не здатна ефективно регулювати економіку і створювати нормальні умови для функціонування підприємництва. Тіндова економіка отримує сприятливі умови для розвитку особливо в періоди криз, сплеску інфляції, різкого зміни валютних курсів, тобто всякий раз, коли порушується нестійка рівновага ринкового господарства.

Несприятливий соціальний фон, зростаюче безробіття, потік біженців, несплачені заробітної плати є причиною тіншової економіки. Люди, які втратили роботу або не одержують регулярно заробітну плату, погоджуються на всі умови нелегальної, тіншової зайнятості, відносини з роботодавцем часом ґрунтуються тільки на усній домовленості, ніякі лікарняні і відпускні не оплачуються, звільнення можливе без всяких соціальних гарантій і тим більше без попередження і таке інше. Для роботодавців такі відносини більш ніж вигідні - працівники виявляються досить зацікавленими в тому, щоб тіншовий бізнес залишався таким, а роботодавці мають неконтрольовану владу над найманими працівниками. Прямі фінансові вигоди полягають у несплаті податків на фонд оплати праці [22].

Сучасному суспільству не вдалося вирішити цілий ряд соціальних проблем, головною з яких є соціальна диференціація суспільства. Структура суспільства визначає чисельність потенційних учасників тіншової економіки. Наявність у складі населення тих чи інших «груп ризику» і чисельність таких груп дозволяють говорити про «тіншовий потенціал» суспільства. У тіншову економіку масово залучаються переважно представники малозабезпечених і маргінальних верств населення: молодь, безробітні, робітники-мігранти і т.п. За чисельністю вони складають найбільш масовий прошарок учасників тіншової економіки. Основна маса безпосередніх виконавців власне злочинних економічних дій також формується в середовищі малозабезпечених верств населення. Тіншові акції широко поширені і в трудових відносинах. Порушення принципів трудового законодавства (тривалість робочого дня, оплата праці тощо), соціальної справедливості характерно для використання праці робітників-мігрантів (нелегалів), жіночої праці та праці підлітків. Загроза безробіття змушує найманих працівників погоджуватися на оплату своєї праці в натуральній формі й місяцями чекати виплати мізерної зарплати. Такі форми оплати праці, як депозити і «конверти», також є тіншовими в системі трудових відносин. Таким чином, деформовані, ненормальні відносини в соціальній сфері породжують особливий вид тіншової економіки, в який втягуються значні маси знедолених людей.

До групи причин, що пояснюють феномен тіншової економіки, відносяться правові чинники, пов'язані з недосконалістю законодавчої бази підприємництва. Економічний процес, навіть в промислово розвинених країнах, завжди обганяє розвиток правової основи підприємництва. Державне законодавство, як правило, завжди відстає від нових реалій економічного життя. Тому вдосконалення правової бази носить нескінченний, перманентний характер. Суперечності між мінливими умовами ринкового господарства та існуючою законодавчою базою дозволяють тіншовій економіці використовувати ті прогалини, які утворюються в правовій сфері. Великі корпорації, вико-

ристовуючи свою фінансову міць, іноді чинять тиск на законодавців, які можуть приймати правові акти на догоду обраним соціальним групам.

Незахищеність прав власності породжує психологію невпевненості в перспективі розвитку. Відповідна господарська поведінка виходить з того, що якщо права власності можуть бути рано чи пізно порушені і існуюче законодавство і правозастосовна практика аж ніяк не гарантують їх надійний захист, треба використовувати наявні можливості по максимуму.

В якості причин розвитку тіншової економіки також слід назвати і етичні фактори, обумовлені слабкою етичною основою підприємництва. Особливо виділяються суперечності між законодавством і морально-етичною основою підприємництва. Звичайно, самі закони багато в чому відбивають морально-етичні цінності даного часу. Проте інтереси держави, які реалізовані в законодавстві, не завжди збігаються з інтересами більшості членів суспільства, а часом знаходяться в явному протиріччі з ними. Важливою обставиною є також те, що етична основа підприємництва набагато ширше і нерідко більш значуща, ніж господарське право. Порушення самою державою законів, які вона ухвалила також сприймається суспільством з позицій морально-етичних норм. Якщо говорити про етичну основи підприємництва, то важливим тут є врахування національних традицій. У Західній Європі та Північній Америці під впливом протестантизму сформувалося позитивне ставлення суспільства до приватної власності, особистого багатства, підприємницької діяльності. У Росії ж православна культура, навпаки, багато в чому визначила негативне ставлення до матеріальної сторони життя. Іслам досі засуджує лихварство. Соціокультурні чинники, і, насамперед, етична основа підприємництва, є суттєвими для пояснення особливостей тіншової економіки в тій чи іншій країні. До цієї групи причин належить діяльність інститутів громадянського суспільства. Мова йде про те, що з ускладненням всієї системи ринкового господарства державі стає не під силу самотужки боротися з тіншовою економікою. Незалежні розслідування економічних злочинів засобами масової інформації можуть надати державі істотну допомогу в боротьбі з тіншовою економікою. Ще більше значення мають виховні функції, які повинні здійснювати інститути громадянського суспільства: ЗМІ, профспілки, об'єднання підприємців, споживачів, діячів культури, релігійні та інші організації. Саме інститути громадянського суспільства змушують державну владу бути більш відкритою і прозорою. Досвід багатьох країн з розвиненими інститутами громадянського суспільства переконливо доводить, що прозорість соціально-економічної політики держави - одна з найважливіших гарантій того, що будуть поставлені серйозні бар'єри на шляху корупції і тіншових операцій між владними структурами та бізнесом.

Ще одну групу причин становлять політичні чинники, викликані суперечностями в політичній системі. Одним із принципів тут є питання про відносини влади і великого капіталу. Відомо, що їх злиття формує всесильну олігархію, існування якої створює якісно нові риси тіншової економіки. Справа не тільки в тому, що під тиском фінансових магнатів влада приймає закони, що створюють сприятливі умови для свободи економічної діяльності олігархів, а й у тому, що це знаходиться в протиріччі з принципами соціальної справедливості. Державна казна недоотримує величезну кількість коштів, малий бізнес опиняється в ще більш нерівноправному положенні.

Багато угод олігархи укладають в тіні кабінетів влади. З точки зору закону ці угоди малоуязвіми, але, по суті, їх слід віднести до тіньової економіки. Слабкість політичної влади є основною причиною корупції державного чиновництва, яка, в свою чергу, веде до гіпертрофії масштабів тіньової економіки.

Важливо відзначити, що якщо в періоди політичної нестабільності тіньова економіка розвивається дуже динамічно, то офіційна, навпаки, знижує темпи розвитку. Причому її обсяг зменшується не тільки за рахунок «затінення», але й з причини елементарного згортання діяльності «до кращих часів». Залежно від розвитку ринкових відносин, стану економіки в цілому, причин існування тіньової економіки буде більше або менше, ступінь впливу різних з них буде варіюватися. Також на розвиток тіньової економіки впливають економічна свобода, що граничить з вседозволеністю, деформація морально етичних вимог.

Тіньова економіка в Україні – це результат системної кризи економіки. При переході від соціалістичних форм організації економіки до ринкових форм, відбулася реструктуризація тіньового сектора економіки, його масштабний розвиток. Тіньова економіка в Україні має істотне поширення у всіх сферах економічної діяльності. Найбільш корумпованими сьогодні є установи та організації Державної інспекції, митниці, міліції та податкової інспекції.

Тінізація економічних відносин має специфічний вплив на економіку України. Зовнішні кризові явища швидко призводять до масштабного вилученню капіталів з офіційної економіки, поглиблює її кризовий стан. До числа найбільш істотних факторів тінізації національної економіки відносяться: суперечливість законодавчої та нормативно-розпорядчої бази, неефективність організаційно-інституційних механізмів антикорупційного законодавства, неефективність функціонування судової та правоохоронної систем, неефективне адміністрування податків, високий рівень злочинності, а також відсутність історичної практики дотримання норм і моральних стандартів законослухняної поведінки у суб'єктів господарювання та громадян.

Тіньова економіка в поєднанні з організованою злочинністю і корупцією становлять загрозу для економічної та національної безпеки держави. Тому, тіньовий сектор економіки, що склався в Україні вимагає глибоких і комплексних наукових досліджень. Значною проблемою, яка ускладнює дослідження тіньової економіки, є відсутність інформаційно-статистичних даних.

Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також збільшення обсягів продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою істотну перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. Значною проблемою є те, що переважна більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно-правовому полі.

Висновки з проведеного дослідження. Тіньова економічна діяльність – складне і багатогранне явище, яке в будь-яких суспільно-політичних умовах існує і розвивається. Вона виступає як наслідок наявності державного контролю в економічній сфері. Також слід зауважити, що різке зростання інтересу до проблеми тіньової економіки збігається, як правило, за часом з кризовими тенденціями або затяжним економічним спадом в ряді країн, у тому числі і економічно розвинених. І Україна не є винятком.

Тіньові економічні відносини і тіньова економіка є результатом постійної зміни існуючої системи

економічних зв'язків суспільства. Розростання цих зв'язків завдає величезної шкоди економіці країни, негативно позначається на духовно-моральній і правовій сфері суспільства, слотворює особистість багатьох людей, підриває безпеку держави, знижує конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку. Суспільству і державі необхідно активно впливати на корені породження тіньових економічних відносин, які, при всій їх різноманітності, мають спільну основу – деформацію соціально-економічної системи суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) // Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання. Режим доступу: <http://icps.com.ua/publications/aperiodic/html>.
2. Барсукова С.Ю. Сращивание теневой экономики и теневой политики / С. Барсукова // Мир России. – 2006. – №3. – С. 158-179.
3. Барсукова С. «Теневая» экономика и «теневая» политика: взаимные интересы / С. Барсукова, В. Звягинцев // Свободная мысль. – 2006. – № 7-8. – С. 141-154.
4. Бекряшев А.К. Теневая экономика: Учебное пособие / А.К. Бекряшев, И.П. Белозеров, Н.С. Бекряшева – Омск: Изд-во Омск. акад. МВД России, 2004. – 180 с.
5. Есипов В.М. Теневая экономика: учеб. пособие / В.М. Есипов – М.: ОНИРИО Московского института МВД России, 1997. – 123 с.
6. Ечмаков С.М. Теневая экономика: Анализ и моделирование / С.М. Ечмаков – М.: Финансы и статистика, 2004. – 405 с.
7. Латов Ю.В. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев / Под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. – М.: Норма, 2006. – 336 с.
8. Нафиков И.С. Теневая экономика и организованная преступность в условиях крупного города / под ред. В.П. Малкова Казань: 2012, Познание. – 379 с.
9. Портес А. Неформальный сектор экономики: сущность и особенности / А. Портес // Латинская Америка. – 1985. – № 3. – С. 84-94.
10. Сулакшин С.С. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. [Монография в 2-х томах] / С.С. Сулакшин, С.В. Максимов, И.Р. Ахметзянова и др. – Т. 1. – М.: Научный эксперт, 2008. – 464 с.
11. Степичева О.А. Развитие механизмов регулирования теневой экономики в России: Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. – Тамбов, ТГУ. – 2007. – С. 17.
12. Schneider F. Schattenwirtschaft: Eine Frage richtiger oder falscher Anraize // Deutschland – was nun? € Munchen, 2006. – S. 297-310.
13. Теневая экономика: учеб. пособие / Н.Д. Эриашвили [и др.] / под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 416 с.
14. Варналії З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. [Монографія] / за ред. З.С. Варналії. – К.: НІСД, 2006. – 576 с. Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/01_2.htm
15. Вороб'єв Е. Теневая экономика в условиях системного кризиса / Е. Вороб'єв, Б. Тимченко // Экономика Украины. – 2008. – № 8. – С. 28-37.
16. Гвоздецький В.Д. Корупція – відображення стану суспільного організму / В.Д. Гвоздецький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси та право. – 2011. – №3-4. – С. 124-133.
17. Головач О. Ми активно протидіємо створенню фінансових ресурсів, що живлять корупцію [Електронний ресурс] // Вісник податкової служби України. – 2011. – №7. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/article/Oleksandr_5046860.html
18. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 239 с.
19. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М.І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.
20. Харазішвілі Ю.М. Методичний підхід до оцінювання тіньової зайнятості в Україні / Харазішвілі Ю.М., Дмитренко Н.М. // Економіка України. – 2010. – №12. – С. 16-28.
21. Хорошаєв Є. Тінізація вітчизняної економіки та правові шляхи її подолання / Є. Хорошаєв // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси та право. – 2011. – №2. – С. 129-133.
22. Мазур І.І. Мотивація суб'єктів тіньової економічної діяльності / І.І. Мазур // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 40-54.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1

Буханець В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

ЕТИМОЛОГІЯ КАТЕГОРІЇ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті представлено результати дослідження щодо формування поняття «потенціал» в науковій економічній літературі. Систематизовано та визначено сутність основних підходів до розкриття змістового наповнення категорії «потенціал підприємства». Визначено особливості сучасної інтерпретації сутності ресурсів підприємства як концептуального базису дослідження потенціалу підприємства в умовах розвитку інноваційно-інформаційної економіки.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, ресурси, здатності, можливості, компетенції, динамічні здатності.

Буханец В.В. ЭТИМОЛОГИЯ КАТЕГОРИИ «ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В статье представлены результаты исследования формирования понятия «потенциал» в научной экономической литературе. На основе систематизации исследований по этой проблематике определена сущность основных подходов к раскрытию содержательного наполнения потенциала предприятия. Выделены особенности современной интерпретации сущности ресурсов предприятия как концептуального базиса исследования потенциала предприятия в условиях развития инновационно-информационной экономики.

Ключевые слова: потенциал, потенциал предприятия, ресурсы, способности, возможности, компетенции, динамические способности.

Bukhanets V.V. ETYMOLOGY CATEGORY «POTENTIAL OF THE COMPANY»

Presents the results of a study forming the concept of «potential» in the scientific economic literature. Systematized and the essence of the main approaches to the disclosure of the content of the potential of the company. The features of a modern interpretation of the essence of enterprise resources as the conceptual basis of the research potential of the company in terms of innovation and information economy.

Keywords: potential, potential of enterprise, resources, abilities, capabilities, competencies, dynamic ability.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки супроводжується ускладненням економічних явищ, що зумовлює об'єктивну необхідність постійного удосконалення базових економічних категорій, які є концептуальним базисом прийняття ефективних управлінських рішень. Вагомість та значущість досліджень потенціалу підприємства не викликає сумніву, що підтверджується великою кількістю відповідних наукових публікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий інтерес до інтерпретації сутності «потенціалу підприємства» на основі сучасних концепцій розвитку економічної науки визначає необхідність дослідження накопиченого теоретичного досвіду з досліджуваної проблематики. Витоки наукового осмислення сутності потенціалу прослідковуються в працях Т. Мана, Д. Рікардо, Ф. Листа, Й. Шумпетера. Вагомий вклад в дослідження потенціалу зроблено такими вченими, як: К. Воблій, С. Струмилін, В. Немчинов, О. Анчишкін, Л. Абалкін, В. Архангельський. За останні десятиріччя наукові дослідження щодо сутності потенціалу підприємства перебували в центрі уваги багатьох науковців: А. Воронкової, Т. Калінеску, В. Краснокутської, Є. Лапіна, О. Олексюка, І. Отенко, Л. Петренко, І. Репіної, О. Федоніна, Д. Чернишова, Н. Чухрай та інших.

Постановка завдання. Традиційно в полі зору наукових досліджень знаходяться конкретні підходи до визначення потенціалу підприємства, співставлення цих підходів з альтернативними баченнями та обґрунтуванням авторських поглядів, які не мають

принципової різниці. Наголошується на необхідності змістовного розкриття стратегічного підходу до з'ясування суті потенціалу підприємства, однак існуючі напрацювання в такому форматі дослідження носять фрагментарний характер, оскільки в повній мірі не розкривають змісту базових категорій домінуючих концепцій стратегічного менеджменту в контексті їх потенціалізації. Тому метою наукової статті є дослідження сучасного трактування сутності ресурсів (як базової конструкції потенціалу підприємства), які набули суттєвих змін, що пов'язано з їх гуманізацією та інтелектуалізацією, а також визначення проблемних контурів дослідження потенціалу підприємства в умовах динамізації конкурентного середовища господарювання бізнес-структур, що орієнтовані на довгострокове економічне зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ізвикненням терміну «потенціал» його використовували у точних науках. Спільними рисами потенціалів природних систем є їх об'єктивність, несуперечність розуміння сутності категорії (як прояв єдності навколишнього світу), авідповідно, і придатність до вимірювання фізичними величинами, які можуть бути взаємно перетворені, залежно від цільового орієнту управління природною системою. З природничих і точних наук термін «потенціал» поширився на суспільні науки, зазнавши при цьому відповідних змін, які полягають у розширенні наукових уявлень про феномен потенціалу як складну багаторівневу систему; суб'єктивізації змісту постійного руху думки в пошуку більш об'єктивної основи для означення сут-

ності; відмови від ідеї єдиного вимірника, з чого випливають складнощі в побудові системи потенціалів і в рамках окремої науки, і на співвідносному рівні між науками; заміни категорій «характеристика», «величина» і т.п. у визначенні потенціалу на «система факторів», «сукупність альтернатив», «ресурси», що пов'язано з порівняно меншою придатністю суспільних систем до математичного вимірювання і моделювання.

З початку 20-х років XX ст. термін «потенціал» використовувався в наукових дослідженнях національної економіки К. Воблим, В. Вейцем, С. Струмлінім, В. Немчиновим у контексті «економічного потенціалу країни», «народногосподарського потенціалу», «потенціалу виробничих сил», «потенціалу розширеного виробництва» тощо. Так В. Вейц та К.Г. Воблий визначали потенціал виробничих сил як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення; С. Струмлін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства; В. Немчинов досліджував потенціал розширеного виробництва як ресурсні можливості національної економіки в забезпеченні економічного росту.

У радянському енциклопедичному словнику та Великому тлумачному словнику української мови «потенціал» розглядається в таких аспектах, як: джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для рішення будь-яких задач, досягнення певної мети; можливості окремої людини, суспільства, держави в певній області [1, с. 1 046; 2, с. 902]. Відповідно до визначення Оксфордського економічного словника, потенціал – це приховані якості та здібності, які можуть бути вдосконалені та призвести в майбутньому до успіху або корисності. Такі трактування поняття «потенціал», безперечно, виділяють його суттєві ознаки, такі як залежність рівня потенціалу від наявних можливостей та ресурсів, урахування його динамічності та здатності до розвитку, а також спрямованість на досягнення економічних результатів.

Протягом 1970 – середини 1990-х рр. XX ст. контекст дослідження наукової проблематики потенці-

алу поширюється на рівень підприємства і здебільшого трактується як: сукупність наявних ресурсів, якими володіє суб'єкт господарювання; рідше – як виробнича потужність або як фактори виробництва. Кожне з цих трактувань висвітлює одну з основних ознак поняття «потенціал підприємства», проте не є самодостатнім. Починаючи з середини 90-х рр. XX ст. науковці приділяють значну увагу дослідженню сутності сукупного потенціалу підприємства, а також окремих його видів (стратегічного, трудового, інвестиційного, інноваційного, підприємницького, маркетингового, фінансового, управлінського, майнового, інформаційного тощо). Хронологія зазначених визначень не є абсолютним орієнтиром процесу формування поняття «потенціал підприємства». Але вона підтверджує переважно дедуктивний шлях видозмінення терміну й ескалацію інтересу до потенціалу мікроекономічних структур починаючи з 70-х рр. XX ст. (рис.1).

В основу форсування власних концепцій потенціалу підприємства більшість науковців заклали різні ресурси: А. Анчишкін – набір ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва; Т. Хачатуров – виробничі фонди та кваліфіковані кадри; Е. Фігурнов – ресурси робочої сили, засоби та предмети праці, створені людиною, а також задіяні у виробництво запаси корисних копалин; С. Хейнман – виробничий апарат і рівень технології, природні ресурси та матеріально сировинний баланс, існуючу систему комунікацій, техніку, організацію і систему утримання, переробки та переміщення інформації, науково-технічний потенціал.

Є. Суцєнко охарактеризував потенціал підприємства як сукупність стратегічних ресурсів, якими розпоряджається підприємство, та які мають визначальне значення для можливостей і меж функціонування підприємства [3, с. 239–244]. Ресурсна концепція стала базовим фундаментом розвитку уявлень поняття «потенціал підприємства» та основою розвитку інших концепцій та підходів до визначення, розуміння й уявлення досліджуваної економічної категорії.

Економічні ресурси, які використовують суб'єкти господарювання у господарській діяльності, формують у сучасних умовах потенціал підприємства, але сама їх наявність не є гарантією досягнення визначених завдань. Не менш важливою складовою потенціалу підприємства в умовах розвитку інноваційної економіки, виступає здатність підприємства акумулювати ресурси у ході реалізації комплексу відповідних рішень. З урахуванням того, що сукупність таких здатностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями [4, с. 139], то потенціал підприємства визначають як можливості системи ресурсів і компетенцій створювати економічні результати. Підхід до розвитку категорії «потенціал підприємства» на основі здатностей та можливостей набув потужного розвитку в наукових працях І. Джайн, Н. Довгала, Н. Чухрай, О. Кузьміна, О. Мельник, Н. Краснокутської, І. Рєпіної, О. Федоніна і т.д. Так, Н. До-

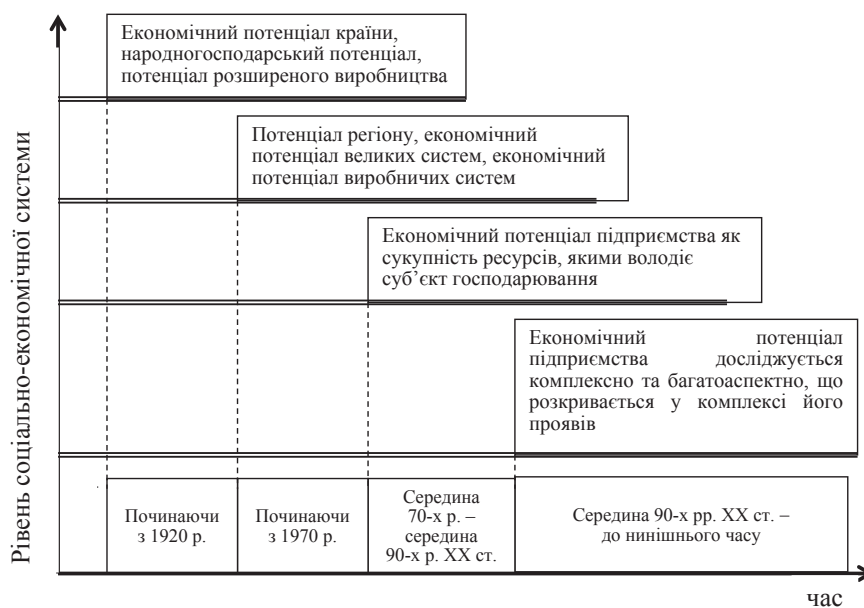


Рис. 1. Процес формування поняття «потенціал підприємства»

вгаль розширює визначений ресурсний підхід і пропонує розглядати потенціал як «...спроможність досягти поставлених цілей за наявних ресурсів і умов їх використання, тобто це рівень ефективності використання обмежених ресурсів» [5, с. 44]. Т. Калінеску трактує потенціал як «приховані здатності, сили для певної діяльності, що можуть виявитися за конкретних умов...» [6]. А. Головкова визначає потенціал підприємства як «...максимальні можливості не лише ресурсів підприємства, які взаємодіють, а й усіх його складових, що беруть участь у діяльності, їх органічної структурно-функціональної взаємодії та формують оптимальний потенціал розвитку підприємства у стратегічній перспективі» [7, с. 37]. І. Отенко потенціал підприємства визначає як «систему взаємопов'язаних елементів (можливостей), змінюючи та удосконалюючи пропорції яких, можна досягти більшого різноманіття станів і побудови системи (потенціалу) для досягнення певної мети» [8].

Протягом останніх років набув поширення процесний підхід, послідовники якого розуміють потенціал як здатність економічної системи трансформувати вхідні ресурси в економічні блага. Так, С. Лукін визначає потенціал через «сукупність матеріальних та соціально-економічних умов і можливостей, а також досягнуті результати розвитку економічної системи» [9]. У руслі процесного підходу І. Новаківський досліджує інформаційний потенціал як «можливості підприємства удосконалювати і розширювати інформаційні зв'язки, а також якісно і кількісно покращувати процеси оброблення інформаційних ресурсів у місцях їх застосування» [10].

Спіраючись на аналіз останніх публікацій, можна зробити висновок про поширення комбінованого підходу, спрямованого на отримання синергії від сполучення ресурсного і процесного підходів в дослідженні потенціалу. Так, зокрема Я. Бурко наголошує, що основу потенціалу складають одночасно дві категорії: ресурси, якими розпоряджається підприємство і те, як ці ресурси організовані для створення вартості [11]. Розвиваючи цю ж думку, К. Давискиба визначає потенціал як сукупну здатність економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку [12; 13]. О. Олексюк також синтезує ресурсний і процесний підходи, пропонуючи розуміти «потенціал» як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень. Згідно з аргументами цього автора, основний зміст поняття «потенціал» полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси [14].

У сучасній науковій літературі також виділяють факторний, цільовий, резульативний, соціально-спрямований підходи до визначення потенціалу. Однак варто наголосити, що їх основу складають підходи, які базуються на ресурсах, здатностях та можливостях підприємства. З метою визначення авторської позиції щодо визначення потенціалу підприємства вважаємо за доцільне більш детально зупинитися на особливостях інтерпретації ресурсів та їх похідних

(здатностей, компетенцій) в сучасній теорії стратегічного менеджменту. Так, узагальнюючи основи доробки науковців стосовно трактування сутності ресурсів в умовах інноваційної економіки, в подальшому дослідженні потенціалу підприємства можна спиратися на такі змістовні положення.

У сучасній економічній літературі відбуваються суттєві зміни в розумінні сутності ресурсів підприємства, що зумовлено особливою роллю людини в системі інноваційно-інформаційної економіки, що й є результатом процесу їх гуманізації та інтелектуалізації [15; 16]. Інтелектуалізація сутності ресурсів в економічній теорії є тим визначальним вектором, який зумовив ряд супровідних тенденцій у методології дослідження ресурсів підприємств: по-перше, «потенціалізацію» ресурсу, пов'язану з розширенням діапазону напрямків його продуктивного використання; по-друге, посилення ризикозалежності ресурсу, зумовлене зростаючою багатоваріантністю його продуктивного застосування; по-третє, дифузійну прав власності на ресурс та інтелектуалізацію відносин власності, що загострюють необхідність балансування цінностей ресурсу для його стейкхолдерів, в першу чергу, на рівні стратегічного управління підприємством [17, с. 6].

Дискусійним залишається питання щодо трактування понять «ресурси» і «здатності». Перше з них базується на розширеному розумінні ресурсів, при якому здатності трактуються як різновид ресурсів; другий чітко розділяє ці поняття, віддаючи пріоритет у створенні стійких конкурентних переваг управлінським (організаційним) здатностям підприємства. Так, Б. Вернелфельт, Дж. Барні, К. Кул, Л. Коста, І. Дірекс, Д. Колліс, С. Монтгомері та інші вкладають в поняття «ресурс» найбільш широкий зміст та об'єднують в ньому усі три терміни ресурсної концепції: «ресурси», «здатності», «можливості». У такому підході здатності є особливими, вбудованими, непереміщуваними та специфічними ресурсами, які дозволяють підприємству використовувати ті ж фактори виробництва, що і його конкуренти, але перетворювати їх у продукти та/або послуги, що відрізняються більш низькими витратами, кращою якістю і т.д [18, с. 55].

Більш змістовне трактування співвідношення понять «ресурси» і «здатності», на наш погляд, базується на ідеях Е. Пенроуз, а саме: «...фірма може отримувати ренти не тому, що володіє кращими ресурсами, а скоріше внаслідок наявності у неї відмінних здатностей, що дозволяє більш продуктивно використовувати ці ресурси» [19, с. 54]. Тобто здатність визначається як особливий вид ресурсу, що має організаційну природу. Крім того, в даних трактуваннях особливо виділяється роль управління в процесі формування ренти, тобто формування та розвиток управлінських здатностей, які і є визначальним джерелом конкурентних переваг підприємств та основою формування їх економічних результатів.

Щодо співвідношення понять «здатності» та «компетенції», які в теорії стратегічного менеджменту є неоднозначним, то варто враховувати наукову аргументацію І. Ансоффа, К. Прахалада, М. Селзніка, Г. Хамела, які наголошують, що компетенції – це навички, вміння та зв'язки підприємства, які роблять найбільший внесок у підвищення цінності продукції, що випускається для кінцевого споживача, або економічної ефективності, яка містить певну цінність, а також забезпечує основу для стійкого функціонування підприємства на конкретному ринковому сегменті та (або) дозволяє отримати стратегічну пере-

вагу на одному або декількох ринках. Г. Хамел і К. Прахалад ввели в термінологічний оборот поняття «ключова компетенція підприємства», сутність якого полягає в оригінальному, особливо продуктивному поєднанні унікальних ресурсів і здатностей підприємства [20]. Відповідно до розвитку ресурсної концепції з'явилися трактування, в яких відмінності у розумінні здатностей і компетенцій визначалися на поділлі вмінь, знань технологічних ноу-хау, що формують особливі переваги на окремих або на всіх етапах ланцюжка формування цінності М. Портера [21, с. 32]. Наприкінці 90-х рр. – ХХ ст. починає розвиватися концепція динамічних здатностей, базові положення якої сформульовані Д. Пізано, Д. Тісом, А. Шуеном. У цій концепції відбувається поділ компетенцій підприємства (організаційних рутин) на статичні і динамічні. Динамічними є «...здатності підприємства до інтегрування, створення та реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій з метою відповідності мінливому середовищу господарювання...» [22, с. 516].

На наш погляд, концепція динамічних здібностей розставила акценти в основних поняттях і змістовно наповнила ресурсну концепцію. Так, фактори виробництва трактуються як традиційні ресурси, які доступні на ринку (земля, праця, капітал), ресурси – як специфічні активи, які важко копіювати, організаційні компетенції (рутини) – як відмінні внутрішні операції, що базуються на об'єднанні спеціалізованих активів в кластери. Ключові компетенції – це комплекси здатностей і технологій, що дозволяють підприємству забезпечити цінність для стейкхолдерів і є основою для розвитку та розширення діяльності. Основним призначенням розвитку компетенцій є підвищення продуктивності інших ресурсів на основі пошуку їх складних комбінацій [20]. Динамічні здатності як найвищий рівень розвитку компетенцій підприємства – це здатність усвідомлювати і реалізувати нововведення, що є основою для здійснення реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій з метою використання можливостей, які утворюються динамічним зовнішнім середовищем. Узагальнюючи змістовне наповнення динамічних здатностей, можна говорити про те, що вони опосередковують процес перетворення можливостей підприємства на ресурси, тобто перетворюють «неоцінені можливості» на «потенційні ресурси».

Таким чином, змістовні положення сучасних концепцій стратегічного менеджменту дозволяють говорити про якісно новий формат дослідження економічного потенціалу підприємства, який характеризується сукупністю можливостей¹ результатного використання предмету або процесу. Тобто якщо в традиційній інтерпретації парадигму потенціалу підприємства описано як «ціль – засіб», то у новій стратегічній площині – це «потенціал ситуації – результат». Тобто потенціал сучасного підприємства полягає у здатності розпізнання нових можливостей бізнесу та отримання з них економічної вигоди. На перший план виходить проактивний підхід до формування потенціалу, який означає, що за умови важливості ефективного використання накопиченого потенціалу, акцент зміщується на максимізацію нових цінностей.

Висновки. Потенціал є складною багатоаспектною категорією, еволюція якої відобразила іс-

торичний процес розвитку природи, форм руху, ієрархії, динаміки та структури економічних відносин. Змістове наповнення терміну «потенціал підприємства» в наукових дослідженнях свідчить про те, що кожне з трактувань містить характеристику певного аспекту, кожний підхід висвітлює частину істини, але не розкриває його економічну природу повністю. Не наголошуючи на переважному стані конкретного підходу до визначення потенціалу підприємства можна говорити про доцільність його сучасної інтерпретації на перетинці сучасних концепцій теорії стратегічного управління, а правомірність їх застосування залежить від того ракурсу, в якому говориться про окрему проблему. У дослідженні потенціалу підприємства очевидним є те, що розкриття його глибинної суті неможливе у відриві від ресурсів, сучасна інтерпретація яких набула суттєвих змін в умовах динамічного розвитку інноваційно-інформаційної економіки. Ми не наголошуємо на домінуванні ресурсного підходу у розкритті сутності потенціалу підприємства, але подальші наукові дослідження проблематики потенціалу не можуть бути досліджені у відриві від сучасної парадигми стратегічного управління, пріоритетна роль в якій належить ресурсним концепціям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – 4-е изд. – М. : «Советская энциклопедия», 1986. – 1 600 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. : Ірпінь : ВТФ Перун, 2002. – 1 440 с.
3. Сущенко Е.А. Характеристика потенциала предприятия как экономической категории / Е.А. Сущенко // Вісник Східно-українського національного університету. – 2002. – №5(51). – С. 239–244.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; [пер. с англ.] – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
5. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 42–45.
6. Калінеску Т.В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навч. посібник / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, Н.В. Швець, О.В. Маслош. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
7. Головова А.С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / А.С. Головова // Економіка та держава. – 2007. – № 4. – С. 37–39.
8. Отенко І.П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : наук. вид. / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 347 с.
9. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки / С. О. Лукін // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку. – Вип. V. – Луцьк : Надстир'я, 1999. – С. 40–51.
10. Новаківський І.І. Інформаційний потенціал системи управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.І. Новаківський. – Львів : 2002. – 21 с.
11. Бурко Я.В. Стратегический потенциал предприятия как источник его конкурентного преимущества / Я.В. Бурко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2006. – Вип. 4(98). – Ч. 2 – С. 16–19.
12. Давыскиба Е.В. Современные подходы к изучению и оценке экономического потенциала региона / Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. – Вып. 44. – К. : Техніка, 2002. – С. 73–76.
13. Давыскиба Е.В. Экономический потенциал региона: к определению категории / Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. – Вып. 40. – К. : Техніка, 2002. – С. 269–274.
14. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств :

¹ Тут під можливістю мається на увазі те, що може виникнути та існувати за певних передумов; тобто те, що може з потенційного стати реальним.

- автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. Наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2001. – 20 с.
15. Смирнов Є.В. Гуманізація сутності ресурсів підприємства в економічній теорії / Є.В.Смирнов // Економічний часопис–ХХІ. – № 11–12(2). – 2012. – С. 32–36.
16. Петренко Л.А. Циклічність ресурсного забезпечення діяльності підприємств : монографія / Л.А. Петренко, Н.В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 257 с.
17. Смирнов Є.В. Управління ресурсами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Є.В. Смирнов. – К. : 2014. – 20 с.
18. Катькало В.С. Еволюція теорії стратегічного управління : монографія / В.С. Катькало. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
19. Penrose E. The theory of growth of the firm. [Text] / E. Penrose. – N.Y. : 1959. – 247 p.
20. Прахалад К. К. Конкурируя за будущее: создание рынков завтрашнего дня / К.К. Прахалад, Г. Хамел. – М. : Олимп-бизнес, 2002. – 288 с.
21. Катькало В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – № 32. – С. 20–42. – (Серия «Менеджмент»).
22. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management / D.J. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic management journal. – 1997. – Vol. 18. – № 7. – P. 509–537.

УДК 330.34

Вольвач М.М.*асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету*

ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ АВІАПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І АНТИКРИЗОВОЇ ПРОФІЛАКТИКИ

У статті виділено стратегію інноваційного розвитку, що полягає в створенні принципово нової продукції (послуг) чи нових технологій, які ефективніше вирішують проблему споживача, або здатні задовольнити нову потребу, як важливу складову загальної антикризової стратегії авіапромислового підприємства. Актуалізація розроблення й впровадження, окрім суто технічних (технологічних) інновацій, ще й управлінських (зокрема маркетингових, логістичних, комп'ютерних), зумовлюється їх значущістю для формування середовища, в якому продукуються, поширюються й реалізуються інновації інших видів.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційний менеджмент, інноваційний процес, інноваційний проект, інноваційний потенціал, виробничий потенціал, криза, антикризове управління.

Вольвач Н.Н. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА АВИАПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОФИЛАКТИКИ

Выделена стратегия инновационного развития, которое состоит в создании принципиально новой продукции (услуг) или новых технологий, которые эффективнее решают проблему потребителя, или способны удовлетворить возникшую новую потребность, как важная составляющая общей антикризисной стратегии авиапромышленного предприятия. Актуализация разработки и внедрения кроме чисто технических (технологических) инноваций еще и управленческих (в т.ч. маркетинговых, логистических, компьютерных), предопределяется их значимостью для формирования среды, в которой проектируются, распространяются и реализуются инновации других видов.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционный менеджмент, инновационный процесс, инновационный проект, инновационный потенциал, производственный потенциал, кризис, антикризисное управление.

Volvach N.N. INVESTING IN INNOVATION TO CAPACITY DEVELOPMENT AIRCRAFT INDUSTRY ENTERPRISES AND CRISIS PREVENTION

Highlighted innovative development strategy, which create a fundamentally new products (services) or new technologies, that will effectively solve the problem of the consumer, or are able to meet a new need, has arisen as an important part of the overall crisis strategy of aircraft industry enterprises. Actualization of the development and implementation in addition to purely technical (technological) innovation novations in management (including marketing, logistics, computer), determine their significance for the formation of the environment in which are designed, distributed and implemented other forms of innovation.

Keywords: innovation, investment, innovation and investment management, innovation process, innovative project, innovative capacity, production capacity, crisis, crisis management.

Постановка проблеми. Економічна криза 2008–2014 рр., яка серйозно послабила весь ринок авіації (і виробництва, й перевезення), показала суперечності чинного механізму забезпечення фінансової стабільності та зумовила потребу в переосмисленні багатьох фундаментальних положень, покладених в основу господарської діяльності підприємств авіаційної промисловості (АП).

За таких ринкових умов загострення конкурентної боротьби в бізнесі актуалізує проблему побудови інноваційної моделі розвитку, яка базується на інтелектуалізації всіх сфер суспільного життя, глобальній експансії нововведень і полягає у формуван-

ні вектора розвитку, який забезпечує інтелектуальне лідерство. Отже, технічні, технологічні й управлінські інновації перетворюються на ключові чинники формування потенціалу успіху і конкурентоспроможності підприємств АП, особливо в кризовий і посткризовий періоди.

Науково-технічний прогрес та інноваційний потенціал країни належать до найважливіших видів національного багатства. Аналіз вітчизняної й закордонної літератури в області стратегічного управління дозволяє виділити стратегію інноваційного розвитку, що полягає в створенні принципово нової продукції (послуг) або нових технологій, які ефективніше вирі-

щують проблему споживача, або здатні задовольнити нову потребу, як важливу складову загальної антикризової стратегії авіапромислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання опрацювання інноваційної і маркетингової політики в межах стратегічного управління підприємствами досліджували: Й. Шумпетер, Дж. Коттер, Р. Акофф, І. Ансофф, К. Боумен, Т. Амблер, Е. Діхтль, Х. Херштейн, Дж. О'Тул, Пфеффер і Саттон тощо.

Досліджували проблему опрацювання інноваційних стратегій розвитку підприємств авіаційної галузі й вітчизняні дослідники: Ю.Ф. Кулаєв, О.Ф. Андросова, К.О. Баладин, Д.О. Бугайко, О.М. Скібіцький, Л.Л. Литвиненко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Очевидно, що в умовах ринку перемаже конкурент, який випускає сучасну наукомістку продукцію. Проте, конкурентні переваги можливі тільки за умови опрацювання і реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії вітчизняних авіабудівельних, моторобудівельних та авіаремонтних підприємств.

Аналіз різних бачень дозволяє констатувати, що наразі у світі, та в Україні зокрема, не існує загальноприйнятої методики формування, оцінки й узгодження стратегічних варіантів інноваційного менеджменту організацій та необхідності апіорного інвестування інновацій – найважливішого профілактичного антикризового заходу – як одного з цих варіантів.

Метою статті є встановлення органічного взаємозв'язку між інвестиціями й інноваціями та визначення основних підходів до розробки інвестиційно-інноваційної стратегії для зміцнення економічного потенціалу підприємств АП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновація означає буквально «інвестиції в новації». Часто вживаний синонім до цього слова – нововведення (англ. *innovation*) [11].

За Й. Шумпетером, інновації – це нова функція виробництва, її нова комбінація [5].

Як процес, інновація має початкову й кінцеву подію. Залежно від суб'єкта діяльності, ситуації, мети дослідження використовують різні початкові й кінцеві події, що позначають межі інноваційного процесу. Під цим словосполученням ми розуміємо процес фінансування й інвестування розробки нової продукції або технології її виробництва, впровадження нової системи управління підприємством або вдосконалення існуючої, впровадження нових систем маркетингу для просування продукту [14]. Такий продукт передбачає наявність інноваційного проекту як складової частини розповсюдженого в господарській практиці інвестиційного проекту.

Інноваційна діяльність підприємства ґрунтується на вдосконаленні й модифікації існуючих виробів (продуктів, товарів, послуг), пошуці іншої сфери їх застосування, поширенні їх на інші сегменти ринку, наданні їм нових властивостей, тобто здатності краще задовольняти суспільну потребу.

Технічні новинки визначають насамперед відповідну організаційну (управлінську) новацію, яка може спричинити економічні зміни у функціонуванні підприємства, що особливо актуально на стадії кризи.

Очевидно, що впровадження інновацій повинне носити випереджувальний профілактичний характер. Воно може і повинне здійснюватися до настання кризи або в її процесі.

На наш погляд, антикризова інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства, заснована на плану-

ванні його інноваційного розвитку, повинна містити такі основні підходи:

- ревізія місії й уточнення пріоритетних цілей підприємства;
- вибір інвестиційного проекту, який зможе забезпечити реалізацію місії підприємства;
- адекватність інвестування інновацій (у частині об'єктів вкладення коштів та їх обсягів) місії фірми;
- необхідність організаційних змін у структурі підприємства внаслідок впливу інвестиційного проекту на функції управління;
- освоєння нових технологій, оскільки навички й майстерність персоналу, які є складовою частиною технології, являють собою важко переборні конкурентні переваги, що необхідні для активного формування й утримання ринкової частки або всієї ніші.

Першоосновою опрацювання стратегії підприємства є його місія, яка має бути визначена ще до його створення або переглядана при реорганізації. Основу формування місії становить мотивація діяльності авіаремонтного (авіабудівного, машинобудівного, моторобудівного тощо) підприємства, яка передбачає відповіді на запитання: для чого воно призначене і до чого прагнучиме? Варіантами мотивації можуть бути: збільшення прибутку, раціональна поведінка, максимізація доходів, завоювання (розширення) певних ринкових ніш, виживання, соціальна відповідальність, ріст та диверсифікованість тощо [1].

Враховуючи різноманітність мотивацій і труднощі їх одночасного врахування при прийнятті рішень, а також практичні дослідження у сфері підприємницької діяльності, можна визначити, що прибуткова мотивація є головною, зважаючи на необхідність самого виживання організації. Прагнення заробити прибуток може бути більш сильним і стійким, ніж інші мотиви поведінки. Отже, максимальна тривалість безкризового стану підприємства забезпечується вибором такої його місії, яка продиктована насамперед мотивом досягнення стійкого зростання прибутку в розмірах, достатніх для постійного нарощування виробничого й інноваційного потенціалу підприємства, а також підвищення рівня його конкурентних переваг [2].

Декомпозиція місії на головні цілі дозволяє визначити конкретні завдання і функції складових частин виробничого потенціалу. Реалізація функцій (призначення) кожного елемента потенціалу, незалежно від вагомості в досягненні кінцевої мети керованої системи, може бути забезпечена тільки за умови його взаємодії з іншими її елементами. При цьому така взаємодія буде визначатися ступенем організованості зв'язків між елементами потенціалу. Чим більш упорядкованими будуть взаємозв'язки, тим краще взаємодія елементів, тим вище функціональна ітеративність системи управління. Зазначені системні ознаки виділяють у цілому виробничий потенціал як систему, що реалізовується у процесі інноваційної діяльності [4].

Стратегічне планування – це процес моделювання системи ефективного функціонування підприємства на певний період із встановленням його цільових орієнтирів та їх зміни в умовах невизначеності ринку, а також правильний вибір методів досягнення мети і вирішення завдань відповідно до потенціалу підприємства (потенційних можливостей виробництва) [8]. Отже, управління інноваційним і виробничим потенціалами підприємства, як складовими його економічного потенціалу, вимагає відображення в стратегічних планах і планах реалізації стратегії, опрацювання відповідної політики.

Інноваційна стратегія є найважливішим елементом для досягнення місії підприємства, його самовизначення нарівні з виробничою, фінансовою, кадровою і маркетинговою складовими загальної стратегії підприємства.

Інноваційний менеджмент орієнтований на перетворення інновації з «блискучої ідеї» в організований та відтворений вид діяльності [6].

Основним змістом інноваційного управління є організація й регулювання процесів проектування і впровадження нововведень у різні сфери життєдіяльності суспільства. Розрізняють товарні (продуктові), технічні, технологічні, управлінські, ринкові (маркетингові та логістичні), інформаційні, соціальні, екологічні та інші (медичні, педагогічні тощо) інновації. Конкретний зміст функцій інноваційного менеджменту (керування інноваційним процесом) у так званих наукомістких галузях різняться залежно від рівня менеджменту: держава, галузь, регіон, конкретна організація (підприємство).

Характерні риси наукомістких галузей, що визначають їхню роль в економіці в цілому, такі:

- темпи росту, в 3–4 рази вищі за темпи росту інших галузей господарства [8];
- більша частка доданої вартості в кінцевій продукції;
- підвищена заробітна плата працівників;
- великі обсяги експорту [9], і що особливо важливо, високий інноваційний потенціал, який не тільки обслуговує галузь, що володіє ним, але й інші галузі економіки, і це породжує «ланцюгову реакцію» нововведень у національному й світовому господарстві [11].

Економічний потенціал є метасистемою, тобто системою більш високого рангу для виробничого потенціалу. Отже, на формуванні і розвитку виробничого потенціалу позначається, з одного боку, вплив його метасистеми, а з іншого – вплив процесів саморозвитку системи.

Виходячи з того, що складові економічного потенціалу є складними цілісними утвореннями, їм властиві, як правило, не одна, а кілька властивостей. Завдяки цьому вони можуть входити в систему «виробничого потенціалу» однією своєю властивістю або однією зі сторін своїх якостей. А це означає, що та сама система економічного потенціалу може розглядатися і як складова частина виробничого потенціалу, і як зовнішнє середовище стосовно нього [7].

Наприклад, багато з частин науково-технічного й виробничого потенціалів є загальними для кількісної й якісної оцінки ресурсів, створюваних інноваціями (нової техніки, технологій, освоєваної продукції, інформатизації, маркетингу тощо).

На нашу думку, щодо інноваційної складової підприємства, то необхідно скасувати такий найважливіший елемент його виробничого потенціалу як науково-технічний прогрес, який безпосередньо впливає на формування й вибір стратегії розвитку, проте, ресурси наукового пізнання закономірностей розвитку економічної системи, проведені фундаментальні дослідження як основні складові науково-технічного потенціалу, не входять у виробничий та інноваційний потенціали підприємства.

Потенціали, як категорії суспільного відтворення, перебувають у постійній взаємодії один з одним. У результаті відбувається поступальний процес їх інтеграції. Посилення інтеграції потенціалів об'єктивно призводить до росту виробничого потенціалу. Визначальні фактори та ключові проблеми цього росту перебувають, як правило, на стику взаємодії потенціалів або становлять загальні елементи [10].

Рівень розвитку будь-якого виду потенціалу як складової економічного залежить від ступеня пізнання і використання об'єктивних законів та закономірностей, що діють у системі ринкового відтворення. У зв'язку з цим підвищується роль науки у вивченні законів і закономірностей розвитку суспільства. Важливість і необхідність оцінки ресурсів наукового пізнання та їхнього впливу на розвиток, відновлення і структурне перетворення виробничого потенціалу дозволяють виділити науковий потенціал у якості самостійної, сполученої з інноваційним потенціалом, системи [12].

Інноваційний потенціал – це спроможність підприємств і галузі в цілому створювати наукомістку продукцію, яка відповідає запитам ринку. Такий потенціал включає НДДКР, націлені на підготовку нового виробництва продукції (послуг), враховуючи технічні, технологічні, управлінські та інші новації [8].

Система «виробничий потенціал» як самостійна категорія, розвивається у взаємодії з такими системами, як: «суспільні потреби», «науковий потенціал», «засоби виробництва», до яких належать засоби праці (технічний потенціал), «природно-ресурсний потенціал», «потенціал інфраструктури»; «трудова потенціал», «механізм управління» (інформаційний та організаційний потенціали). Для АП України важливо окремо виділити ще й «експортний потенціал» підприємства й галузі.

Ефективне функціонування виробничого потенціалу обумовлюється адекватністю до його організаційної системи. Виробничий потенціал, як складова економічного потенціалу, є саморегульованою системою, що відповідає законам ринку.

Створення і розвиток виробничого потенціалу можливі лише при вивченні й аналізі попиту в процесі функціонування ринкових відносин. Виявлення економічно доцільної потреби обумовлює перспективні напрями інноваційних інвестицій. Більше того, оскільки для взаємодії систем характерні не тільки прямі, але і зворотні зв'язки, використання «вихідних» результатів виробничого потенціалу повинне оцінюватися з позицій найбільш повного задоволення потреб ринку. Отже, до зовнішніх факторів, що впливають на систему «виробничого потенціалу», належать ринкові потреби як категорія, що поєднує все те, на що спрямовано функціонування керованої системи [3].

Зв'язки між системою «виробничий потенціал» і сполученими з нею системами, є взаємними і проявляються як при їх створенні, так і в процесі життєдіяльності.

Для аналізу механізму взаємодії виробничого потенціалу з інноваційним та інвестиційним потенціалами, необхідно ввести в загальну схему додаткові елементи, які будуть визначальними з погляду їх впливу на процес формування, розвитку й ефективного використання виробничого потенціалу.

Інноваційні механізми дозволяють формувати функціональне (інноваційне, інвестиційне та фінансове) забезпечення підприємницьких структур.

Основа створення інноваційного клімату становить ідея формування розвиваючого середовища. Розвиваюче середовище – це конфігурація ситуації в суспільстві (чи організації, яка діє). Вона враховує норми, цінності, соціокультурні зразки діяльності й взаємин, що сприяють формуванню високої творчої активності учасників інноваційного процесу. Це середовище з переважанням норм творчої дії і поведінки, а не поведінки неприйнятної й агресії на нове, на зміни [13]. Соціальна психологія виявила три осно-

вні умови високої інноваційної активності підприємств: творча активність співробітників (населення); компетентність керівників, соціальна справедливість у суспільстві [12].

Особливість сучасного етапу інноваційної діяльності – це створення у найбільших організаціях науково-технічних комплексів, що поєднують теоретичні розробки і процес виробництва. При цьому допускається щільний зв'язок усіх етапів і складових інноваційного циклу (наука, виробництво, ринок). Створення цілісних науково-виробничо-збутових систем об'єктивно закономірне, обумовлене НТП та потребами ринкової орієнтації організації.

Економічна безпека держави напряму пов'язана із конкурентоспроможністю економіки та технологічною безпекою. Все це безпосередньо належить і до цивільної та військової авіації. Припинення авіаційних перевезень з ряду обласних центрів (інших регіональних пунктів) спричиняє низку незворотних процесів в економіці цих регіонів, що також впливає на безпеку держави. Аналогічні наслідки виникають і при погіршенні інвестиційних процесів, уповільненні відновлення виробничих фондів [3].

Основні засоби виробництва і ремонту в цивільній та військовій авіації через зниження (а на деяких підприємствах АП – практичного припинення) їх відновлення з 1991 р. наразі є неконкурентоспроможними [9].

Нині перед нашим суспільством досить гостро постає проблема інвестування реального сектору економіки України. З часів набуття незалежності України існує проблема забезпечення інвестиційних процесів із впровадження наукомістких технологій і нової техніки в авіації [3]. Проблему запуску механізму інвестицій в АП і цивільній авіації в цілому намагалися вирішувати ще в період 1994–1996 рр., коли ця проблема була ще не настільки гострою, як сьогодні [8]. На жаль, усі ці спроби виявилися не конструктивними через недосконалість законодавства у сфері кредитно-фінансової системи й відсутності необхідних заходів державної підтримки. Якщо не проводити екстренні заходи у цій сфері, то зміни в усіх галузях економіки будуть неминуче катастрофічними, виникне реальна загроза безпеки держави, насамперед – економічної і військової.

Якщо інвестиційний процес не відновиться найближчим часом, то це спричинить різке погіршення рівня технологічної безпеки, у першу чергу, безпеки польотів повітряних суден. Зниження рівня безпеки польотів ще більше послабить конкурентні позиції вітчизняних авіаперевізників, що неминуче призведе спочатку до колапсу авіатранспортної системи, а потім і всієї економіки країни. Отже, запуск інвестиційних механізмів є для України одним із головних стратегічних завдань [9].

Наразі важливим і актуальним стає питання інвестування інновацій підприємства саме на стадії кризи. Розробка і впровадження інновацій вимагають певного інвестування з метою подальшого збільшення капіталу та виробничого потенціалу підприємства. Проте керівники багатьох вітчизняних підприємств АП в умовах найжорстокішої економічної кризи прагнуть втриматися на плаву, вважаючи, що інноваціями потрібно займатися в сприятливій (стабільній) періоди функціонування [1].

При інвестуванні фінансових ресурсів в інновації у керівництва підприємства виникає низка питань, пов'язаних із доцільністю таких вкладень, а саме:

- якого ефекту буде досягнуто (окупність);
- які терміни досягнення результату;

- які обсяги фінансування;
- які варіанти та джерела інвестування;
- якою є оцінка ефективності інвестування людського капіталу.

Отже, економічна діяльність підприємств певною мірою характеризується обсягом і формами здійснення інвестицій. Від грамотного інвестування залежать зростання або падіння виробництва, вирішення соціальних та економічних проблем підприємства, його виживання під час кризи.

Між інвестиціями й інноваціями існує відносно щільний нерозривний взаємозв'язок, адже необхідно вкладати кошти в:

- розробку (проекування) нової продукції;
- технології виробництва;
- підвищення кваліфікації персоналу;
- удосконалення менеджменту (зокрема його комп'ютеризації);
- удосконалення системи маркетингу (дослідження ринку, реклама і просування товарів, логістика) [13].

Інвестиційні процеси в АП та авіаперевезеннях мають певні особливості, які суттєво відрізняються від аналогічних процесів в інших галузях економіки. Так, в обробній промисловості інвестиції окупуються протягом 3–5 років; у галузях економіки, пов'язаних із поставкою на ринок енергоресурсів – протягом 1–4 років [4]. Окупність же інвестицій у цивільній авіації (виробництво, ремонт, лізинг, перевезення) об'єктивно має значно більші терміни. Так, окупність авіаційної техніки нового покоління становить, залежно від типу й призначення повітряних суден, від 8 до 12 років. Окупність об'єктів наземної бази коливається від 12–20 років [8].

Як відомо, кредитно-фінансова система країни сьогодні налаштована на значно коротші строки погашення кредитів. Залучення ж іноземних інвестицій у розвиток вітчизняної авіапромисловості та поставки літаків авіакомпаніям практично неможливо здійснити через протекціонізм провідних країн-виробників авіатехніки.

Інвестування інновацій спрямоване на забезпечення стабільної роботи підприємства, а саме його фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, рентабельності й прибутковості [10].

Висновки. Проблема виживання підприємств у швидкоплинному і нестабільному навколишньому середовищі дуже гостро стоїть в усіх розвинених країнах. Актуальна вона для нашої держави на стадії розвитку економічної кризи та геополітичної нестабільності.

Актуалізація розроблення й впровадження, окрім суто технічних (технологічних) інновацій, необхідність впровадження управлінських (зокрема маркетингових, логістичних, комп'ютерних) інновацій зумовлюється їх значущістю для формування середовища, в якому продукуються, поширюються й реалізуються інновації інших видів, а також розвивається інноваційний тип культури та створюються інноваційні підприємства, що здатні протистояти кризові прояви в економіці.

Варто передбачити необхідність та доцільність нововведень для забезпечення конкурентоспроможності й ризикозахищеності свого підприємства для запобігання кризовим явищам і банкрутству, враховуючи зміни в економічній та геополітичній обстановці в Україні та світі в цілому.

Перспективи подальших розробок. Наразі необхідно сформулювати стратегію розвитку корпорації як концепції, що поєднує цільовий та інтегральний під-

ходи до функціонування авіапромислових підприємств. Необхідно визначити завдання техніко-економічного розвитку галузі АП в цілому та оцінити їхню відповідність ресурсам (потенціалу) конкретних досліджуваних підприємств.

Подальше поглиблення системного підходу до аналізу інвестиційно-інноваційних проблем авіабудівних підприємств передбачає дослідження й розробку таких питань, як:

– виділення сутнісних системотворчих зв'язків усередині виробничого потенціалу, які визначають його цілісність і напрямки розвитку;

– формулювання цілей розвитку інноваційного потенціалу в загальній стратегії підприємства й органічно зв'язаних усіх його елементів;

– характеристика зв'язків виробничого й інноваційного потенціалу із зовнішнім середовищем тощо.

Такий аналіз повинен відповідати вимогам інноваційної системи. Актуальним напрямком досліджень є визначення адаптивності існуючих моделей інвестування інновацій для застосування на підприємствах АП України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андросова О.Ф. Стратегічні й тактичні інновації в розвитку світової авіаційної промисловості : зб. наук. праць / О.Ф. Андросова. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2003. – № 174. – С. 520–524.
2. Баландин К.А. Задача управления производственной мощностью крупного авиастроительного предприятия при значительном снижении спроса на выпускаемые изделия [Текст] / К.А. Баландин // Управление организационно-экономическими системами: моделирование взаимодействий, принятие решений : сб. научн. статей. – Самара : ИЛУ РАН, СГАУ, 2002. – № 3. – С. 5–9.
3. Бугайко Д.О. Вплив процесів глобалізації на авіаційно-транспортну галузь України / Д.О. Бугайко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2005. – Вип. 9. – С. 26–34.
4. Егоров И.Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития / И.Ю. Егоров. – К. : ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. – 338 с.
5. Жилинская О.И. Инновационная теория Й. Шумпетера: современное звучание экономических идей / О.И. Жулинская // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013. – № 144. – С. 13–16. – (Серія «Економіка»).
6. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями : монография / [под ред. Б.З. Мильнера]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
7. Кузьмін О.Є. Масштабно-якісна модель використання інвестиційного портфелю машинобудівного підприємства / О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Л.О. Саталкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6(156). – С. 494–506.
8. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины : монография / Ю.Ф. Кулаев, В.І. Щелкунов. – К. : Феникс, 2010. – 736 с.
9. Литвиненко Л.Л. Сучасні перспективи розвитку авіаційної галузі України в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів / Л.Л. Литвиненко // Актуальні питання сучасної економіки : колективна монографія. – Умань : Видавець «Сочинський», 2011. – Ч. 1. – С. 183–189.
10. Лотоцька С.В. Управління економічною стійкістю авіакомпаній України : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / С.В. Лотоцька. – К. : НАУ, 2012. – 207 с.
11. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
12. Титова С.В. Управление изменениями / С.В. Титова. – Набережные Челны – Воронеж : ВГПУ, 2010. – 84 с.
13. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту відсотка та економічного циклу / Й.А. Шумпетер ; [пер. з нім. В.С. Автономова та ін.]. – К. : Вид-дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

УДК 338.48:526

Грабчук І.Ф.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Житомирського національного агроекологічного університету***Бугайчук В.В.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства
Житомирського національного агроекологічного університету***Мужицька Н.В.***кандидат технічних наук,
старший викладач кафедри інформаційних технологій
Житомирського державного технологічного університету*

МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті встановлено, що стан інноваційного розвитку аграрних підприємств Житомирської області є незадовільним. Обґрунтовано, що головними мотивами застосування інновацій на аграрних підприємствах є: підвищення конкурентоздатності нової продукції; підвищення іміджу аграрних підприємств на ринку; захоплення нових ринків; збільшення величини грошового потоку; зниження ресурсоемкості продукту.

Ключові слова: інноваційний розвиток, аграрні підприємства, мотивації застосування інновацій.

Грабчук И.Ф., Бугайчук В.В., Мужикская Н.В. МОТИВАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определено, что состояние инновационного развития аграрных предприятий Житомирской области является неудовлетворительным. Обосновано, что главными мотивами применения инноваций на аграрных предприятиях являются: повышение конкурентоспособности новой продукции; повышение имиджа аграрных предприятий на рынке; захват новых рынков; увеличение величины денежного потока; снижение ресурсоемкости продукта.

Ключевые слова: инновационное развитие, аграрные предприятия, мотивации применения инноваций.

Grabchuk I.F., Bugaychuk V.V., Muzhytskaya N.V. MOTIVATION OF INNOVATION AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article stipulates that the state innovation development of agricultural enterprises in Zhytomyr region is unsatisfactory. Proved that the main application based on innovation of agricultural enterprises are improving the competitiveness of new products; improving the image of agricultural enterprises in the market; capture new markets; increase the value of cash flow; reduction resurssoyemkosti product.

Keywords: innovative development, farms, motivating application innovation.

Постановка проблеми. Важливим стратегічним пріоритетом зростання ефективності функціонування аграрних підприємств за сучасних умов є перехід на інноваційний шлях розвитку, який передбачає вибір найбільш ефективних технічних, технологічних і організаційно-економічних рішень на основі досягнень науки й техніки. Це сприяє збільшенню виробництва конкурентоспроможної продукції при раціональному використанні наявних ресурсів. Проведені дослідження переконливо вказують, що сільськогосподарські підприємства, які не приділяють достатньої уваги інноваційному розвитку, врешті-решт втрачають ринок та споживачів продукції. За цих обставин особливої актуальності набуває цілеспрямований інноваційний розвиток аграрних підприємств, який є основним чинником підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних питань інноваційного розвитку аграрних підприємств присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед українських вчених-економістів, дослідження у сфері зростання ефективності інноваційної діяльності проводили: В. Александрова, О. Амоша, Ю. Бажал, О. Василенко, О. Волков, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Герасимчук, М. Денисенко, С. Захарін, С. Ілляшенко, М. Йохна, Н. Краснокутська, П. Микитюк, М. Пашута, О. Петухова, В. Россоха, В. Семиноженко, А. Чухно та інші. Вагомий внесок в теорію й практику впровадження інноваційних технологій в агропромислово комплексі здійснили такі науковці, як: О. Бутнік-Сіверський,

О. Гривківська, О. Дацій, М. Зубець, С. Іванюта, М. Кісіль, О. Крисальний, Д. Крисанов, П. Музика, В. Трегобчук, Л. Федулова, В. Чабан та інші. Змістовні дослідження щодо розуміння закономірностей даного процесу провели зарубіжні вчені, такі як: П. Друкер, П. Завлін, С. Ільєнкова, А. Казанцев, В. Мединський, Г. Менш, О. Пригожин, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, С. Ягудін, Ю. Яковець та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За високої позитивної оцінки наукових досліджень інноваційного розвитку підприємств АПК аспекти мотивації із вказаної проблематики залишаються дискусійними і потребують поглибленого аналізу.

Формулювання завдань статті. Обґрунтування ключових мотивів інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки інноваційний розвиток аграрних підприємств забезпечить вибір вдалих орієнтирів їх економічного розвитку. Втім, невирішеними залишаються безліч теоретичних, методичних і практичних питань щодо мотивації інноваційного розвитку аграрних підприємств. В економічній літературі поняття інноваційного розвитку використовується як спосіб економічного зростання, заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямований на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному перегрупуванні сил, обумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку та можливістю використання певних ре-

сурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг [1, с. 10]. У низці інших випадків інноваційний розвиток визначається як процес господарювання, для якого характерні пошук та використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства за мінливих умов зовнішнього середовища [4, с. 20]. Окремі вчені-економісти переконливо доводять, що інноваційний розвиток – це економічний процес, який включає відтворення на більш вищому рівні зв'язків між учасниками цього процесу; тобто це рух по спіралі, кожний наступний оберт якої підвищує економічний рівень виробництва [9, с. 71]. Дослідження інших науковців аргументовані в тому, що інноваційний розвиток підприємства є важливим аспектом удосконалення виробничих відносин, що знаходить своє відображення в оновленні складу основних фондів та в покращенні їх використання як на стадії формування, так і на стадії науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ); у розвитку робочої сили; у вдосконаленні відносин із зовнішнім середовищем, зокрема з органами державного управління і регулювання економіки, а також шляхом інституційних перетворень [7, с. 25]. Тобто під інноваційним розвитком аграрних підприємств слід розуміти формування і використання наукою та підприємством інноваційного потенціалу галузі, який є сукупністю ресурсів, засобів і факторів, що дають змогу здійснювати інноваційну діяльність у певній галузі, яка перебуває під впливом, і в межах національної інноваційної системи аграрного сектора.

Дослідження сутності поняття «інноваційний розвиток» дозволило зробити висновок про його змістову багатоаспектність. У широкому значенні інноваційний розвиток охоплює усі стадії інноваційного процесу, за винятком фундаментальних та прикладних

досліджень, а у вузькому значенні – це реалізація конкретного інноваційного проекту на підприємстві, яка закінчується введенням у дію нової технології.

У аграрних підприємствах Житомирської області найбільшу увагу привертають наступні інноваційні проекти: застосування альтернативної системи удобрення у різноротаційних сівозмінах; удосконалення сортів технологій вирощування жита озимого («Клич», «Фінал») селекції Інституту сільськогосподарства Полісся НААН, впровадження науково-обґрунтованих технологій виробництва насіння нових сортів зернових, зернобобових культур та їх прискореного розмноження; застосування наукового та інноваційно-маркетингового супроводу програми розвитку галузі картоплярства Житомирської області; проведення розрахунку та встановлення обсягів виробництва посадкового матеріалу різних категорій (добазове, базове, репродуктивне) сорту льонудовгунця «Світанок»; впровадження реєстрованого сорту хмелю «Оскар», «Видибор», «Пивовар», «Житомирський 75», «Чаклун», «Ксанта» (табл. 1).

Кожен з цих проектів забезпечить одержання економічного ефекту у рослинництві від 600–900 грн/га, у тваринництві – від 700–1250 грн/гол.

Однак інноваційна діяльність аграрних підприємств Житомирської області залишається на низькому рівні. Кількість інноваційно-активних аграрних підприємств у 2013 р., порівняно з 2009 р., скоротилася на 24%, а порівняно з 2012 р., – на 11% (табл. 2). Найбільше зростання інноваційної активності аграрних підприємств області спостерігалось у 2012 р., коли питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі виробленої продукції становила 7,8%, хоча порівняно з 2009 р. кількість сілгоспідприємств, що впроваджували інновації в сільському господарстві, зменшилась на 54 од.

Таблиця 1

Основні інноваційні проекти аграрних підприємств Житомирської області за 2009–2013 рр.

Назва проекту	Витрати на розробку, тис. грн	Господарський ефект	Економічний ефект від впровадження
Альтернативна система удобрення у різноротаційних сівозмінах	20,0	Застосування альтернативної системи удобрення забезпечить зростання урожайності на рівні: озимого жита – 25 ц/га, вівса – 22 ц/га.	Економія коштів 12–15 % у технологічному процесі (перевезення, внесення, вартість гною) без зниження продуктивності культур у сівозмінах.
Науково-обґрунтовані технології виробництва та прискореного розмноження насіння нових сортів зернових, зернобобових культур	30,0	Приріст врожаю 3,5–5 ц/га.	Фактичний економічний ефект ***225–720 грн/га
Науковий та інноваційно-маркетинговий супровід програми розвитку галузі картоплярства	40,0	Підвищення інтенсивності галузі картоплярства шляхом запровадження сучасних технологій та сортів.	Підвищення урожайності картоплі до 300–350 ц/га. Економічний ефект – 500 грн/га.
Розробка племінного плану добору бугаїв-плідників голштинської породи до маточного поголів'я українських чорно-рябої і червоно-рябої молочних порід	30,0	Підвищення генетичного потенціалу молочної худоби, збільшення молочної продуктивності корів по стаду за рік до 6000–6500 кг молока, селекційного ядра – до 6500–7000 кг молока.	700 грн/гол. на рік.
Бізнес-плани створення високопродуктивних стад молочної і м'ясної худоби в господарствах Житомирської області	15,0	Дає можливість проаналізувати перспективи та поточні завдання реалізації ідеї, оцінити сильні й слабкі сторони діяльності. Наведено результати аналізу ринку, викладено подробиці функціонування підприємств за цих умов, визначено обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.	Бізнес-план дає можливість визначити життєздатність підприємства за умов конкуренції; прогнозує процеси розвитку виробництва, конкретизує шляхи досягнення мети і подолання перешкод; є чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках вкладання коштів у розвиток сільськогосподарського виробництва.

Джерело: розраховано за даними Департаменту агропромислового розвитку у Житомирській області

За результатами інноваційної діяльності помітно, що частка інноваційно-активних аграрних підприємств, які реально здійснюють впровадження інноваційних технологій, становить 4–5% від загальної кількості.

На фоні загальної нестійкої динаміки галузевих показників розвитку сільськогосподарського виробництва спостерігається тенденція зміцнення конкурентних позицій деяких підприємств-лідерів, а саме: СФГ ім. Мічуріна Ружинського району, СВК «Ксавєрівське» Малинського району, ПП «Сузір'я» Брусилівського району тощо.

Особлива роль інноваційного розвитку аграрних підприємств відводиться розв'язанню комплексної проблеми матеріально-технічного забезпечення. Адаже за сучасних умов ринок інновацій має виконувати як функцію постачання сільськогосподарським підприємствам нової техніки та технологій, так і підвищення кваліфікації працівників. Тобто визначальна роль в його формуванні тут відводиться не тільки потужностям вітчизняного машинобудування, а й аграрній науці, освіті та сільськогосподарському дорадництву.

Упродовж 2009–2013 рр. в аграрних підприємствах області було впроваджено 49 нових технологічних процесів, зокрема у рослинництві – 36, а у тваринництві – 13. Втім, інноваційна продукція освоюється здебільшого використанням наявних видів (застарілої) техніки і обладнання. Цей тип розвитку сільськогосподарського виробництва має досить вузькі межі і практично неспроможний підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних аграрних виробників протягом тривалого періоду. Аналіз основних показників діяльності аграрних підприємств за останні 5 років свідчить про те, що відбувається зменшення кількості підприємств, які демонструють деяке зростання кількості освоєних нових видів техніки і технологічних процесів. Проте і кількість створених зразків нових типів техніки підприємствами аграрного машинобудування у 2013 р., порівняно з 1990 р., значно зменшилась (рис. 1).

Кількість новостворених зразків нових типів техніки за період 1990–2013 рр. скоротилася на 89,4%, зокрема машин і устаткування на 88,1%. Нині майже повністю припинилася діяльність сільськогосподарського машинобудування зі створення нових зразків причіпного і навісного обладнання.

Важливу роль у сфері матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств відіграє сприяння держави у розвитку лізингової діяльності. У країнах з розвинутою ринковою економікою лізингові операції для багатьох суб'єктів господарювання стали поширеними за технічного переозброєння матеріаль-

но-технічної бази. Так, у загальній сумі капітальних вкладень у виробництво машин й обладнання на лізинг припадає: в Австралії – 33%, у США – 25–30%, в Англії та Франції – 13–17% [5, с. 121].

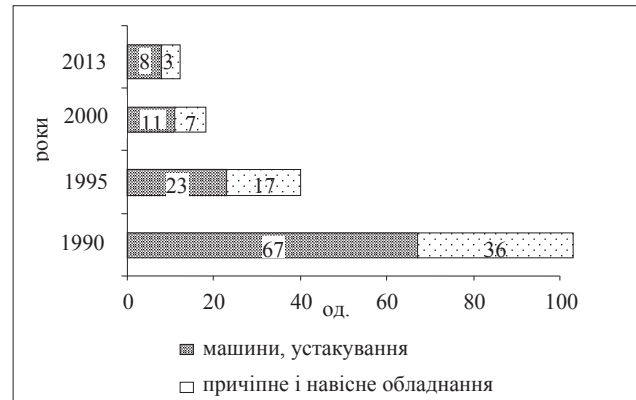


Рис. 1. Кількість створених зразків нових типів техніки у сільському господарстві

Джерело: за даними Департаменту агропромислового розвитку у Житомирській області

В Україні переваги фінансового лізингу використовують частково. В економіці загалом і в аграрному секторі зокрема фінансовий лізинг ще не посів належного йому місця. Про це свідчать хоча б такі факти. За даними НАК «Укראгролізинг», за 2008–2013 рр. загальний обсяг лізингових послуг, наданих сільськогосподарським товаровиробникам, становив 708,6 млн грн [5, с. 120]. Водночас за розрахунками науковців Інституту аграрної економіки УААН, для оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно щорічно купувати машини й обладнання на суму 15 млрд грн.[8, с. 160]. За оцінкою спеціалістів Національної акціонерної компанії «Укראгролізинг», потенційна місткість ринку лізингових послуг в Україні становить 12–14 млрд доларів США, з них АПК – 50% [5, с. 122].

Обсяги і темпи інноваційного розвитку аграрних підприємств значною мірою залежать від обсягів і джерел фінансування. Як помітно з рисунку., існує досить чітка тенденція щодо цілковитої переваги власних коштів у формуванні джерел фінансування інноваційного розвитку аграрних підприємств (майже 88,2%). Питома вага бюджетних коштів не перевищує 1% (для порівняння: питома вага державної підтримки у країнах ЄС становила близько 30%).

Позитивною тенденцією останніх років є процес активізації використання банківських кредитів та

Таблиця 2

Показники інноваційної діяльності аграрних підприємств Житомирської області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2009 р. +; -
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	654	612	594	600	614	- 40
У % до загальної кількості	5,9	5,2	4,7	4,2	4,6	-1,3
Кількість освоєних нових видів різної техніки, од.	16	18	19	19	20	+ 4
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, зокрема:						
у рослинництві	5	4	4	6	11	6
у тваринництві	3	3	4	4	5	2
з них ресурсозберігаючих	8	7	8	10	16	8
Освоєно виробництво нових видів продукції	7	6	10	9	12	+ 5
Наукомісткість продукції, %	6,8	7,1	7,4	7,8	7,6	+ 0,8

Джерело: за даними Департаменту агропромислового розвитку у Житомирській області

різних позик, що підтверджується поступовим збільшенням їхньої частки при практично незмінній частці власних ресурсів. Серед категорій господарств слід виділити великі підприємства (агрохолдинги), які активно залучають фінансові ресурси, системно працюють над впровадженням нових технологій, забезпечують необхідний рівень горизонтальної і вертикальної інтеграції, інвестують у людський капітал, а в деяких випадках – в інфраструктуру сільських територій.

Досить вагомою роль в інноваційному розвитку відіграє фінансування безпосередньо аграрного виробництва різними інвестиційними ресурсами. У сільськогосподарське виробництво Житомирської області за 2009–2013 рр. залучено у середньому близько 660 тис. грн, що становить 75,7 % від загального обсягу інвестицій у агропромисловий комплекс. Інвестиційні ресурси в сумі 435 тис. грн направлені на комплекс агропромислових робіт (66% загального обсягу інвестицій АПК), на придбання техніки та технологічного обладнання – 99 тис. грн (15%), будівництво та реконструкцію – 104 тис. грн (19%). Із освоєних інвестиційних ресурсів близько 599 тис. грн становлять вітчизняні інвестиції (79% від загального обсягу інвестицій АПК) та 56 тис. грн – іноземні інвестиційні ресурси (21%).

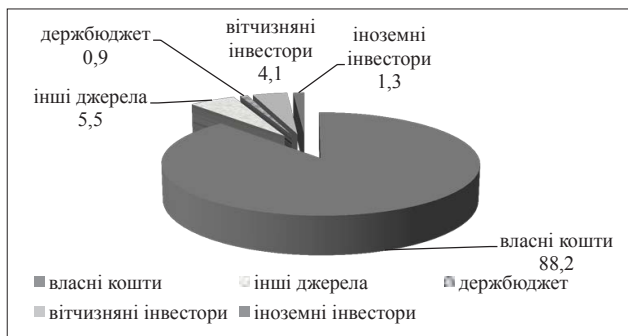


Рис. 2. Розподіл обсягу фінансування інноваційного розвитку аграрних підприємств у 2009–2013 рр.

Джерело: за даними Департаменту агропромислового розвитку у Житомирській області

Сума інвестицій з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2013 р., порівняно з 2009 р., зростає на 288 грн, або на 40%. Втім, на 1 ум. голову сума інвестицій удвічі менша, що вказує на гальмування розвитку галузі тваринництва (рис. 3).



Рис. 3. Витрати на 1 га сільськогосподарських угідь та 1 ум. голову в аграрних підприємствах Житомирської області

Джерело: за даними Департаменту агропромислового розвитку у Житомирській області

Рівень активності інноваційного розвитку аграрних підприємств, який проявляється у рівні технологічних нововведень виробництва продукції, частоті придбання нових технологій, в об'ємах інвестицій нерозривно пов'язаний з внутрішніми збуджуючими мотивами.

Основними мотивами застосування інновацій на аграрних підприємствах звичайно є: підвищення конкурентоздатності нової продукції; підвищення іміджу аграрних підприємств на ринку; захоплення нових ринків; збільшення величини грошового потоку; зниження ресурсоемкості продукту. Застосування головних мотивів інноваційного розвитку у виробничу діяльність аграрних підприємств дозволить: сформувати інфраструктуру ринку інноваційної продукції сукупністю організацій, колективів, окремих спеціалістів, потенційно спроможних виконувати інноваційну діяльність; забезпечити платоспроможність аграрних товаровиробників, що підвищить попит та обсяги придбання інноваційного продукту; збільшити обсяги не лише зовнішніх, а і внутрішніх інвестицій при здійсненні трансферу завершених розробок; прискорити частоту та обсяги пропозиції інновацій та подолання існуючого дефіциту інвестиційного капіталу; стимулювати з боку держави аграрні підприємства до інноваційного оновлення шляхом дотацій та преференцій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. На сучасному етапі інноваційний розвиток аграрних підприємств пригальмований, що зумовлено низкою причин: браком чіткої концепції інноваційних пріоритетів в АПК, які повинні розглядатися на державному рівні; наявністю системних проблем у розвитку наукової та науково-технічної діяльності через незадовільне фінансування; низькою інноваційною активністю вітчизняних аграрних підприємств; неготовністю підприємств до функціонування у глобальних мережах і структурах та інші. Головними мотивуючими факторами інноваційного розвитку аграрних підприємств є: підвищення конкурентоздатності продукції та іміджу аграрних підприємств на ринку; захоплення нових ринків; збільшення величини грошового потоку; зниження ресурсоемкості продукту.

Перспективними напрямками подальших досліджень мають стати: ідентифікація проблем інноваційного розвитку аграрних підприємств та напрямки їх вирішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Гончарова Н.П. Інноваційна економіка: проблеми і пріоритети / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 12.
- Давідов М.В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М.В. Давідов // Актуальні Проблеми Економіки. – 2008. – № 4. – С. 130–134.
- Семиноженко В.П. Інновації: проблеми науки і практики / В.П. Семиноженко, О.І. Амоша, А.І. Землянкін, Г.В. Моїсєєв. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 335 с.
- Концепція розвитку наукової сфери України // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 19–21.
- Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О.В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 158–164.
- Орловская С.К. Инновационная составляющая экономического роста и развития аграрного сектора / С.К. Орловская // Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса / ВИАПИ им. А.А. Никонова. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2008. – С. 733.
- Смоляр Л.Г. Развитие инновационного потенциала как фактор

- забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / Л.Г. Смоляр // Економіка. Держава. – 2007. – № 4. – С. 24–26.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Мель-Весесяка]. – 2-е вид., переробл. і допов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.
9. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В.Г. Чабан // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 68–72.

УДК 658:81

Гуржій Н.Г.
здобувач

Полтавської державної аграрної академії

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ УЧАСНИКІВ КАНАЛУ ЗБУТУ

Стаття присвячена дослідженню процесу прийняття стратегічних рішень при управлінні збутовим каналом, а також розробці математико-економічного інструментарію забезпечення їх ефективності. За допомогою «дерева проблем» визначено причинно-наслідкові зв'язки між негативними результуючими показниками при управлінні каналами збуту та невідповідністю характеристик їх учасників. Обґрунтовано стратегічно важливі критерії, які має враховувати підприємство під час вибору суб'єктів збутового каналу та методом аналізу ієрархій визначено їх значущість.

Ключові слова: стратегічне управління, канали збуту, метод аналізу ієрархій, ефективність співпраці, критерії оцінки.

Гуржій Н.Г. ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ОПРЕДЕЛЕНИЯ УЧАСТНИКОВ КАНАЛА СБЫТА

Статья посвящена исследованию процесса принятия стратегических решений при управлении сбытовым каналом, а также разработке математико-экономического инструментария обеспечения их эффективности. С помощью «дерева проблем» определены причинно-следственные связи между негативными результирующими показателями при управлении каналами сбыта и несоответствии характеристик их участников. Обоснованы важные критерии, которые должен оценивать менеджмент предприятия при выборе субъектов сбытового канала и методом анализа иерархий, определена значимость этих критериев.

Ключевые слова: стратегическое управление, каналы сбыта, метод анализа иерархий, эффективность сотрудничества, критерии оценки.

Hurzhiy N.G. SUBSTANTIATION OF STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS ABOUT THE PARTICIPANTS OF SALES CHANNEL

The article investigates the process of strategic decision-making in the management of sales channels and the development of mathematical and economic tools to ensure its effectiveness. Use of the "problem tree" is defined causal relationships between negative resulting indicators in the management of sales channels and mismatch characteristics of the participants. Reasonably important criteria that must be evaluated by the company's management when choosing subjects of supply channel were grounded. The hierarchy analysis method was used to determine the significance of these criteria.

Keywords: strategic management, marketing channels, hierarchy analysis method, effectiveness of cooperation, evaluation criteria.

Постановка проблеми. В умовах ризику і невизначеності зовнішнього середовища детермінантом успішного стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства є стабільно високий рівень його конкурентоспроможності, не тільки щодо прямих конкурентів, але і до торгових посередників. Актуальність розробки методичного забезпечення щодо визначення пріоритетних учасників каналів збуту визначається тим, що відповідність характеристик торгових посередників вимогам виробників з погляду стратегії збутової діяльності та специфікації продукції, організації логістичних принципів і методів організації руху товару і супутніх інформаційних, фінансових та інших потоків об'єктивно підвищує стратегічну ефективність системи збутової діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань щодо визначення стратегічно важливих критеріїв, яким мають відповідати учасники збутових каналів, висвітлено у роботах О.О. Красноруцького [5], В.П. Єгорова [6], Т.В. Сорокиної [7], М.Л. Калужського [8], Т.І. Притиченко [9]. Проте в наукових працях не знайшли відображення методи математико-економічного моделювання як інстру-

менту прийняття ефективного стратегічного управлінського рішення щодо вибору суб'єктів дистрибуційного каналу.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сукупності характеристик посередників у каналі збуту, що оцінюються при стратегічному управлінні, а також розробка математичного підґрунтя прийняття стратегічних рішень щодо учасників збутового каналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задля збереження і зміцнення конкурентних позицій виробники товарів повинні призводити структуру каналів дистрибуції, методи і технології управління, що використовуються, відповідно до організаційних, соціальних та технічних інновацій в економіці. Для цього необхідно визначити методику управління каналами дистрибуції, що визначає комплекс заходів впливу на керований об'єкт (процеси в каналах дистрибуції) з метою збереження або зміни їх характеристик.

Рішення про необхідність вдосконалення управління каналами дистрибуції приймається:

– на основі стратегічного моніторингу впливу зовнішнього середовища на систему дистрибуції – у

випадку, коли її стабільність функціонування вимагає адаптивного управління при зміні інституційного та ринкового середовища;

– в результаті необхідності кореляції стратегічних цілей на функціональних рівнях при зміні загальної стратегії функціонування підприємства;

– при зміні параметрів підсистеми забезпечення управління КД – ресурсних, функціональних та організаційних. На рисунку 1 представлена концептуальна модель процесу управління каналами дистрибуції.

Приймаючи рішення про зміну процесу управління, необхідно проаналізувати параметри стратегії збутової діяльності, що дотримується підприємство, та вказати метод збуту продукції: прямий, непрямий чи змішаний.

Наступний етап передбачає ідентифікацію проблем управління в каналі дистрибуції, тобто формульована на вищому рівні мета розвитку процесу деталізується на нижчих рівнях шляхом ідентифікації «вузьких місць» і «проблемних зон» та побудови «дерева проблем», в якому відображатимуться можливі причиннонаслідкові зв'язки (рис. 2).

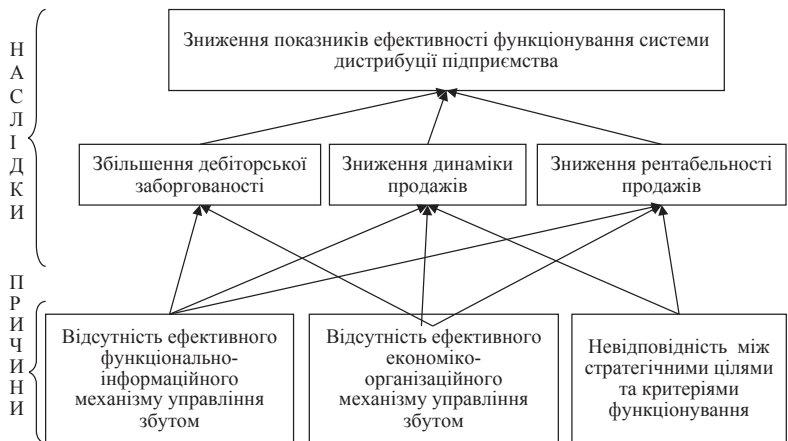


Рис. 2. «Дерево проблем» у системі управління каналами дистрибуції

Формування мети розвитку (удосконалення, реорганізації) каналу дистрибуції рекомендовано виконувати за допомогою ієрархічної схеми, використовуючи технології SMART [1], яку забезпечує наступний етап процесу удосконалення УКР. На цьому етапі встановлюють часові, ресурсні обмеження у забезпеченні мети розвитку, а також розподіляють функціональні зобов'язання. При цьому формування мети та підсистема її забезпечення повинні відповідати ресурсно-потенціальному [2,3] та маркетинговому підходам до управління. Тобто в якості мети удосконалення управління каналом збуту має закладатися така інтегральна ефективність функціонування цієї системи, коли виконується:

$$\begin{cases} \mathcal{E}f_{\text{инт}} = \int (\Pi - P) \rightarrow \max Z_n, \\ \mathcal{E}f_{\text{инт}} \geq \mathcal{E}f_{\text{ц}}; \end{cases}$$

де $\mathcal{E}f_{\text{инт}}$ – інтегральна ефективність функціонування нової системи управління каналами дистрибуції;

Π, P – можливості розвитку та реальний стан використання ресурсів;
 $\max Z_n$ – максимальний рівень задоволення потреб споживачів;

$\mathcal{E}f_{\text{ц}}$ – цільова ефективність функціонування системи управління каналами дистрибуції.

Наступним етапом є визначення множини допустимих альтернатив співробітництва з посередниками та їх оцінка, яку пропонується здійснити за допомогою методу аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархій містить процедуру синтезу пріоритетів, обчислюваних на основі суб'єктивних суджень. Порядок застосування полягає у побудові якісної моделі проблеми у вигляді ієрархії, що складається з мети, альтернативних варіантів досягнення цілі та критеріїв для оцінки якості альтернатив. Надалі визначають пріоритети всіх елементів ієрархії з використанням методу парних порівнянь, на наступному етапі роблять синтез глобальних пріоритетів альтернатив шляхом лінійної згортки пріоритет-

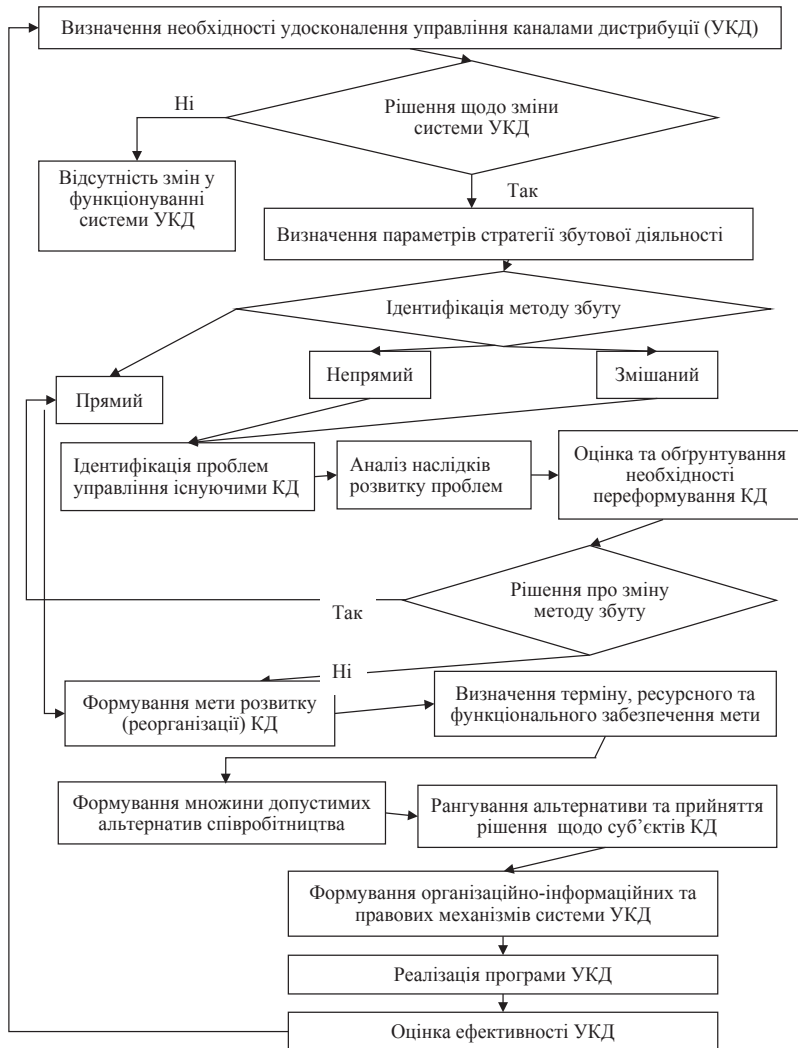


Рис. 1. Концептуальна модель процесу удосконалення управління каналами дистрибуції продукції

них елементів на ієрархії, перевіряють судження на узгодженість та на основі отриманих результатів приймається рішення [4].

Ієрархічна структура – це графічне представлення проблеми у вигляді перевернутого дерева, де кожен елемент, за винятком першого згори, належить до одного або більше вищерозташованих елементів. Ієрархічні структури допомагають краще зрозуміти складну реальність: ми розкладаємо досліджувану проблему на складові частини, потім розбиваємо на складові частини отримані елементи.

Отже, для оцінки можливих альтернатив посередників на першому етапі необхідно визначити показники ефективності співпраці у каналах дистрибуції та побудувати ієрархічну модель. Так, в [5] вказується, що системно-значимими властивостями є спеціалізація суб'єктів сфери обігу продукції та сфери інфраструктурного обслуговування виробничо-комерційної діяльності та можливість їх залучення до певних систем розподілу продукції у відповідних економічних умовах, а системно-визначеними властивостями є ступінь реалізації економічних інтересів вказаних суб'єктів, а отже перспективи подальшого їх співробітництва з певним підприємством, відповідно до показників тактичної ефективності функціонування каналу збуту.

Необхідно зазначити, що під час вибору посередників підприємство має орієнтуватися на ряд таких вимог, як:

- особливості бачення стратегічного розвитку підприємства, механізми забезпечення його сталого функціонування в умовах динамічності та непередбачуваності ринкового середовища;

- характеристики системи стратегічного управління збутовою діяльністю, враховуючи особливості об'єкта управління;

- розуміння процесу взаємодії з посередниками, усвідомлення необхідності інтеграційного розвитку та оптимізації механізмів співпраці;

- направленість на підвищення ефективності стратегічного управління збутом підприємства, розширення географії продажу товарів, а також зростання суспільної корисності діяльності.

Взаємовідносини підприємства з посередниками повинні базуватися на дотриманні таких принципів співпраці: довгострокова направленість, когерентність стратегічних цілей функціонування; відповідність фундаментальним цінностям; розвиток

партнерства; гнучкість; повне та достовірне інформування; готовність до формування нових механізмів адаптації до змін навколишнього конкурентного середовища; дотримання чесності та відповідальності.

Для проведення аналізу, в результаті дослідження наукових праць [5, 6, 7, 8, 9, 10], із врахування вказаних вимог та принципів, пропонуємо такі показники співробітництва підприємств та посередників у каналах дистрибуції (рис. 3).

Таким чином, якщо H – узагальнений критерій (мета) даного аналізу, а h^- – критерії, що конкретизують H , то у випадку $x \in h^-$, значення $W_h(x)$ буде трактуватися як ступінь відносної важливості, при цьому на функцію накладається нормативна умова:

$$\sum_{x \in h^-} W_h(x) = 1.$$

Наступний етап – визначення пріоритетності показників, використовуючи попарні порівняння елементів ієрархії та системи шкалювання, яка включає розроблені Т. Сааті кількісні коефіцієнти, звані ступенями важливості, від 1 до 9 [4]. При оцінюванні показників рекомендовано дотримуватись такого принципу: стратегічні показники – охопити ринку (П1), ефективність управління (П2), пропускна здатність каналу (П3) та спеціалізація посередника (П6) – є більш значимими, порівняно з показниками обіговості запасів (П4), прибутковості (П5) та співвідношенні термінів дебіторської та кредиторської заборгованостей (П7). Таким чином, можна сформулювати матрицю парних порівнянь A (табл.1), яка являється обернено-симетричною, тобто $a_{ji} = 1/a_{ij}$.

Таблиця 1

Визначення пріоритетності параметрів каналів дистрибуції

	П1	П2	П3	П4	П5	П6	П7
П1	1	1	2	3	5	1	7
П2	1	1	2	5	4	2	7
П3	1/2	1/2	1	4	2	1/3	5
П4	1/3	1/5	1/4	1	7	1/7	5
П5	1/5	1/4	1/2	1/7	1	1/5	5
П6	1	1/2	3	7	5	1	2
П7	1/7	1/7	1/5	1/5	1/5	1/2	1

За допомогою методу власного вектору як найбільш математично обґрунтованого, розраховуємо нормалізований вектор переваг, який вкаже на пріоритетність критеріїв (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення пріоритетності критеріїв методом власного вектору

Критерії	Вектор переваг	Нормалізований вектор переваг
П1	2,1466	0,2344
П2	2,4694	0,2697
П3	1,1877	0,1297
П4	0,7011	0,0766
П5	0,4471	0,0488
П6	1,9442	0,2123
П7	0,2606	0,0285
Σ	9,1568	1

Далі необхідно перевірити матрицю на транзитивність, тобто на узгодженість суджень. Про ступінь узгодженості говорить індекс узгодженості (CI). Він дає інформацію про порушення чи-

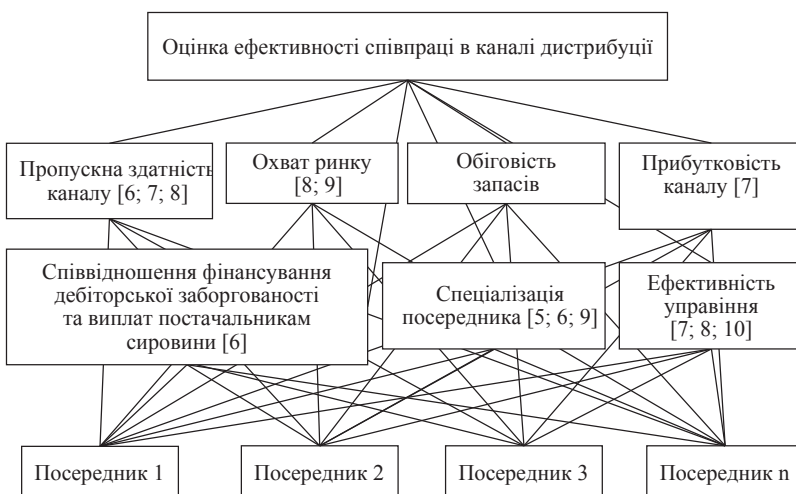


Рис. 3. Ієрархічна структура показників ефективності співпраці з суб'єктами каналу збуту

сельної і порядкової узгодженості. Для поліпшення узгодженості необхідно повернутися до матриці парних порівнянь і переглянути її.

Індекс узгодженості визначають за такою формулою:

$$CI = (\lambda_{max} - n) / ((n-1) \cdot \lambda_{max}) < n,$$

де $\lambda_{max} = (a_{11} + a_{21} + \dots + a_{n1})x_1 + (a_{12} + a_{22} + \dots + a_{n2})x_2 + \dots + (a_{1n} + a_{2n} + \dots + a_{nn})x_n$.

Для визначення λ_{max} необхідно перемножити матрицю попарних порівнянь на нормований вектор:

$$\begin{pmatrix} 1 & 1 & 2 & 3 & 5 & 1 & 7 \\ 1 & 1 & 2 & 5 & 4 & 2 & 7 \\ 1/2 & 1/2 & 1 & 4 & 2 & 1/3 & 5 \\ 1/3 & 1/5 & 1/4 & 1 & 7 & 1/7 & 5 \\ 1/5 & 1/4 & 1/2 & 1/7 & 1 & 1/5 & 5 \\ 1 & 1/2 & 3 & 7 & 5 & 1 & 2 \\ 1/7 & 1/7 & 1/5 & 1/5 & 1/5 & 1/2 & 1 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,2344 \\ 0,2697 \\ 0,1297 \\ 0,0766 \\ 0,0488 \\ 0,2123 \\ 0,0285 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1,6489 \\ 1,9656 \\ 0,9988 \\ 0,7555 \\ 0,4237 \\ 1,8078 \\ 0,2577 \end{pmatrix}$$

Далі знайдемо відповідні відношення (y_i / x_i), що дають наближення до λ_{max} , а також визначимо усереднене λ_{max} як середньоарифметичну суму відношень y_i / x_i :

$$(1,6489/0,2344 + 1,9656/0,2697 + 0,9988/0,1297 + 0,7555/0,0766 + 0,4237/0,0488 + 1,8078/0,2123 + 0,2577/0,0285) / 7 = 58,134 / 7 = 8,3.$$

Визначимо індекс узгодженості:

$$CI = (8,3 - 7) / (7 - 1) = 0,217.$$

Для оцінки прийнятності ступеня узгодженості обчислюємо відношення узгодженості (CR) за формулою [11]:

$$CR = \frac{CI}{CIS},$$

де CIS – середнє значення індексу узгодженості як випадкової величини, що одержали експериментально в результаті обробки згенерованої кількості матриць великої розмірності (при $n=7$ становить 1,32).

$$CR = 0,217 / 1,32 = 0,164.$$

Верхнє нормативне значення для матриці $n \geq 5$ становить 0,2; отже, матрицю попарних порівнянь можна вважати прийнятною.

Наступним етапом вирішення завдання вибору посередника за допомогою методу аналізу ієрархій є безпосередньо розрахунок значень їх рангів, що розпочинається з формування масиву значень показників для кожної альтернативи, та перевірка альтернатив на принцип Парето-оптимальності. Потім необхідно здійснити порівняння альтернатив

за кожним із визначених показників, зіставляючи знову матриці попарних порівнянь. Результатом стане визначення нормалізованого вектору для всіх альтернатив по всіх показниках. Останнім етапом є розрахунок рангу альтернативи, що здійснюється за формулою [11]:

$$V_A = w_1 * V_{A1} + w_2 * V_{A2} + \dots + w_7 * V_{A7},$$

де V_A – ранг альтернативи (посередника);

w_i – вага i -того критерію;

V_{Ai} – значення важливості альтернативи за i -тим критерієм.

Висновки. На основі методу аналізу ієрархій була запропонована математично-економічна модель щодо визначення важливості критеріїв, за якими можливо оцінити та вибрати найбільш пріоритетних учасників каналів збуту продукції, враховуючи стратегічну направленість при їх формуванні й управлінні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Енциклопедія менеджмента : [пер. с англ.] / П. Друкер. – М. : Вільямс, 2004. – 421 с.
2. Поршнев А.Г. Менеджмент: теория и практика в России / А.Г. Поршнев, М.Л. Разу, А.В. Тихомирова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ФБК-Пресс, 2003. – 528 с.
3. Русина Ф.М. Менеджмент / Ф.М. Русина. – М. : Б.И., 1999. – 198 с.
4. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети / Т.Л. Саати. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.
5. Красноручий О.О. Системы управління збутовою діяльністю аграрних підприємств : стратегія, механізми, інструментарій : монографія / О.О. Красноручий. – Херсон : Гринь, 2012. – 347 с.
6. Єгоров В.П. Організаційно-економічний механізм управління системою дистрибуції підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.П. Єгоров. – Донецьк, 2008. – 20 с.
7. Сорокіна Т.В. Оцінка ефективності каналів збуту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.old.kpd.ua/articles/vse_o_distributsii/otsenka_effektivnosti_kanalov_sbyta/.
8. Калужский М.Л. Практический маркетинг : учебное пособие [Электронный ресурс]. – СПб. : Питер, 2012. – 176 с. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books?id=Z-3RfgR31kgC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.
9. Притыченко Т.И. Международный маркетинг учебное пособие / Т.И. Притыченко. – Х. : ХНЭУ, 2005. – 207 с.
10. Гуторов О.І. Логістика : навч. посіб. / О.І. Гуторов, О.І. Лебединська, Н.В. Прозорова. – Х. : Миськдрук, 2011. – 322 с.
11. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

УДК 338.24.01

Жилякова О.В.

старший викладач

Харківського державного університету харчування та торгівлі

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: СУЧАСНИЙ КАТЕГОРІАЛЬНИЙ ВИМІР

Обґрунтовано необхідність антикризового управління в сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств. Досліджено основні підходи до трактування сутності категорії «антикризове управління» в сучасному науковому полі: визначено переваги, недоліки, основні розбіжності та акценти у баченнях науковців. Охарактеризовано основні моделі антикризового управління підприємством залежно від фази кризи та умови їх реалізації.

Ключові слова: криза, антикризове управління, симптоми, наслідки, моделі.

Жилякова Е.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННОЕ КАТЕГОРИАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Обоснована необхідність антикризисного управления в современных условиях хозяйствования предприятий. Проанализированы основные подходы ученых к определению сущности категории «антикризисное управление» в современном научном поле: определены преимущества, недостатки, основные расхождения и акценты во взглядах ученых.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, симптомы, последствия, модели.

Zhilyakova E.V. CRISIS MANAGEMENT: MODERN CATEGORICAL MEASUREMENT

The necessity of crisis management in the contemporary economy enterprises. Scientists analyzed the main approaches to the definition of the category of "crisis management" in the modern scientific field: the advantages, disadvantages, the main differences and accents in the views of scientists.

Keywords: crisis, crisis management, symptoms, consequences, resistance.

Постановка проблеми. У діяльності будь-якого суб'єкта господарювання мають місце певні переломні моменти – кризові ситуації (обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками). З метою нейтралізації або пом'якшення впливу кризових ситуацій виникає необхідність впровадження дієвих механізмів антикризового управління. Слід зазначити, що проблема подолання та врегулювання кризи актуальна не тільки в умовах глобальної економічної кризи, коли масштаби актуальності антикризового управління суттєво зростають. Високий рівень антикризової готовності підприємства є гарантом збереження конкурентних переваг, оперативного реагування на динамічні й нестабільні умови діяльності, своєчасного подолання будь-яких невідповідностей фінансово-господарських параметрів параметрам бізнес-середовища, високої спроможності підприємства адаптуватися до умов зовнішнього середовища.

Для своєчасного попередження настання кризової ситуації та її несприятливих наслідків, сучасне підприємство повинно завчасно визначати перелік можливих негативних змін та впроваджувати у свою діяльність антикризове управління. Саме антикризове управління є ефективним інструментом, завдяки якому вітчизняні підприємства можуть своєчасно оновити і впровадити нові, більш ефективні процедури управління, здійснити трансформацію та коректування діючих бізнес-моделей, що є гарантом утримання конкурентних позицій на споживчому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характерні для сучасних умов тенденції посилення світових кризових явищ та їх негативний вплив на діяльність суб'єктів господарювання, останнім часом привертають увагу до вирішення проблем антикризового управління підприємством все більшого числа як вітчизняних, так і закордонних науковців. Так, серед закордонних вчених, праці яких присвячені дослідженню питань антикризового управління, слід виокремити: Г. Бірман, Р. Брелі, Дж. Фіннері, С. Шмідт, Р. Хіт. Серед вітчизняних науковців, антикризове управління досліджували: Т.Н. Беляцька, А.А. Биков, В.О. Василенко, А.Н. Войцеховська, А.Г. Грязнова, В.Я. Захаров, С.М. Іванюта, Л.О. Ліго-

ненко, Л.С. Ситник, А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова та ін. Проте, попри різноманітну спрямованість публікацій теоретико-методологічного та прикладного характеру, в економічній літературі розуміння та застосування категорії «антикризове управління» неоднозначне і має суперечливий характер.

Метою роботи є дослідження підходів до трактування сутності категорії «антикризове управління» в сучасному науковому полі; визначення та характеристика основних моделей антикризового управління залежно від фази кризи.

Виклад основного матеріалу. Існування небезпеки виникнення кризової ситуації на будь-якому з життєвих етапів розвитку підприємств (особливо в умовах зростання рівня невизначеності політичних, економічних, соціальних та техніко-технологічних чинників) актуалізує значущість впровадження в діяльність кожного суб'єкта господарської діяльності системи антикризового управління. Разом з тим відсутність єдиного та загальноприйнятого понятійного апарату, який формує теоретичний базис системи антикризового управління, ускладнює процес її логічного формування та практичної реалізації.

Слід зазначити, що в економічній науці та практичній діяльності суб'єктів господарювання поняття «антикризове управління» почало використовуватися на початку 90-х років минулого століття. Саме в цей період з'явилась значна кількість публікацій, в яких було розглянуто різні аспекти зазначеного поняття. У більшості наукових праць при трактуванні сутності антикризового управління науковці акцентують увагу на ліквідації фінансової неспроможності підприємства. Сучасне антикризове управління містить не тільки заходи для виведення підприємства з кризи, але насамперед їх профілактику та попередження загрози банкрутства на ранній стадії.

Відповідно до розвитку економічної думки та практики господарювання підприємств, були сформовані різні підходи до визначення сутності категорії «антикризове управління».

Так, за визначенням В.О. Василенко, антикризове управління – це управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів

щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку [6]. У цьому визначенні автор робить наголос здебільшого на питаннях подолання кризових процесів та своєчасного виявлення симптомів кризи. Проте залишається незрозумілим, які саме елементи потенціалу повинні бути задіяні та активізовані для реалізації означених заходів.

Більш конкретизоване визначення сутності категорії «антикризове управління» сформував колектив авторів [1], які визначають антикризове управління як сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретної системи. Антикризове управління, на думку науковців, є мікроекономічною категорією, що відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства при його оздоровленні чи ліквідації, а також включають у себе превентивні заходи з метою попередження появи ознак можливого банкрутства. Згідно з цим підходом антикризове управління являє собою певну систему, яка містить комплекс превентивних заходів щодо попередження кризи або протидії кризовим явищам. Проте антикризове управління не означає його реалізацію на підприємстві, лише коли з'явилися ознаки можливого банкрутства, оскільки сама тактика протидії банкрутству орієнтована тільки на поточний період діяльності та оцінку вірогідності настання банкрутства в найближчий період часу. На наш погляд, фінансовий аспект є лише однією складовою комплексної системи антикризового управління.

Фінансовий «наголос» при трактуванні сутності категорії «антикризове управління» робить також колектив авторів [23, с. 495], які зазначають, що антикризове управління – це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства.

Заслуговує на увагу погляд А.Г. Грязнової, яка зазначає, що антикризове управління – це така система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, при використанні в основному власних ресурсів [7]. Безумовно, у процесі антикризового управління підприємством цільовий орієнтир повинен бути спрямований на попередження всіх небажаних для бізнесу явищ. Перевагою такого підходу є чіткість визначення змістовних ознак на кожному етапі управлінського процесу та акцентування уваги на необхідності використання всього наявного потенціалу. Разом з цим досить суперечливим є припущення автора про використання переважно власних ресурсів для ліквідації тимчасових ускладнень. Оскільки, наприклад, для ліквідації фінансових проблем на підприємстві можуть бути залучені зовнішні ресурси.

З'ясовуючи сутність антикризового управління Е.О. Уткін [20] визначає його «...як складовою загального менеджменту на підприємстві, що використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного та успішного господарювання». На наш погляд, антикризове управління повинно включати

не тільки запобігання ситуації можливого ускладнення діяльності, а й охоплювати механізми управління підприємством в умовах кризи, а також заходи щодо виходу з неї.

Згідно з концепцією М. Мескона, антикризове управління – це «процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією» [13]. Слід зазначити, що поза увагою науковця залишилася функція управління «контролінг», на основі якої виявляють слабкі сигнали кризи та здійснюють аналіз можливих їх наслідків [9].

В.С. Король визначає антикризове управління як здатність підприємства конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню [11]. Безумовно, здатність підприємства своєчасно реагувати на різного роду зміни в динамічних умовах господарювання є запорукою успішної діяльності, проте, на наш погляд, потребує уточнення, які саме зміни можуть загрозовувати нормальному функціонуванню підприємства.

Слід погодитися з думкою професора Л.О. Ліго-ненко, яка наголошує на тому, що «виживання, тобто можливість існувати якомога довше, є найважливішим завданням більшості підприємств» [12]. Автор визначає, що «антикризове управління являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства». Об'єкт антикризового управління – це виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання.

На думку вчених С.Г. Беляєва, Г.З. Базарова, Л.П. Белих [3], під антикризовим управлінням треба розуміти сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства-боржника. Такому визначенню не вистачає певних переваг, оскільки антикризове управління повинно передбачати заходи із запобігання негативної фінансової ситуації.

У цьому контексті варто звернути увагу на трактування сутності категорії «антикризове управління» колективом авторів [14], які досить слушно зазначають, що «під антикризовим управлінням слід розуміти не тільки управління, орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, а й на управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою програмою підвищення конкурентних переваг фінансового оздоровлення».

А.Г. Грязнова вважає, що антикризове управління – це така система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і направлена на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, яка дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись в основному на власні ресурси [7].

На думку професора Є.М. Короткова, «антикризове управління» – це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів зі зниження негативних наслідків кризи і використовування його чинників для подальшого розвитку [2].

Зупиняючись на різних баченнях сутності категорії «антикризове управління», слід звернути увагу на думку А.П. Ковальова, який, на відміну від інших науковців, під антикризовим управлінням розуміє комплекс заходів з діагностики кризи або механізм банкрутства [10] і не враховує методи антикризового управління на стадії розвитку кризи.

На думку Н.В. Родіонової [17], «антикризове управління» – це застосування до підприємства економічно і соціально виправданих профілактичних і оздоровчих процедур, спрямованих на покращення його конкурентоспроможності. Автор наголошує на необхідності розробки антикризової політики, під якою розуміє «генеральне спрямування діяльності керівництва підприємства, сукупність принципів, методів, форм організаційної поведінки, спрямованих на збереження, зміцнення і покращення фінансового і техніко-економічного стану підприємства, на формування механізму управління, який здатний вчасно реагувати на постійні зміни кон'юнктури ринку з урахуванням стратегії підприємства» [17].

На відміну від багатьох авторів, які пропонують заходи щодо криз фінансового характеру, Л.С. Ситник дає більш узагальнене визначення цьому поняттю, вона зазначає: «... антикризове управління – це здатність розробляти оптимальні шляхи виходу з кризової ситуації, визначати пріоритетні цінності в умовах кризи, координувати діяльність підприємства та його робітників щодо передбачення кризи, досягнення ефективності їх праці в екстремальних умовах» [18].

Е.С. Мінаєв розглядає антикризове управління як комплекс послідовно здійснюваних заходів попередження, профілактики, подолання кризи, зниження рівня його негативних наслідків. Це технологія активної управлінської діяльності в повному комплексі всіх її функцій, ролей і повноважень [14]. У цьому трактуванні акцент зроблено на необхідності підтримки рівноваги в підсистемах «входу» та «виходу», що забезпечує стійкість системи до негативних «викликів» бізнес-середовища.

Н.В. Туленков [19] висловлює думку, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та безпеки кризових ситуацій. Науковець акцентує увагу на доцільності розгляду антикризового управління з позицій запобігання або пом'якшення кри-

зової ситуації в господарсько-фінансовій діяльності підприємства.

На думку ж А. Букреев, «сутність антикризового управління полягає в професійному управлінні, яке спрямоване на нейтралізацію найбільш небезпечних проявів кризи, стабілізацію діяльності підприємства, запобігання банкрутства шляхом оптимального використання ресурсів» [5]. Таке трактування не відповідає діалектичній логіці, а відображає окремі компоненти антикризового управління як явища. З діалектичних позицій, згідно з поглядами Г. Гегеля: «Сутність є... перше заперечення, яке представляє собою визначеність, завдяки якій буття стає лише наявним буттям або наявне буття – лише чимось іншим». Антикризове управління стає таким в силу наявності такого явища як «криза» [21].

У трактуванні авторів [16] антикризове управління можна охарактеризувати як вид управління, який дотримується принципів цілеспрямованості, комплексності, корисності, безперервності, ефективності, гнучкості, оперативності, раціональності. Приведені характеристики є тими властивостями, які забезпечують можливість розробки і реалізації актуальної та результативної антикризової програми. Проте наведене визначення сутності категорії «антикризове управління» не дозволяє здійснити його ідентифікацію від будь-якого іншого виду управління, оскільки не містить будь-яких відмінних характеристик.

Як вважає Р.А. Попов, антикризове управління повинно характеризуватися в широкому і вузькому розумінні. У широкому – це загальна управлінська діяльність в організації з переведення її з нестійкого стану в рівноважний в умовах високого ступеня невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища, у вузькому сенсі – це короткочасні управлінські дії в масштабах всієї організації або досить тривалі управлінські дії в одному її елементі, що знаходиться в перехідному стані або схильність до зміни якості [15, с. 101].

Таким чином багатоаспектність тлумачень категорії «антикризове управління», з одного боку, відображає інтенсивний розвиток термінологічного апарату в даному напрямку, а з іншого, свідчить про недостатню розробленість та наукову обґрунтованість досліджуваної категорії внаслідок постійної її трансформації відповідно до сучасних трендів розвитку економічної науки.

Таблиця 1

Аналіз підходів до трактування сутності категорії «антикризове управління» у сучасному науковому полі

Поширені підходи при визначенні сутності категорії «антикризове управління»	Суперечності у трактуванні
1) розгляд антикризового управління як механізму банкрутства	Сучасне антикризове управління передбачає не тільки процедуру банкрутства, оскільки банкрутство є тільки одним з етапів антикризового управління (у песимістичному випадку). До того ж, відповідно до діючого законодавства України, «банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури» [8]. Наголос на «неспроможності» суперечить сутнісному розумінню цієї категорії, оскільки відповідно до словника української мови префікс «анти-» має загальне значення протилежності та вживається для творення слів зі значенням протилежності чому-небудь, у значенні «проти» [4, с. 49].
2) зведення антикризового управління виключно до фінансового аспекту діяльності та недопущення неплатоспроможності	Сучасне антикризове управління не може зводитися тільки до фінансового аспекту, оскільки окрім фінансових проблем, передумовами впровадження антикризового управління на вітчизняних підприємствах, можуть бути також торгово-технологічні, маркетингові, економічні та інші проблеми.
3) застосування процедур антикризового управління лише на період подолання кризи	Сучасне антикризове управління передбачає не тільки заходи щодо виведення підприємства з кризи, оскільки антикризове управління насамперед орієнтоване на попередження або профілактику настання кризової ситуації на підприємстві.

Джерело: авторська розробка

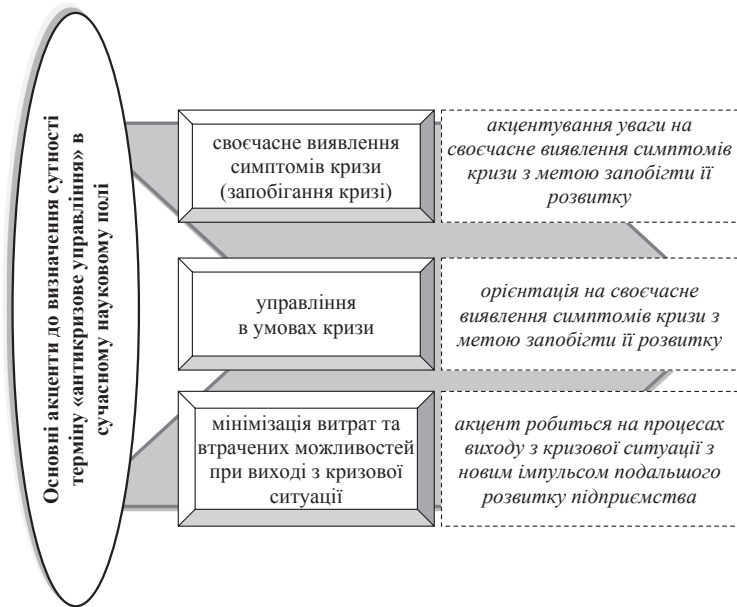


Рис. 1. Основні акценти у трактуванні сутності категорії «антикризове управління» вченими в сучасному науковому полі

Джерело: визначено автором на основі узагальнення [1–3; 5–7; 9–20; 22; 23]

Про недостатню розробленість термінологічного апарату щодо категорії «антикризове управління», свідчать наступні основні суттєві розбіжності у баченнях науковців (табл. 1).

У той же час вивчення сучасних підходів до визначення сутності категорії «антикризове управління» дозволило визначити основні акценти (рис. 1).

Таким чином антикризове управління має комплексний характер, що виявляється у необхідності управління підприємством в різних умовах (від стабільних до екстремальних), сприяючи його руху до реалізації запланованих цільових орієнтирів.

Циклічність кризових явищ, яка характерна для сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств, змушує їх менеджмент приділяти підвищену увагу питанням необхідності формування дієвої системи антикризового управління. В умовах високої нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища, система управління підприємством повинна бути орієнтована на прийняття рішень превентивного антикризового характеру, що істотно підвищує рівень їх адаптивності до кризових явищ. Враховуючи це, антикризове управління можна визначити як систему, яка включає п'ять моделей управління, кожна з яких має певні цільові критерії (рис. 2).

Наведені типи моделей антикризового управління підприємством (рис. 2) згруповані залежно від стабільності розвитку суб'єкта господарювання. При умові, коли підприємство розвивається стабільно і в його діяльності не мають місце прояви та загрози будь-якої зовнішньої або внутрішньої нестабільності, йому слід дотримуватися превентивної моделі антикризового управління. У випадку настання загрози порушення стійкого стану функціонування та негативного прояву дестабілізуючих факторів та її прогресивного розвитку, залежно від фази кризи, рекомендовано такі моделі антикризового управління: докризова, передкризова, кризова та посткризова.

Висновки. Таким чином, високий ступінь невизначеності зовнішнього середовища; циклічність виникнення кризових явищ, що характерна для сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств; стратегічна орієнтація на розвиток відповідно до динамічних умов господарювання; гостра необхідність пристосуватися до «капризів» зовнішнього бізнес-оточення – все це обумовило підвищення інтересу науковців та практиків до вивчення проблем антикризового управління підприємством.

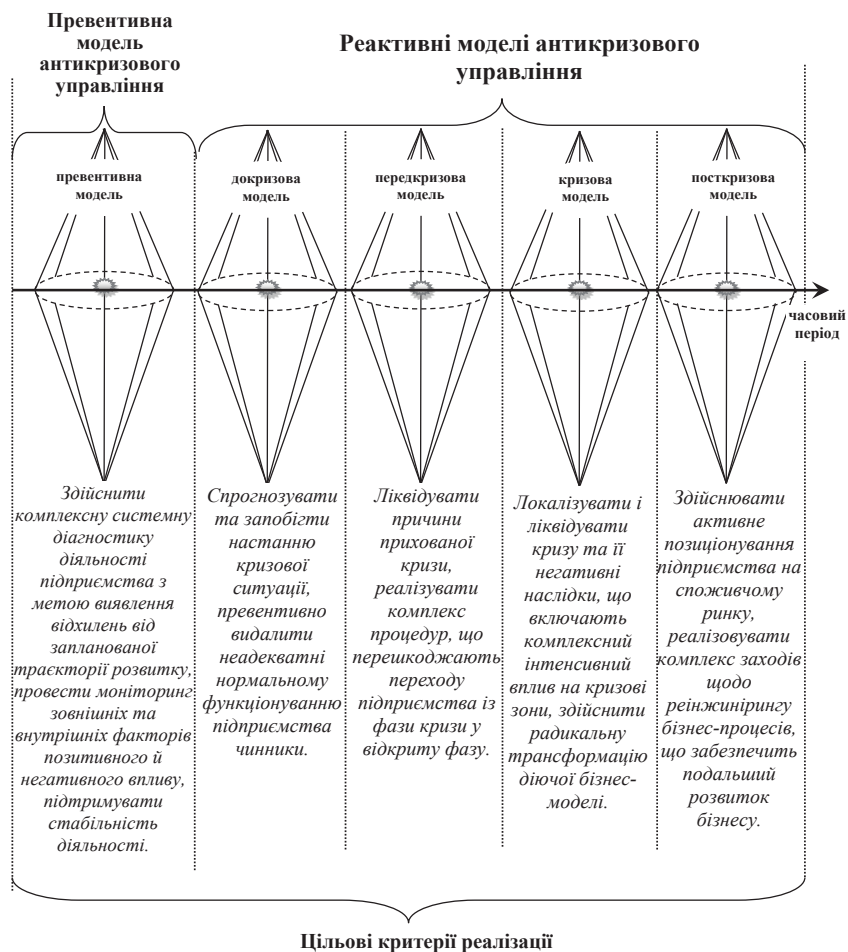


Рис. 2. Комплекс моделей антикризового управління підприємством та цільові критерії їх реалізації

Джерело: ідентифіковано автором

Проведене дослідження дозволило визначити наявність різних підходів до трактування сутності категорії «антикризове управління» у сучасному науковому полі, які не суперечать, а лише розширюють і синтезують проблематику антикризового управління підприємством. Аналіз розглянутих трактувань дозволив визначити, що антикризове управління в сучасних умовах динамічного ринку повинно охоплювати комплекс заходів щодо виявлення факторів, які впливають на порушення антикризової стійкості підприємства, їх профілактику, своєчасну діагностику, попередження і нейтралізацію, та спрямовані на досягнення цільових стратегічних орієнтирів та прогресивний розвиток підприємства.

Головною метою антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, «твердого» становища на ринку та стійкого економічного стану за будь-яких політичних, економічних, соціальних ситуацій у країні. Арсенал стратегій кожного сучасного підприємства повинен містити антикризову стратегію, що обумовлено непередбачуваністю умов їх господарювання. Зважаючи на це, перспективами подальших досліджень є вивчення особливостей формування антикризової стратегії підприємства в динамічних умовах господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В.И. Кошкин и др. – М. : ИНФРА-М, 1999. – Модуль 11. – 560 с.
2. Антикризове управління : навч. посібник / за ред. Є.М. Короткова. – М. : Інфра-М, 2000 – 431 с.
3. Базаров Г.З. Теория и практика антикризисного управления : учебник для вузов / Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Белых и др. ; [под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина]. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 468 с.
4. Білодід І.К. Словник української мови : в 11 т. / Білодід І.К., Бурачок А.А. та ін. – К. : Наукова думка, 1970. – 800 с.
5. Букреев А.М. Кризис-менеджмент в акционерных обществах / А.М. Букреев, И.В. Рощупкина. – Воронеж, 2006. – С. 19–20.
6. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. для вищих навч. закл. / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2004. – 504 с.
7. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент / А.Г. Грязнова. – М. : Тандем : ЭкМОС, 1999. – 368 с.
8. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
9. Касымова Н.Б. Контроллинг как антикризисный инструмент управления группой компаний / Н.Б. Касымова, Н.А. Харитонова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2013. – № 4. – С. 90–94.
10. Ковалев А.П. Как избежать банкротства. – М. : Финстатинформ, 1996. – 92 с.
11. Король В.С. Антикризисный менеджмент в условиях рыночной трансформации экономики : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.06.02. – Л., 2001. – 20 с.
12. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2004. – 580 с.
13. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 800 с.
14. Минаев Е. С. Антикризисное управление / Е.С. Минаев, В.П. Панагушин. – М. : Приор, 1998. – 432 с.
15. Попов Р.А. Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М. : Высш. шк., 2005. – 429 с.
16. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: стратегии, модели, механизмы / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Х. : ХДЗУ, 2001. – 452 с.
17. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент : учебное пособие для вузов / Н.В. Родионова – М. : ЮНИТИ : ДАНА, 2001. – 223 с.
18. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
19. Туленков Н.В. Антикризисный менеджмент / Н.В. Туленков // Персонал. – 1998. – № 6. – С. 19–25.
20. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э.А. Уткин. – М. : Тандем : ЭкМОС, 1997. – 400 с.
21. Філософія : підручник / за ред. проф. В.Н. Лавриненко. – 2-е вид., розшир. і доп. – М., МАУП, 2004. – 264 с.
22. Шапурова О.О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О.О. Шапурова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 228–232.
23. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством : навч. посіб./ З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева : за заг. ред. З.Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.

УДК 338.45

Каминский П.Д.*кандидат экономических наук, доцент
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКИХ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена анализу развития украинских крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации. Определено, что Украина относится к странам со средней степенью неоиндустриализации. Установлены институциональные особенности функционирования крупных промышленных комплексов в Украине.

Ключевые слова: неоиндустриализация экономики, крупные промышленные комплексы, развитие в условиях неоиндустриализации, анализ развития предприятий, стратегия развития.

Каминський П.Д. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКИХ ПОТУЖНИХ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ В УМОВАХ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано розвиток українських крупних промислових комплексів в умовах неоіндустріалізації. Визначено, що Україна належить до країн з середньою мірою неоіндустріалізації. Встановлено інституційні особливості функціонування потужних промислових комплексів в Україні.

Ключові слова: неоіндустріалізація економіки, потужні промислові комплекси, розвиток в умовах неоіндустріалізації, аналіз розвитку підприємств, стратегія розвитку.

Kaminskiy P.D. ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN LARGE INDUSTRIAL COMPLEXES IN THE CONDITIONS OF NEOINDUSTRIALIZATION

The article is devoted to the analysis of development of the Ukrainian large industrial complexes in the conditions of neoindustrialization. It is certain that Ukraine behaves to the countries with the middle degree of neoindustrialization. The institutional features of functioning of large industrial complexes are set in Ukraine.

Keywords: neoindustrialization of economic, large industrial complexes, development in the conditions of neoindustrialization, analysis of development of enterprises, strategy of development.

Постановка проблемы. Сложившееся в мире разделение стран на неоиндустриальные и ресурсные, фактически, делит их на страны первого и второго сорта, причем переход из низшей категории в высшую почти невозможен. В то же время Украина пока что еще имеет хоть и устаревшую, но развитую инфраструктуру, которая может быть базой для неоиндустриального скачка. Поэтому актуальными являются исследования в сфере разработки управленческих воздействий по стимулированию неоиндустриализационных преобразований в украинской экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам исследования перехода к неоиндустриализационному укладу экономики посвящены работы таких отечественных и зарубежных авторов, как: Дж. Рифкин, С. Хейлмен, Э. Бонабо, Н. Шульга, Т. Сагер, А. Малмберг, С. Губанов. [1; 2; 3; 4; 5; 10; 7]. Однако, большинство авторов рассматривают проблему перехода к неоиндустриализационному укладу экономики для специфических условий других стран, в первую очередь, для России. Поэтому возникает необходимость в исследовании институциональных украинских условий и разработке учитывающих эти условия подходов к неоиндустриализации.

Постановка задачи. Анализ особенностей развития украинских крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации позволяет определить имеющиеся проблемы и сформулировать направления исследований для их решения.

Изложение основного материала. Главнейшей особенностью украинских крупных промышленных комплексов является происхождение подавляющей их части из предприятий, построенных во времена СССР. В результате история этих предприятий оказала существенное влияние на их развитие после перехода с планово-социалистической экономики к экономике дикого капитализма. В условиях пла-

новой экономики не промышленные предприятия строились исходя из необходимости удовлетворения потребностей огромной страны и с максимальным использованием эффекта масштаба, поэтому они отличались большими размерами и глубокой кооперацией между собой. Поэтому значительная часть промышленных предприятий подпадает под определение крупных промышленных комплексов.

Украинская промышленность в результате проведенной за два с половиной десятка лет стратегии приватизации и разгосударствления практически завершила процесс формирования новой структуры собственности. Сформировались новые и реформативировались старые производственные цепочки в основных видах украинской промышленности – химической, металлургической и машиностроительной. При этом происходил ряд негативных процессов. Были приватизированы и закрыты многие машиностроительные предприятия, с целью уничтожения конкурентов. Произошла масштабная структурная деградация и замирание производственно-технологических процессов на уровне, достигнутом на момент начала кризиса в СССР. Закрепилась специализация на производстве низкотехнологичной продукции, характеризующейся энерго- и ресурсоемким производством с большой долей низкооплачиваемого и низкоквалифицированного труда. Упало производство основных видов промышленной продукции, таких как черные и цветные металлы, уголь, продукция машиностроения. Несмотря на выход украинской промышленности на мировые рынки, произошло это только в сегменте сырья и низкотехнологичной продукции, прежде всего металлургии.

При этом возникла существенная зависимость от внешних рынков, некоторые крупные промышленные комплексы более половины своей продукции отправляют в одну страну или регион. Так, продукция

угледобывающего машиностроения преимущественно поставляется в Россию, что ставит под угрозу всю отрасль в случае изменения политической или экономической ситуации в этой стране. Так, в результате мирового кризиса 2008–2009 годов пострадали крупные промышленные комплексы, относящиеся к перерабатывающей промышленности, за два кризисных года падение производства составило более 32%. В результате одной из важнейших особенностей крупных промышленных комплексов в Украине является слабое использование потенциала внутреннего рынка и сильная ориентированность на внешние рынки.

Все последние десятилетия происходила деиндустриализация украинской экономики, которая проявлялась во все возрастающем отставании наукоемких отраслей промышленности от мировых конкурентов и закрытии промышленных комплексов, чье отставание в наукоемких технологиях превысило критический предел.

Наиболее важной для Украины является перерабатывающая промышленность, доля которой составляет более 60% от всего объема реализованной продукции (табл. 1). При этом наиболее крупными являются отрасли производства, пищевых продуктов, напитков, табачных изделий, металлургического производства и производства готовых металлических изделий, машиностроения, производства кокса и продуктов нефтепереработки.

Таблица 1
Объемы реализованной промышленной продукции по видам деятельности

	2013	
	млн грн	доля
Добывающая промышленность и разработка карьеров	154 615,8	11,41%
Перерабатывающая промышленность, в т.ч.	837 322,3	61,81%
производство пищевых продуктов, напитков, табачных изделий	261 764,7	19,32%
производство кокса и продуктов нефтепереработки	48 905,4	3,61%
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	208 537,7	15,39%
машиностроение	117 745,7	8,69%
прочие	200 368,8	14,79%
Производство электроэнергии, газа, пара и кондиционирован. воздуха	342 213,8	25,26%
Водообеспечение, канализация, утилизация отходов	20 593,5	1,52%
Всего	1 354 745,4	100,00%

Для этих отраслей (в большей степени для металлургии, коксохимии и машиностроения, в меньшей – для пищевой промышленности) характерны крупные масштабы производства и производственные цепочки, принадлежащие одному владельцу, то есть сформированные крупные промышленные комплексы. Показательно, что из 670 тыс. предприятий, зарегистрированных в Украине на конец 2013 года, 50 тыс. или менее 7,5% относится к промышленным, и эти предприятия дают более 20% украинского ВВП. То есть, средний размер промышленного предприятия в Украине больше предприятий других отраслей.

В то же время, согласно оценкам Мирового банка, Украина является одной из наименее благоприятных стран для ведения бизнеса. Так, в 2013 году она

занимала 140 позицию в рейтинге легкости ведения бизнеса из 189 стран. Причем по многим позициям, критически важным для промышленных предприятий, оценки являются одними из наиболее отстающих. Так, составляющие рейтинга легкости ведения бизнеса в 2013 году имели оценки: регистрация предприятий – 50; получение разрешений на строительство – 186; подключение к системе электропитания – 170; регистрация собственности – 158; кредитование – 24; защита инвесторов – 128; налогообложение – 164; международная торговля – 148; обеспечение исполнения контрактов – 45; разрешение неплатежеспособности – 157.

Особенно показательными являются низкие позиции Украины по получению разрешений на строительство, подключение к электропитанию и регистрацию собственности, которые свидетельствуют об огромных сложностях при расширении или создании новых предприятий. Также существенные затраты на налогообложение (совокупное налоговое бремя в Украине 43,1%, при том что в странах Европы и Центральной Азии в среднем – 22,6%) препятствуют инвестированию в инновационные промышленные технологии.

Также сложной является ситуация с обеспечением исполнения контрактов. Судебные издержки в Украине составляют 43,8% от стоимости иска в то время, как в странах Европы и Центральной Азии – в среднем 21%. Учитывая высочайший уровень коррупции и сформированных олигархических кланов, помимо финансовых затрат защите прав собственности и принуждению к исполнению контрактов часто мешает ангажированность судей.

Инвестиции в украинскую промышленность являются крайне рискованными не только из-за сложностей исполнения контрактов, но и ввиду крайне низкого места по разрешению платежеспособности. Время разрешения составляет 2,9 года (против 2,3 в среднем по Европе и Центральной Азии), стоимость – 42% от среднедушевого дохода (13% в среднем по Европе и Центральной Азии), коэффициент взыскания – 8,2 цента на доллар (при 37,1 в среднем по Европе и Центральной Азии и 70,6 в среднем по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития).

Во многом такое положение вещей обусловлено не только историческими ограничениями, наложенными на возможные пути развития крупных промышленных комплексов постсоветских стран, но и с неудовлетворительной промышленной политикой государства. Так, основные положения, разработанные в Концепции государственной промышленной политики Украины (утверждена постановлением КМ Украины № 272 от 29. 02. 1996 года), Концепции государственной промышленной политики (утверждена указом Президента Украины №102/2003 от 12. 02. 2003 года), Государственной программы развития промышленности на 2003–2011 годы (утверждена постановлением Кабинета Министров № 1174 от 28. 07. 2003 года) и прочих основополагающих документах, выполнены не были.

На данный момент отставание украинских крупных промышленных комплексов по современности выпускаемой продукции и уровню используемых технологий оценивается в несколько десятилетий. В результате разрыва производственных связей после развала СССР и исчезновения государственного заказа на продукцию многих отраслей промышленного (в частности, на продукцию военно-промышленного комплекса) промышленные предприятия

функционировали в режиме выживания и сократили расходы на развитие, в том числе на НИОКР. Тенденции на снижении инноваций сохранились и после стабилизации ситуации, так как большинство собственников, получивших контроль над предприятиями не всегда законным путем, были настроены на получения максимально быстрой отдачи от производства. С точки зрения устойчивого развития экономики и национальной безопасности отставание промышленности Украины от мировых норм преодолело критическую точку. В результате промышленная продукция преимущественно поставляется в другие страны в виде сырья и материалов для последующей обработки (в основном это продукция металлургии), или же ее экспорт ограничен такими же технологически отсталыми странами, как Россия, Казахстан и т.п. (преимущественно это относится к продукции машиностроения). Это обусловлено продолжающимся снижением затрат на системные и комплексные инновации, причем это снижение продолжается даже в XXI веке, после скачкообразного падения девяностых годов прошлого века. Так, если в 2000 году доля промышленных предприятий, внедряющих инновации, составляла 14,8%, в 2013 она снизилась до 13,6%, а в некоторые годы опускалась до 8,2% (рис. 1).

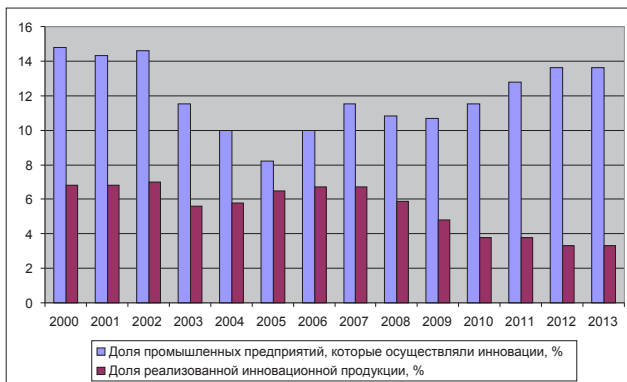


Рис. 1. Доля промышленных предприятий, внедряющих инновации

Доля реализованной инновационной продукции при этом снизилась с 6,8% в 2001 году до 3,3% в 2013. Согласно экспертным оценкам, этот показатель считается минимально приемлемым на уровне 25%, а в развитых западных он странах достигает 70%.

Причем снижение доли инновационной продукции имеет устойчивую тенденцию к падению, в отличие от такого показателя, как внедрение новых технологических процессов, которые за последние тринадцать лет колеблются в диапазоне от тысячи до двух с половиной тысяч в год, не имея какой-либо четкой тенденции.

В результате деиндустриализации девяностых годов, грабительских методах ведения хозяйства большинством украинских олигархов и неэффективной государственной промышленной политики украинский научно-исследовательский потенциал существенно ослаб, что делает невозможными быстрые и масштабные инновации. Связи в триаде «образование–наука–производство» были разрушены, значительная часть научно-исследовательского персонала переквалифицировалась или эмигрировала. За годы рыночных реформ количество исследователей в Украине уменьшилось почти в 4 раза, с 295 тыс. человек в 1991 году до 77 тыс. человек в 2013 (рис. 2).

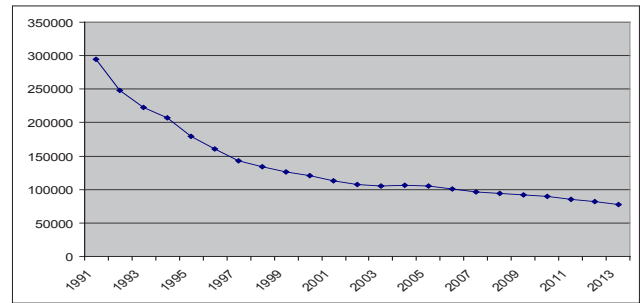


Рис. 2. Динамика основных показателей научно-исследовательской инфраструктуры

Несмотря на то, что основное снижения количества исследователей произошло во время реформ, тенденция сохранилась даже в годы экономического роста и продолжается до настоящего времени.

Также неудовлетворительная ситуация с количеством организаций, осуществляющих научные исследования и разработки. Если в период с 1991 по 2005 год количество таких организаций колебалось в основном за счет разделения научных институтов на несколько независимых организаций, то начиная с 2006 года наблюдается устойчивая тенденция к уменьшению количества научно-исследовательских организаций (рис. 3), что свидетельствует о снижении государственной поддержки и проблематичности их выживания в рыночных условиях.

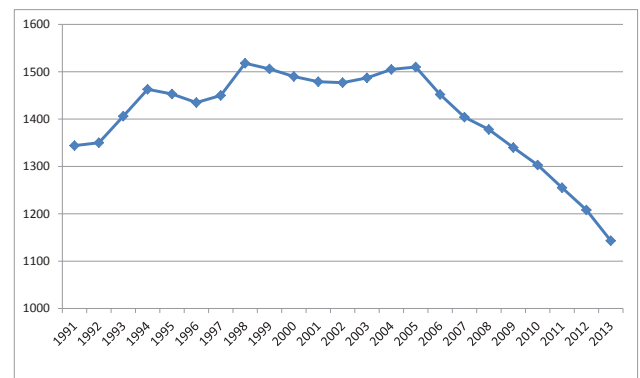


Рис. 3. Динамика количества организаций, осуществляющих научные исследования и разработки

Во многом такая ситуация в НИОКР обусловлена существенным отставанием финансирования образования и науки в Украине в расчёте на душу населения от мировых лидеров. Так, по сравнению с ЕС этот показатель в Украине меньше в 5 раз, по сравнению с США – в 7 раз. Причем в переводе на количество работников НИОКР разница составляет по сравнению с ЕС 5,4 раз, по сравнению с США – 8,43 раза. Если же сравнивать абсолютные суммы расходов на НИОКР составляет десятки и сотни раз.

В соотношении с валовым внутренним продуктом затраты на исследования и разработки в Украине в 3-4 раза отстают от развитых стран и на 30% меньше соответствующих расходов в близкой по уровню технического развития России (табл. 1).

Рассмотренные затраты на исследования и разработки включают как государственные, так и частные затраты на фундаментальные и прикладные исследования, а также экспериментальные разработки. Если сравнивать затраты непосредственно промышленных предприятий, то соотношение оказывается еще больше не в пользу Украины.

Таблица 1
Динамика затрат на исследования и разработки

	2009	2010	2011	2012
Украина	0,86	0,83	0,74	0,71
Китай	1,70	1,76	1,84	1,98
Германия	2,82	2,80	2,89	2,92
Франция	2,27	2,24	2,25	2,26
Великобритания	1,82	1,77	1,78	1,72
США	2,82	2,74	2,76	2,79
Беларусь	0,64	0,69	0,70	0,70
Россия	1,25	1,13	1,09	1,12

Неудовлетворительная ситуация с финансированием инновационного развития промышленных предприятий проявляется в доле высокотехнологичной продукции, которые страна может предложить на экспорт (табл. 2). К высокотехнологичной при этом относится продукция аэрокосмической, компьютерной, фармацевтической, электромеханической отраслей, а также производство научно-исследовательской аппаратуры.

В абсолютном выражении доля Украины на мировом рынке не превышает 0,1%, в то время, как даже у России этот показатель составляет 0,4%, а у стран с наиболее высокотехнологичными промышленными мощностями, в частности у Китая – 35%, Германии – 13%, Японии – 10%, США – 12%, Сингапура – 11%.

Таблица 2
Динамика экспорта
высокотехнологичной продукции
(% от общего производственного экспорта)

	2009	2010	2011	2012
Украина	6	4	4	6
Китай	28	28	26	26
Германия	15	15	15	16
Франция	23	25	24	25
Великобритания	22	21	21	22
США	21	20	18	18
Беларусь	3	3	3	3
Россия	9	9	8	8

Показательным при этом является доля высокотехнологичной промышленной продукции, экспортируемой Китаем. Несмотря на то, что затраты на НИОКР в Китае ниже, чем в таких странах как Германия, Франция, Великобритания и США, доля высокотехнологичной экспортируемой продукции выше всех прочих стран. Это является результатом вынесения производственных мощностей из стран-лидеров научных разработок в Китай, что обусловлено такими факторами, как: дешевая рабочая сила, достаточно высокий уровень квалификации персонала, наличие технологических площадок для создания новых производств, наличие устойчивых институциональных правил ведения бизнеса и защиты прав собственности.

Практически все эти условия, кроме последнего, совпадают с имеющимися в Украине, к тому же имеется дополнительный плюс – более выгодное расположение в центре Европы и наличие мощных портов и транспортных коммуникаций. Причем наличие хоть и устаревших, но достаточно масштабных машиностроительных мощностей, а также квалифицированного персонала дает возможность быстрого разворачивания современных промышленных произ-

водств на их базе. Это позволило бы Украине стать «фабрикой Европы», получив современные технологии из-за рубежа. Однако проблемы с соблюдением прав собственности и высочайший уровень коррупции являются существенным препятствием на пути реализации данного варианта развития.

Таким образом, развитие крупных промышленных комплексов в Украине по «китайскому варианту» сталкивается с неадекватностью и враждебностью институциональной среды. Она не поощряет финансирования инновационного цикла, который мог бы привести к формированию новых навыков и знаний, а наоборот, способствует только укреплению частной семейно-клановой экономической власти, которая нацелена на получение коррупционного рента. Поэтому формальные и неформальные рыночные нормы, которые регулируют права собственности и их защиту, конкуренцию, капитализацию и прочие факторы промышленного развития являются неэффективными. Как правило, крупный промышленный комплекс не может быть высокотехнологичным, если находится в слаборазвитой стране. Производство высокотехнологичной продукции требует наличия квалифицированного персонала. Исключением являются элементы этого комплекса, отдельные предприятия, которые осуществляют добычу и первичную обработку ресурсов, которые впоследствии отправляются в высокотехнологичные филиалы. Поэтому существует устойчивая связь между степенью развития страны и развитием ее промышленных комплексов. Наиболее показательным конкурентоспособность крупных промышленных комплексов различных стран отображает структура экспорта (табл. 3)

Таблица 3
Структура товарного экспорта, %

Отрасль	Китай	США	Украина	Россия
Машиностроение	53,40	46,40	17,39	5,60
Топливо и другие минеральные ресурсы	1,90	6,90	7,55	68,80
Химическая продукция	7,90	16,80	11,28	6,40
Металлы и металлические изделия	5,80	4,60	34,28	12,90
Сельскохозяйственная продукция	2,90	9,00	21,41	2,40
Продукция легкой промышленности	16,60	2,30	2,78	0,30
Прочая продукция	11,50	14,00	5,31	3,60

Развитые страны, как США, и догоняющие их развивающиеся, как Китай, отличаются высокой долей конечной продукции, в первую очередь – машиностроения. В то же время страны бывшего СССР, такие как Украина и Россия наиболее значимую долю экспорта имеют в ресурсных отраслях. Причем Украина имеет потенциально лучшую позицию, чем Россия, так как доля машиностроения в ее экспорте в три раза больше. Степень диверсификации экспорта украинской продукции выше. Кроме того, несмотря на то, что продукция металлургии является продукцией более высоких степеней передела, чем топливо и другие минеральные ресурсы.

Однако нельзя забывать, что помимо абсолютных показателей, значение имеет их качественное наполнение, в частности насколько технологичной является продукция машиностроения. Несмотря на то, что доля машиностроения в экспорте Украины всего в три раза меньше, чем в США, по уровню технологичности она существенно отстает.

Таким образом, помимо непосредственно доли промышленной продукции высоких степеней передела имеет значение, насколько эта продукция является высокотехнологичной. Для производства высокотехнологичной продукции имеет значение множество факторов. В качестве наиболее значимых из них в работах [8; 9; 10; 11; 12] выделены: соотношение расходов на научно-исследовательские и конструкторские работы к ВВП; доля пользователей интернета как показатель образованности рабочей силы, наличия информационной инфраструктуры и доступности знаний; доля третичного сектора в ВВП.

Причем была доказана связь развития промышленности страны с этими факторами, в результате чего получены пять кластеров по уровню и характеру неоиндустриализации экономики [8; 9; 10; 11; 12]: первый кластер, высшая степень неоиндустриализации, отличается высочайшим значением НИОКР; второй кластер, отличается от первого отставанием по степени НИОКР, но совпадает по остальным показателям; третий кластер имеет существенное отставание по НИОКР и достаточно заметное отставание охвату населения Интернетом и доле третичного сектора; четвертый кластер отличается средней степенью развития третичного сектора и существенным отставанием по роли Интернета и НИОКР; пятый кластер включает страны отстающий по всем показателям.

Страны первых двух кластеров могут быть отнесены к странам с высокой неоиндустриализацией, третьего и четвертого – со средней неоиндустриализацией, а пятого – к однозначно отстающим странам. Украина при этом отнесена к странам четвертого кластера. Однако, если учитывать особенности статистики разных стран, согласно которым доля третичного сектора может считаться по существенно разным методикам, однозначно можно утверждать только что Украина относится к странам со средней степенью неоиндустриализации.

Выводы. Таким образом, в качестве основных институциональных особенностей функционирования крупных промышленных комплексов в Украине можно выделить: зависимость от внешних рынков; концентрацию большинства предприятий в руках нескольких олигархов; сформированные производственные цепочки, сосредоточенные у одного собственника; деформацию структуры отраслей с перекосом в сторону материально-сырьевых; неу-

довлетворительную долю НИОКР и инновационной продукции; слабая кооперация с научно-исследовательскими организациями; слабая защита прав собственности.

Учет этих институциональных особенностей, устранение или минимизация негативных и максимальное использование позитивных, являются основой для разработки стратегии развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Губанов С. Державний прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. Губанов. – М. : Книжный мир, 2012. – 224 с.
2. Шульга Н. Дрейф на обочину. Двадцать лет общественных изменений в Украине: монография / Н. Шульга. – К. : ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2001. – 448 с.
3. Bonabeau E. Decisions 2.0: The Power of Collective Intelligence / E. Bonabeau // MIT Sloan Management Review. – 2009. – Vol. 50, № 2. – P. 45–52
4. Heilmann S. Mao's Invisible Hand: The Political Foundations of Adaptive Governance in China / S. Heilmann, J.Perry. – Cambridge: Harvard University Press, 2011. – 320 p.
5. Malmberg A. An evolutionary approach to localized learning and spatial clustering // The Handbook of Evolutionary Economic Geography / A. Malmberg, P. Maskell // Ed. by R. Boschma and R. Martin – Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, Inc., 2010. – P. 391–405.
6. Rifkin J. The Empathic Civilization: The Race to Global Consciousness in a World in Crisis/ J. Rifkin. – NY : Tarcher, 2009. – 688 p.
7. Rifkin J. The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World / J. Rifkin. – London: Palgrave Macmillan, 2011. – 304 p.
8. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective / Olivier Cattaneo, Gary Gereffi, and Cornelia Staritz, editors. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2010. – 391 p.
9. Klein N. No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies / N. Klein. – NY : Picador, 1999. – 490 p.
10. Rifkin J. The Empathic Civilization: The Race to Global Consciousness in a World in Crisis/ J. Rifkin. – NY : Tarcher, 2009. – 688 p.
11. Краснянский М. Третья промышленная революция – солнце с ветром, водород, 3D-принтеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hvylyia.org/analytics/tech/tretya-promyshlennaya-revolutsiya-solntse-s-vetrom-vodorod-3d-printeryi.html>.
12. Третья промышленная революция и Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vybor.ua/article/economika/tretya-promyshlennaya-revoluciya-i-ukraina.html>.

УДК 658.155.4, 658.17, 65.011.42, 65.011.46

Камінська І.Б.

асистент кафедри обліку і аудиту

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРАЦІВНИКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У статті запропоновано концептуальну модель системи підтримки прийняття рішень для потреб управління витратами на працівників на базі моделі оцінки ефективності такого управління. Оцінивши окремі рівні ефективності управління певними групами витрат на працівників, можна визначити інтегральний показник ефективності управління всіма витратами на працівників. Це дозволяє розробити оптимістичні та песимістичні сценарії зміни значень показників ефективності управління витратами на працівників та обрати оптимальні значення показників витрат у процесі планування.

Ключові слова: витрати на працівників, управління витратами на працівників, модель оцінки ефективності, система підтримки прийняття рішень, сценарії розвитку.

Каминская И.Б. УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ НА ПЕРСОНАЛ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В статье предлагается концептуальная модель системы поддержки принятия решений для потребностей управления затратами на работников на базе модели оценки эффективности такого управления. Оценив отдельные уровни эффективности управления определенными группами расходов на работников, можно определить интегральный показатель эффективности управления всеми расходами на работников. Это позволяет разработать оптимистичные и пессимистичные сценарии развития изменения значений показателей эффективности управления затратами на работников для выбора оптимальных значений показателей расходов на этапе их планирования.

Ключевые слова: расходы на работников, управление затратами на работников, модель оценки эффективности, система поддержки принятия решений, сценарии развития.

Kaminska I.B. MANAGEMENT COSTS FOR EMPLOYEES WITH DECISION SUPPORT SYSTEM

In the article it is proposed a conceptual model of decision support system for management by costs for employees on the base of model for evaluating the effectiveness of such controls. Assessing individual level efficiency of certain groups of staff costs, you can define the integral indicator of efficiency of all costs for employees. This allows you to develop optimistic and pessimistic scenarios of changes in the values of performance management costs for employees choosing optimal values of costs to employees during their planning.

Keywords: cost for employees, management of cost for employees, for evaluating the effectiveness, Decision Support System, scenarios of development.

Постановка проблеми. Одним з основних факторів успіху в бізнесі, управлінні та й у повсякденному житті є швидкість та якість прийнятих рішень [2]. Природно, що чим вищий рівень управління, тим більш значущим є відповідне рішення. Проте й кількість факторів, які необхідно враховувати у процесі прийняття рішень, постійно зростає [1]. Ефективність роботи управлінської ланки залежить від якісного використання інформаційних потоків, на основі яких приймають рішення. Виокремлення з них релевантної інформації, вибір методологічної бази для її аналізу, розробка різних сценаріїв розвитку діяльності та вибір оптимального з них – основні завдання, які сьогодні стоять перед керівником. У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні на підприємстві системи підтримки прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідність виокремлення окремого напрямку в управлінні – управління витратами на працівників з відповідним організаційним забезпеченням обґрунтовують у своїх дослідженнях М. Армстронг, Я. Фитценц, Н. Гавкалова, А. Криворучко, А. Колот та інші.

Окремо розглядають питання побудови системи підтримки прийняття рішень для різних потреб управління автори: Т. Писаревська, О. Городній, В. Вітлінський, К. Ковальчук, О. Олексюк, В. Ситник та інші. Проте побудова системи підтримки прийняття рішень для потреб управління витратами на працівників в наукових дослідженнях вітчизняних та закордонних науковців як окремого завершеного проекту не розглядаються.

Постановка завдання. Враховуючи величезний обсяг інформації, який супроводжує прийняття рішень управлінською ланкою, необхідність її якісної обробки, врахування факторів впливу, що мають частково невизначений або мінливий характер, зростання частки інформаційних потоків, що не піддаються кількісній обробці, зумовлює необхідність формування системи підтримки прийняття рішень для забезпечення ефективності управління витратами на працівників.

Результати дослідження. Система підтримки прийняття рішень (СППР) – це сукупність процедур з обробки даних та суджень, що допомагають керівникам підприємств у прийнятті рішень, заснованих на використанні моделей [5].

Сучасні системи підтримки прийняття рішень виникли у результаті злиття управлінських інформаційних систем та систем управління базами даних як системи, що максимально пристосовані до вирішення завдань щоденної управлінської діяльності, і є інструментом для надання допомоги тим, хто вирішує, робить вибір (децидентам). За допомогою СППР може здійснюватись вибір рішень у певних неструктурованих і слабкоструктурованих задачах, у тому числі й тих, що мають багато критеріїв [5]. Сучасна СППР дає змогу передбачати ступінь впливу ухвалених рішень на подальший розвиток бізнесу [1].

На основі моделі оцінки ефективності управління витратами на працівників та моделі прогнозування тенденцій зміни показників ефективності за допомогою нейронечітких мереж [3] ми сформували концептуальну модель системи підтримки прийняття рі-

шень, яку можна рекомендувати для впровадження у нафтогазовидобувних управліннях ПАТ «Укрнафта» для оптимізації ефективності управління витратами на працівників (рис. 1).

Ключові елементи концептуальної моделі СППР, такі як: проектування моделі оцінки ефективності управління витратами на працівників із розрахунком окремих показників ефективності для кожної групи витрат та інтегрального показника ефективності EV, а також прогнозування показників ефективності на базі програмного модуля Automated Neural Networks, були описані раніше [3].

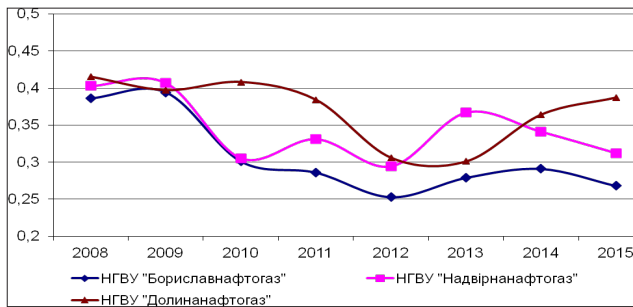


Рис. 2. Ретроспективні та прогностичні значення ефективності управління витратами на працівників* в НГВУ «Долинафтогаз», «Надвірнафтогаз», «Бориславнафтогаз»

* інтервал $[0; 1/5)$ відповідає лінгвістичній оцінці «низький рівень», $[1/5; 2/5)$ – «нижчий середнього», $[2/5; 3/5)$ – «середній», $[3/5; 4/5)$ – «вищий середнього», $[4/5; 1]$ – «високий».

На базі розробленої моделі оцінки ефективності управління витратами на працівників нафтогазовидобувних підприємств ПАТ «Укрнафта» було розраховано показники ефективності управління окремими групами витрат (витрати, що входять до фонду

оплати праці; витрати, що не входять до фонду оплати праці, інші витрати, що не є доходами працівників), а також інтегральні показники ефективності за 2008–2012 роки та на базі штучних нейронних мереж визначено їх прогностичні значення (рис. 2).

Аналізуючи візуально графічну інтерпретацію тенденцій інтегрального показника ефективності управління витратами на працівників можна стверджувати, що він має постійно мінливий характер, що відображено коливальними рухами. Це свідчить про мінливість управлінської стратегії, що, в свою чергу, обумовлено відсутністю довгострокових планів розвитку підприємств. Ситуація з управлінням набуває більш стихійного характеру, зі щорічними переходами на суміжні рівні якості управління, що може означати лише те, що на досліджуваних підприємствах господарську діяльність ведуть на засадах короткострокового планування за принципом «взяти все можливе з наявних ресурсів у поточному році». Для видобувних підприємств окреслений підхід до управління є особливо недоречним, адже вони належать до стратегічних підприємств державного рівня, а тому повинні підходити до управління з позицій довгострокового, безпечного і ефективного господарювання на користь суспільства і держави в цілому.

Розрахувавши значення показників ефективності управління витратами на працівників, згідно з концептуальною моделлю СППР, необхідно розробити оптимістичні та песимістичні сценарії зміни значень показників ефективності управління витратами на працівників.

Песимістичний сценарій можна сформулювати таким чином: вважатимемо, що для груп витрат, для яких в прогнозованому періоді 2013–2015 років спостерігалася тенденція до зростання ефективності управління ними, такий прогноз не справдиться, а

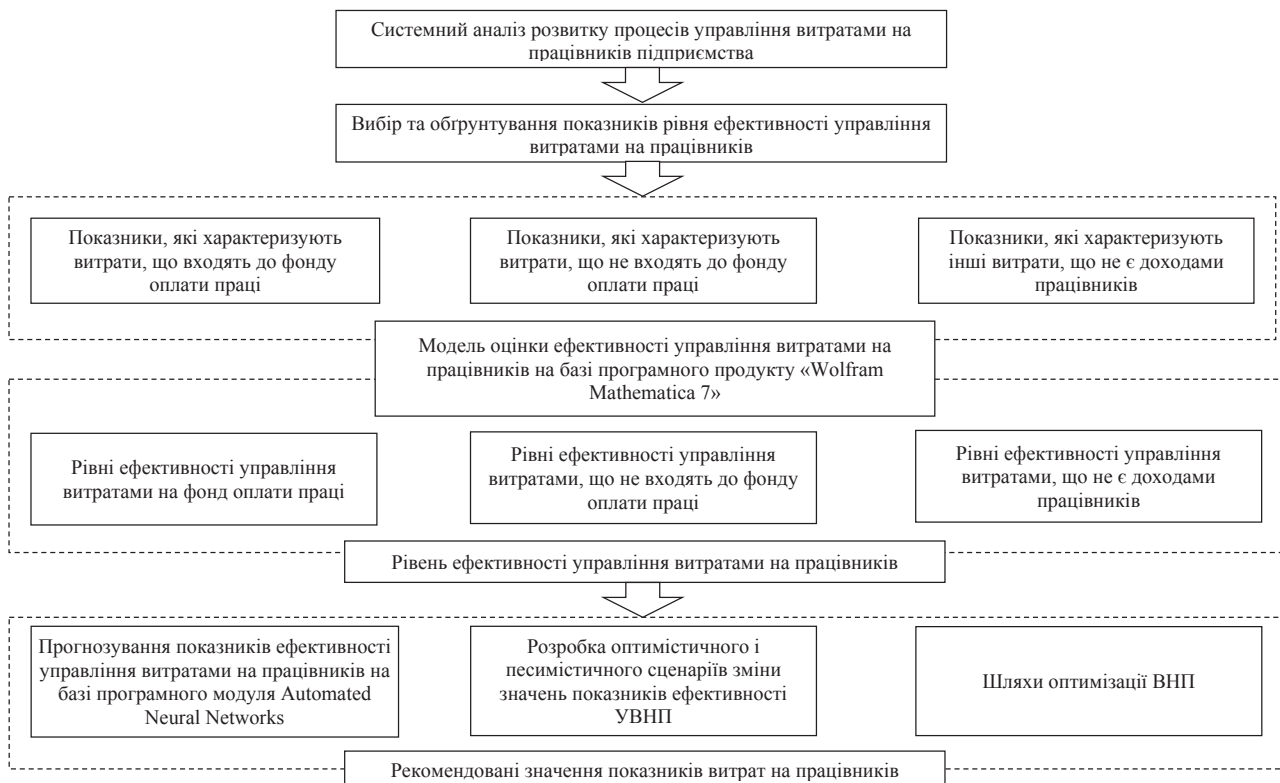
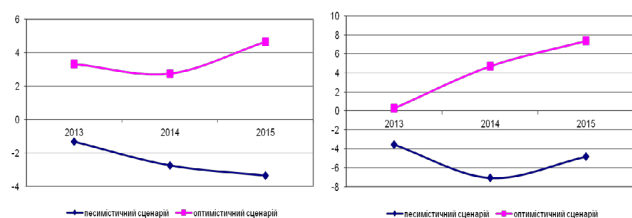


Рис. 1. Концептуальна модель СППР для потреб управління витратами на працівників на нафтогазовидобувних підприємствах

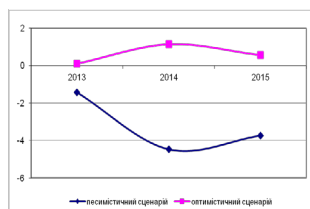
тому стабілізуємо значення ефективності управління такими групами витрат на рівні середнього значення 2010–2012 років; для групи витрат, що має тенденцію до спадання показника ефективності управління ними враховуємо реальне значення прогнозу, тобто вважаємо, що такий прогноз справдиться щодо цієї групи витрат. На основі прийнятих значень ефективності управління окремими групами витрат розраховуємо нове значення інтегрального показника EV .

Оптимістичний сценарій формуємо таким чином: вважаємо, що для груп витрат, для яких в прогнозованому періоді 2013–2015 рр. спостерігалася тенденція до спадання ефективності управління ними, такий прогноз не справдиться, а тому стабілізуємо значення ефективності управління такими групами витрат на рівні середнього значення 2010–2012 років; для групи витрат, що має тенденцію до зростання показника ефективності управління ними враховуємо реальне значення прогнозу, тобто вважаємо, що такий прогноз справдиться щодо цієї групи витрат. На основі прийнятих значень ефективності управління окремими групами витрат розраховуємо нове значення інтегрального показника EV .

Визначені сценарії розвитку для нафтогазовидобувних управлінь ПАТ «Укрнафта» наведено на рисунку 3.



НГВУ «Долинанафтогаз» НГВУ «Надвірнанафтогаз»



НГВУ «Бориславнафтогаз»

Рис. 3. Зміна приростів прогнозних значень ефективності управління витратами на працівників при різних сценаріях розвитку

Оптимізація витрат на працівників тісно пов'язана з її кінцевою метою. Якщо основна ціль підприємства – досягнення максимального прибутку у короткостроковому періоді, то і заходи з оптимізації витрат на працівників будуть зводитися до їх мінімізації. Якщо ж підприємство прагне до комплексного розвитку своєї діяльності, включаючи розвиток людського капіталу, то і підхід до оптимізації витрат на працівників буде орієнтований на пошук джерел додаткового фінансування стратегічних статей витрат. На основі вивчення досвіду оптимізації витрат на працівників зарубіжними та вітчизняними компаніями, ми виділили низку способів оптимізації витрат на працівників, які будуть виправдані з точки зору економічної та соціальної етики підприємства і матимуть реальний ефект при застосуванні. Їх детальний аналіз проведено в науковій праці [4].

Ключовим елементом завершальної стадії формування СППР в концептуальній моделі є розрахунок оптимальних значень показників витрат на праців-

ників при заданому рівні ефективності управління витратами на працівників (EV). Тобто необхідно розв'язати зворотну задачу до побудованої моделі оцінки ефективності управління витратами на працівників.

Розрахунок значень показників $x_1^1, x_2^2, \dots, x_n^n$ можна виконати у програмі «Wolfram Mathematica 7».

Оптимальні значення витрат на працівників на основі оптимістичного сценарію розвитку для НГВУ ПАТ «Укрнафта» на 2015 рік наведено в таблиці 1.

Отже, реалізація запропонованої системи підтримки прийняття рішень щодо визначення шляхів підвищення ефективності управління витратами на працівників на нафтогазовидобувних підприємствах дозволяє сформулювати такі висновки.

Для згаданих нафтогазовидобувних підприємств у найближчій перспективі залишаються актуальними питання модифікації системи управління витратами на працівників, визначення можливостей скорочення окремих видів витрат, перегляду кадрової політики у контексті оптимізації адміністративного та виробничого персоналу як одного із можливих способів зниження витрат. Витрати, що входять до фонду оплати праці, мають найбільшу частку серед загальних витрат на працівників (в середньому за досліджуваний період для всіх підприємств ця частка

Таблиця 1
Оптимальні значення темпів росту показників ефективності управління витратами на персонал в НГВУ ПАТ «Укрнафта» на 2015 рік

Показники	НГВУ		
	Долина	Надвірна	Борислав
<i>Витрати, що входять до фонду оплати праці</i>			
Темп росту основної заробітної плати	0,978	1,099	1,106
Темп росту додаткової заробітної плати	1,187	0,929	1,221
Темп росту інших заохочувальних виплат	1,167	1,064	1,056
<i>Витрати, що не входять до фонду оплати праці</i>			
Темп росту соціальної допомоги працівникам, які не є ФОП	1,129	1,005	0,988
Темп росту виплат працівникам, які не є ФОП	1,149	0,846	1,043
Темп росту виплат не працівникам, які не є ФОП	1,176	0,892	0,990
<i>Інші витрати, що не є доходами працівників</i>			
Темп росту витрат на охорону праці та організації умов праці	1,125	1,129	1,112
Темп росту відрахувань профспілки згідно з Колективним договором	1,189	1,094	1,002
Темп росту витрат на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу	1,256	0,946	1,092
Темп росту відшкодувань витрат Пенсійного фонду України на виплату та доставку пільгових пенсій	1,303	1,306	0,915
Темп росту обов'язкових платежів до державного фонду соціального страхування	1,208	0,978	1,005
Темп росту витрат на об'єкти соціальної сфери	1,239	1,081	0,996

становить близько 66%), що вимагає збалансованого підходу до визначення кількості працівників, при якій підприємства можуть успішно вирішувати всі свої завдання. У цьому контексті можливим є коректування тривалості робочого дня, нормування праці, виключення дублювання функцій працівників, узгодження обсягів прогнозованих і виконуваних робіт з чисельністю персоналу.

Вагомим резервом підвищення ефективності управління витратами на працівників є оптимізація інших витрат, що не є доходами працівників (в середньому за досліджуваний період для НГВУ «Долинанафтогаз» ця частка становить 33%, для НГВУ «Надвірнанафтогаз» і НГВУ «Бориславнафтогаз» – 31%). Не може бути прийнятною ситуація, коли зростають витрати на підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації персоналу і витрати на об'єкти соціальної сфери, і при цьому зростають темпи росту чистого збитку підприємства. Так, для НГВУ «Бориславнафтогаз» ланцюговий темп росту чистого збитку в 2012 році становив 1,259, при темпі росту інших витрат, що не є доходами працівників, – 1,117; для НГВУ «Надвірнанафтогаз» ланцюговий темп росту чистого збитку в 2012 році становив 1,532, при темпі росту інших витрат, що не є доходами працівників, – 1,116.

Вбачається доцільним залучення альтернативних інвестиційних ресурсів як на підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації персоналу, так і на утримання об'єктів соціальної сфери, що зменшило б навантаження на витрати підприємств.

Нафтогазовидобувні підприємства повинні переходити до реалізації конкретних проектів, які можуть бути реалізовані в інтересах окремих підприємств чи асоціацій, в інтересах розвитку нафтогазового ринку в цілому. Основою таких проектів може бути впровадження новітніх технологій; фінансування повинно здійснюватися на конкурсній основі, виходячи з прийнятих критеріїв якості та обмежень технологічного, організаційного, соціального, фінансового характеру, що виражають інтереси всіх учасників проекту.

Ефективність управління витратами на працівників визначається також встановленням зворотного зв'язку між адміністрацією, інженерно-технічним персоналом, службовцями, робітниками. Розроблений системний підхід до оцінювання ефективності управління витратами на працівників у цьому контексті дозволяє оцінити рівень ефективності управління зі сторони підприємства і зі сторони його працівників. На основі такої двосторонньої оцінки формується якісна система морального та матеріального заохочення працівників, забезпечується від-

повідність винагородження працівників принципам справедливості та рівності.

З позицій системних характеристик стратегічно важливим є забезпечення стійкості процесу функціонування підприємства як економічної системи. Визначені вище напрямки структурних змін в управлінні витратами на працівників дозволять поступово покращити кількісні та якісні показники діяльності підприємств, забезпечити стійкість їх функціонування, реалізувати поставлені стратегічні цілі за умови стабільних ринкових умов.

Висновки. Запропонована СППР для управління витратами на працівників дозволяє вирішувати такі завдання:

- визначати показники ефективності управління окремими групами витрат на працівників;
- визначати внесок кожної статті витрат, групи витрат в загальний показник ефективності управління витратами на працівників;
- визначати інтегральний показник ефективності управління витратами на працівників;
- Прогнозувати окремі показники ефективності та інтегральний показник ефективності управління витратами на працівників;
- розробляти прогнозні сценарії зміни значень показників ефективності УВНП за різних умов;
- розраховувати постатейно оптимальні значення витрат на працівників при заданому рівні ефективності управління EV;
- обирати з-поміж запропонованих СППР сценаріїв розвитку найбільш доцільний, який відповідатиме головним цілям управління;
- на базі СППР децидент обирає рішення щодо наповнення кошторису витрат на працівників самостійно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В. А. Інформаційні системи і технології у фінансах : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.А. Антонюк, М.С. Курков. – К. : КНЕУ, 2005. – 140 с.
2. Верес О.М. Види архітектури систем підтримки прийняття рішень / О.М. Верес : відп. ред. М.В. Лобур. – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2010. – С. 190–197.
3. Камінська І.Б. Моделювання оцінки ефективності управління витратами на працівників на підприємствах нафтогазового комплексу / І.Б. Камінська. – 2013. – № 1(21). – С. 435–444.
4. Камінська І.Б. Шляхи оптимізації витрат на персонал / І.Б. Камінська : за заг. ред. М.М. Палінчак, В.П. Приходько // Актуальні проблеми економіки та управління сучасної України : матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції, 16–17 трав. 2014 р. – Ужгород : Вид. дім «Гельветика», 2014. – С. 124–127.
5. Power D.J. A Brief History of Decision Support Systems. DSSResources.COM, World Wide Web, <http://DSSResources.COM/history/dsshhistory.html>, version 2.8, May 31, 2003.

УДК 658.5

Рябікіна К.Г.
молодший науковий співробітник
Науково-дослідної частини
Криворізького національного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ

Стаття присвячена дослідженню вартісних аспектів управління капіталом промислових підприємств. Запропоновано авторську методику формування агрегованих індикаторів капіталу як джерела формування ринкової та фундаментальної вартості. Представлено результати апробації запропонованого інструментарію на інформаційній базі вітчизняних гірничодобувних підприємств.

Ключові слова: капітал, ринкова вартість, фундаментальна вартість, доходність капіталу, потенціал зростання вартості бізнесу, дивідендна політика.

Рябыкина Е.Г. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗА СТОИМОСТНЫМИ КРИТЕРИЯМИ

Статья посвящена исследованию стоимостных аспектов управления капиталом промышленных предприятий. Предложена авторская методика формирования агрегированных индикаторов капитала как источника формирования рыночной и фундаментальной стоимости. Представлены результаты апробации предложенного инструментария на информационной базе отечественных горнодобывающих предприятий.

Ключевые слова: капитал, рыночная стоимость, фундаментальная стоимость, доходность капитала, потенциал роста стоимости бизнеса, дивидендная политика.

Ryabykina K.G. EFFECTIVE MANAGEMENT OF CAPITAL MINING ENTERPRISES FOR COST CRITERIA

The article investigates the cost aspects of money management industry. The author's method of forming the aggregate indicators of capital formation as a source market and the fundamental value. The results of testing of the proposed instruments on the basis of information of domestic mining companies.

Keywords: capital, market value, fundamental value, return on capital, the growth potential of the business, the dividend policy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання одним з найбільш актуальних питань управління вітчизняними промисловими підприємствами є зростання вартості їх бізнесу. Вартість є безальтернативним критерієм управління підприємством, і посилення конкуренції з одночасним розвитком глобальних фондових ринків будуть тільки посилювати процеси впровадження вартісно-орієнтованого управління на підприємствах. Управління, засноване на вартісному підході, є в певному значенні дуальною процедурою: з одного боку, результати оцінки вартості необхідні для аналізу економічних результатів діяльності підприємства, з іншого – скопировані за наслідками оцінки управлінські стратегія і процедури цілеспрямовано впливають на вартість компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню загальної спрямованості управлінських інструментів і моделей, орієнтованих на підвищення ефективності використання капіталу як джерела нарощення вартості, присвячені наукові праці А. Раппопорта (модель аналізу та оцінки вартості бізнесу) [1], Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна (необхідність формування вартісного мислення у всіх зацікавлених осіб бізнесу; ідентифікація ключових факторів формування вартості) [2], Г. Ешурта, П. Джеймса (вартісно-орієнтоване управління як інтегрований підхід, що об'єднує внутрішню діяльність підприємства та очікування зовнішніх інвесторів) [3], Г. Арнольда (система управління капіталом як джерелом зростання вартості, при якій ціль підприємства, його стратегія, процеси, аналітичні методи, способи вимірювання ефективності та корпоративна культура мають бути підпорядковані основній задачі – зростанню добробуту акціонерів) [4], Д. Волкова (вартісно-орієнтований менеджмент як система управління організацією, що включає основні моду-

лі: оцінювання, стратегію, фінанси та корпоративне управління) [5], І. Івашковської (взаємозв'язок формування стійкого зростання вартості підприємства та підвищення якості виконання стратегічної ролі ради директорів; інтегрована модель управління вартістю, що спрямована на прирощення вартості для ключових стейкхолдерів) [6], Н. Шевчук (управлінська логіка перетворення ресурсів у додану вартість підприємства; вартісні моделі аналізу капіталу) [7; 8].

Постановка завдання. Ефективність управління капіталом у вартісному контексті в значному ступені зумовлюється системністю та комплексністю інформаційного базису розроблення адекватних управлінських рішень. Незважаючи на наявність широкого переліку показників, що відбивають формування вартості компанії, на сьогодні відсутні підходи до формування відповідних агрегованих показників. Вищезазначене актуалізує проблематику удосконалення методичних підходів до оцінювання синтетичної властивості капіталу суб'єктів господарювання генерувати ринкову та фундаментальну вартість.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі пріоритетного значення набуває вибір критеріальних параметрів оцінювання капіталу як джерела прирощення вартості підприємства. За результатами дослідження ними визначено: доходність, ліквідність і стійкість та потенціал зростання вартості бізнесу – для фундаментальної вартості; позиціонування підприємства на фондовому ринку, ефективність дивідендної політики та ринкова активність – для ринкової вартості.

Другий етап передбачає обґрунтування вибірки показників за кожним критерієм. При цьому система показників концептуально повинна враховувати такі вимоги до її формування: 1) загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їхніх груп, так і всієї системи

в цілому; 2) забезпечення порівняння, єдиної спрямованості показників, усієї системи; 3) можливість одержання прогнозних даних про спрямованість динаміки показників.

Критерій доходності (C_R) найбільш комплексно оцінюється за допомогою наступного спектру показників: доходність інвестованого капіталу ($ROCE_{EE}$), серед доходності капіталу (S_R), економічна додана вартість на 1т залізородної продукції (ЗРП) (EVA/t). Критерій ліквідності та стійкості (C_L) передбачає розрахунок наступних показників: синтетичного показника ліквідності, коефіцієнту автономії (K_A), потоку вільних грошових коштів на 1т ЗРП ($FCFE/t$). Потенціал зростання вартості бізнесу (C_p) у значному ступені визначається поточною стабільністю (K_S) його функціонування та темпами збільшення реінвестованого капіталу (K_R).

Таким чином, агрегований індикатор (AI_{FV}) капіталу як джерела формування фундаментальної вартості має вигляд

$$AI_{FV} = (C_R, C_L, C_p), \quad (1)$$

Оцінювання капіталу як джерела формування ринкової вартості доцільно проводити за критеріями ефективності дивідендної політики (CDP), яка визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Як зазначають В.Д. Мусієнко та Д.В. Ясиненко, дивідендна політика суттєво впливає на ряд ключових параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства, а саме [9, с. 205]:

- величину самофінансування: чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій;

- структуру капіталу: якщо приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже змінюється загальна структура капіталу підприємства;

- ціну залучення фінансових ресурсів: спрямовуючи частину чистого прибутку на виплату дивідендів, підприємство автоматично знижує власний рівень ліквідності, а отже у разі отримання кредиту банківська установа, що його надає, підвищить кредитну ставку з метою страхування власних ризиків;

- ринковий курс корпоративних прав: чим вищий рівень сплати дивідендів, тим вищий курс акцій; це пояснюється тим, що стабільний рівень дивідендних виплат свідчить про ефективність використання вкладеного інвесторами в підприємство капіталу, а відсутність дивідендів або їхнє різке коливання – про нестабільність і ризиковість підприємства-емітента корпоративних прав, унаслідок чого ринковий курс падає.

Узагальнення наукових джерел дозволили сформулювати перелік ключових показників, які характеризують ефективність дивідендної політики підприємства: прибуток на акцію (*Earnings Per Share, EPS*), вартість акцій за балансом (*cost action, CA*), облікова ціна акції (*price action, PA*), дивідендний вихід (*dividend payout, DP*). Позиціонування підприємства на фондовому ринку (C_{SM}) найбільш повно відображає наступний спектр показників: відношення ринкової капіталізації компанії до її чистого прибутку (*price/earnings, PE*), коефіцієнт котирування акції (*Market-to-Book Ratio, MBR*), відношення ринкової ціни акції (*market price of action, MPA*) до її облікової ціни (*price action, PA*), коефіцієнт Тобіна (*Q-ratio*), відношення ринкової капіталізації компанії до її доходів (*price/sales, PS*).

При дослідженні ринкової активності (C_{MA}) особливої уваги потребує аналіз ефективності використання ресурсів, темпів зростання обсягу реалізації, авансованого капіталу, прибутку. При цьому темпи зростання обсягу реалізації мають перевищувати зростання авансованого капіталу, а темпи зростання прибутку – темпи зростання реалізації. Оцінюючи динаміку основних показників, необхідно зіставити темпи їхньої зміни. Оптимальним є наступне співвідношення, що базується на їхньому взаємозв'язку: темпи зміни балансового прибутку > темпи зміни обсягу реалізації > темпи зміни суми активів (капіталу) > 100%. Переведення цього співвідношення у безрозмірні величини пропонується здійснювати наступним чином: 0,0 – три невідповідності; 0,3 – дві невідповідності; 0,7 – одна невідповідність; 1,0 – невідповідності відсутні.

Таким чином, агрегований індикатор (AI_{MV}) капіталу як джерела формування ринкової вартості має вигляд

$$AI_{MV} = (C_{DP}, C_{SM}, C_{MA}), \quad (2)$$

На етапі побудови шкали перетворень відбувається перетворення значень окремих економічних показників, що мають свої одиниці виміру, у безрозмірну шкалу. Попереднє функціональне перетворення всіх розмірних показників y_i у безрозмірні показники відповідності еталону Y_i (функції бажаності), що змінюються від нуля (низький рівень відповідності) до одиниці (високий рівень відповідності). З урахуванням вагомості показників формули для розрахунку агрегованих індикаторів капіталу як джерела створення вартості мають наступний вигляд:

для фундаментальної вартості:

$$AI_{FV} = ROCE \times 0,1 + S_R \times 0,12 + EVA / tx \times 0,14 + FCFE / tx \times 0,16 + K_{AB} \times 0,08 + K_L \times 0,09, \quad (3)$$

- для ринкової вартості:

$$AI_{MV} = EPS \times 0,16 + CA \times 0,06 + PA \times 0,07 + DP \times 0,09 + k_{MA} \times 0,18 + PE \times 0,15 + MBR \times 0,10 + Q\text{-ratio} \times 0,08 + PS \times 0,11. \quad (4)$$

Інформаційний базис показників для формування агрегованого індикатора за критерієм формування фундаментальної вартості систематизований у табл. 1. Тенденції змін доходності інвестованого капіталу аналогічні на всіх досліджуваних підприємствах: досягнення максимальних значень у період дефіциту ЗРП на фоні зростання попиту з боку металургійних комбінатів та зниження у період максимального нарощення виробничих потужностей компаніями «Великої трійки». Перевищення середньозваженої вартості капіталу його рентабельності позначилося на від'ємних значеннях спреду доходності, як наслідок, протягом 2013 р. позитивні значення економічної доданої вартості характерні лише для ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК» та ПАТ «Центральний ГЗК».

Неоптимальність авансування капіталу підприємств (недостатній обсяг оновлення основних засобів при стрімких тенденціях акумулювання капіталу в дебіторській заборгованості) позначається на перевищенні показників ліквідності нормативних значень. Потік вільних грошових коштів, які залишаються після відображення інвестованого капіталу, який необхідний для реалізації стратегії та виплат кредиторам, має від'ємні значення у ПАТ «Інгулецький ГЗК» та ПАТ «Центральний ГЗК». При цьому позитивною тенденцією є нарощення обсягу власного капіталу у загальній структурі джерел формування капіталу.

Зростання запасу власного капіталу сприяє збільшенню коефіцієнта стабільності, що свідчить про

Таблиця 1

Показники ефективності використання капіталу гірничодобувних підприємств як джерела формування фундаментальної вартості

Підприємство	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Доходність інвестованого капіталу, $ROCE_{FF}$					
Інгулецький ГЗК	9,13	27,02	32,04	20,28	19,08
Південний ГЗК	-	28,41	33,37	14,59	17,19
Північний ГЗК	6,89	12,62	31,46	16,00	20,35
Центральний ГЗК	4,17	17,85	29,78	10,28	20,10
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-	41,20	10,12	9,32	11,00
Криворізький залізорудний комбінат	5,10	29,23	38,34	21,16	15,88
Спред доходності капіталу, S_R					
Інгулецький ГЗК	-8,37	9,52	14,54	2,78	1,58
Південний ГЗК	-18,79	10,91	15,87	-2,91	-0,31
Північний ГЗК	-10,61	-4,88	13,96	-1,50	2,85
Центральний ГЗК	-13,33	0,35	12,28	-7,22	2,60
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-20,62	23,70	-7,38	-8,18	-6,50
Криворізький залізорудний комбінат	-12,40	11,73	20,84	3,66	-1,62
Економічна додана вартість на 1т ЗРП, EVA/t					
Інгулецький ГЗК	-79,8	77,9	213,6	48,4	28,0
Південний ГЗК	-143,9	90,2	217,0	-42,6	-5,3
Північний ГЗК	-148,0	-78,0	201,2	-25,1	42,4
Центральний ГЗК	-61,4	1,9	77,8	-40,5	13,8
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-213,5	175,2	-67,8	-92,6	-82,1
Криворізький залізорудний комбінат	-116,3	87,9	175,4	29,2	-15,3
Синтетичний коефіцієнт ліквідності					
Інгулецький ГЗК	2,34	1,30	1,08	1,29	2,50
Південний ГЗК	2,12	3,31	8,65	21,67	28,26
Північний ГЗК	1,45	1,11	1,98	0,99	3,30
Центральний ГЗК	3,31	1,12	1,39	0,67	3,42
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	16,42	7,84	20,88	3,68	3,45
Криворізький залізорудний комбінат	4,33	8,82	8,47	4,18	4,21
Потік вільних грошових коштів на 1т ЗРП, $FCFE/t$					
Інгулецький ГЗК	115,6	246,8	366,5	-80,8	-232,7
Південний ГЗК	-195,8	27,3	-218,8	35,9	53,3
Північний ГЗК	267,1	418,8	305,4	226,8	18,6
Центральний ГЗК	107,0	211,3	147,5	193,0	-119,5
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-87,2	250,5	-118,6	33,1	35,8
Криворізький залізорудний комбінат	14,8	182,3	224,1	224,7	98,5
Коефіцієнт стабільності, K_s					
Інгулецький ГЗК	1,26	1,10	0,99	1,07	1,21
Південний ГЗК	1,15	0,58	1,40	1,45	1,45
Північний ГЗК	1,15	1,43	1,15	1,05	1,23
Центральний ГЗК	1,30	1,11	1,12	0,99	1,36
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	1,34	1,36	1,38	1,38	1,27
Криворізький залізорудний комбінат	1,33	1,35	1,37	1,27	1,28
Коефіцієнт реінвестування, K_R					
Інгулецький ГЗК	0,20	32,28	35,72	27,35	23,53
Південний ГЗК	-1,98	36,4	37,02	15,38	18,19
Північний ГЗК	1,23	9,01	35,38	18,10	19,24
Центральний ГЗК	-3,48	19,94	35,27	7,52	10,57
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-3,70	47,80	11,45	10,59	14,21
Криворізький залізорудний комбінат	2,80	26,47	35,91	13,57	15,86
Коефіцієнт автономії					
Інгулецький ГЗК	0,76	0,60	0,49	0,57	0,71
Південний ГЗК	0,65	0,08	0,90	0,95	0,95
Північний ГЗК	0,65	0,93	0,65	0,55	0,73
Центральний ГЗК	0,80	0,61	0,62	0,49	0,86
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,84	0,86	0,88	0,88	0,77
Криворізький залізорудний комбінат	0,83	0,85	0,87	0,77	0,78

Розраховано автором

нарощення потенційних можливостей до реалізації широкомасштабних проектів оновлення виробництва в прогнозованому періоді. Коефіцієнт реінвестування також корелює з ринковими тенденціями та досягає своїх максимальних значень у період сприятливої ринкової кон'юнктури (2011 рік). Результати стандартизації проаналізованих вище показників презентовано на рис. 1.

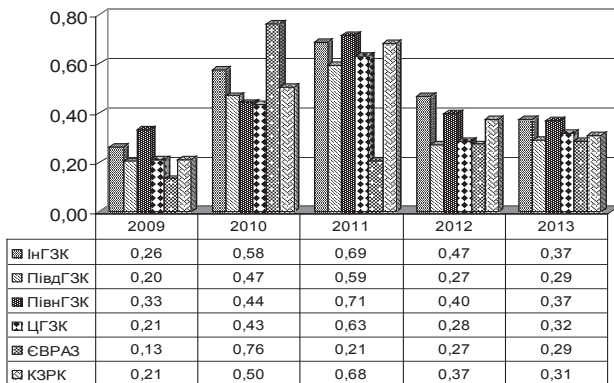


Рис. 1. Агрегований індикатор капіталу гірничодобувних підприємств як джерела формування фундаментальної вартості у 2009-2013 рр.

Розраховано автором

Для переведення безрозмірних величин у якісні параметри доцільно застосувати загальнозживану шкалу (табл. 2). Межі групування представлені у вигляді інтервальних значень з точністю до сотих. Межі варіації групувальної ознаки від 0,01 до 1,00.

Таблиця 2

Якісна інтерпретація кількісних значень агрегованого індикатора капіталу як джерела формування вартості

Межа значень показника, д. од.	Якісна оцінка
0,01 – 0,20	Дуже низький рівень
0,21 – 0,49	Низький рівень
0,50 – 0,55	Нижня межа середнього рівня
0,56 – 0,60	Верхня межа середнього рівня
0,61 – 0,80	Високий рівень
0,81 – 1,00	Дуже високий рівень

Отримані дані підтверджують залежність динаміки агрегованого індикатора від коливань ринкової кон'юнктури світового ринку ЗРП. Це свідчить про відсутність комплексного, стратегічно орієнтованого підходу до управління капіталом як джерелом створення фундаментальної вартості. Нарощення вартості відбувається переважно у період стрімкого зростання цінних параметрів ЗРП. Високий рівень прибутковості інвестованого капіталу у цей період забезпечує позитивне значення його спреду, що позитивно впливає на створення економічної доданої вартості.

Лідерами досліджуваної вибірки за агрегованим індикатором виступають ПАТ «Інгулецький ГЗК» та ПАТ «Північний ГЗК». За результатами попереднього аналізу встановлено, що саме ці підприємства мають більш виважену (у порівнянні з іншими комбінатами) політику управління капіталом як матеріально-речовим фактором виробництва, що генерується акумулюванням та ефективним використанням

професійних ключових компетенцій технологічного спрямування. Саме це дозволяє найбільш повно використати ринкові можливості в сприятливі періоди (найвищі значення AIFV у 2011 році) та нівелювати ринкові загрози у несприятливий період (найвищі значення AIFV у 2013 році).

Для гірничодобувних підприємств характерний низький рівень AIFV, одномоментні коливання його не дозволяють зробити висновок про виважену політику менеджменту досліджуваних комбінатів до забезпечення перманентного нарощення фундаментальної вартості.

Відповідно до сформованого методичного підходу, аналіз капіталу як джерела формування ринкової вартості передбачає оцінювання ринкового позиціонування суб'єкта господарювання та ефективності дивідендної політики (табл. 3). Її ефективність в аспекті доходності корпоративних прав оцінена за показником прибутку, що припадає на одну акцію (EPS). Динаміка показника дозволяє виокремити серед вибірки досліджуваних підприємств три групи за критерієм інвестиційної привабливості: 1 група – найвищий обсяг прибутку на одну акцію з тенденцією до підвищення (ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК»); 2 група – середні показники обсягу прибутку на одну акцію з тенденцією до зростання (ПАТ «Південний ГЗК», ПАТ «Центральний ГЗК»); 3 група – низький обсяг прибутку на одну акцію при відсутності чітких позитивних тенденцій. До цієї групи відносяться підприємства з підземного видобутку залізних руд (ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА», ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат»).

Майже всі суб'єкти господарювання досліджуваної вибірки мали критично низьке значення цього показника у 2009 році внаслідок кризових явищ в економіці в цей період. Протягом 2010–2013 рр. найбільші темпи приросту EPS спостерігалися на ПАТ «Північний ГЗК» (+68%), ПАТ «Південний ГЗК» (+54%), ПАТ «Інгулецький ГЗК» (+46%). Натомість, для підприємств з підземним способом видобутку залізних руд характерні негативні тенденції скорочення цього показника, що зумовлено збільшенням витрат у зв'язку з поглибленням гірничих виробок, на фоні майже незмінного обсягу видобутку та на фоні зниження цінних параметрів ЗРП.

Вартість акцій за балансом підприємств з відкритим способом видобутку залізних руд коливається на рівні 0,24–0,31 грн./шт., що зумовлено незмінним обсягом акціонерного й резервного капіталу та відсутністю додаткової емісії акцій на гірничо-збагачувальних комбінатах у цей період. Облікова вартість акцій для всіх підприємств досліджуваної вибірки становить більше 1 грн., відтак, потенційні акціонери готові заплатити за акцію ціну, яка перевищує бухгалтерську оцінку реального капіталу, що припадає на цю акцію в даний проміжок часу. Перевищення облікової вартості акцій над вартістю акцій за балансом зумовлена обсягом та темпами зростання нерозподіленого прибутку. Це дозволяє зробити висновок, що ефективність управління капіталом як матеріально-речовим фактором виробництва визначає можливість щодо підвищення результативності діяльності підприємств та продукує зростання облікової вартості акцій.

Дивідендний вихід як індикатор ринкової привабливості звичайних акцій підприємства свідчить, що переважна частка чистого прибутку спрямовується на поповнення потреби у капіталі та, відповідно, зростання фундаментальної вартості компанії. Част-

Таблиця 3

Показники ефективності використання капіталу гірничодобувних підприємств як джерела формування ринкової вартості

Підприємство	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт котирування акцій (Market-to-Book Ratio)					
Інгулецький ГЗК	0,43	0,59	0,58	0,37	0,22
Південний ГЗК	4,38	29,22	0,95	0,87	0,97
Північний ГЗК	0,70	1,56	1,65	1,69	1,22
Центральний ГЗК	0,70	1,69	1,40	2,17	1,45
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	3,54	3,30	2,16	1,59	1,14
Криворізький залізорудний комбінат	5,30	5,19	3,47	4,30	3,33
Коефіцієнт Тобіна (Q-ratio)					
Інгулецький ГЗК	4,98	5,61	7,82	6,64	5,24
Південний ГЗК	28,36	29,85	21,56	25,20	32,80
Північний ГЗК	10,20	42,17	27,79	35,02	33,33
Центральний ГЗК	9,11	20,13	20,58	21,47	26,58
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,1268	0,1378	0,1222	0,1002	0,0798
Криворізький залізорудний комбінат	0,0087	0,0091	0,0071	0,0074	0,0063
Відношення ринкової капіталізації компанії до її чистого прибутку (P/E)					
Інгулецький ГЗК	3,58	1,30	0,89	1,04	0,83
Південний ГЗК	-221,46	8,02	2,56	5,65	5,33
Північний ГЗК	6,56	11,50	3,38	5,82	4,41
Центральний ГЗК	13,39	5,74	2,90	10,35	6,20
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-95,51	6,91	18,91	15,05	8,04
Криворізький залізорудний комбінат	86,36	15,17	7,86	15,68	16,32
Відношення ринкової капіталізації компанії до її доходів (price/sales), грн/грн					
Інгулецький ГЗК	0,76	0,47	0,40	0,50	0,38
Південний ГЗК	7,65	2,97	1,15	1,64	1,91
Північний ГЗК	1,39	3,04	1,44	1,79	1,47
Центральний ГЗК	1,47	1,67	1,17	1,61	1,72
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	10,55	6,00	2,58	2,75	1,06
Криворізький залізорудний комбінат	15,39	6,33	3,54	4,83	4,15
Чистий прибуток на акцію (Earnings Per Share), грн/шт					
Інгулецький ГЗК	0,34	1,17	2,39	1,73	1,71
Південний ГЗК	-0,03	1,00	2,27	1,11	1,54
Північний ГЗК	0,54	1,15	0,54	1,53	1,93
Центральний ГЗК	0,21	1,10	2,21	0,65	1,34
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	-0,07	1,00	0,32	0,33	0,50
Криворізький залізорудний комбінат	0,10	0,60	0,91	0,47	0,39
Вартість акцій за балансом, грн/шт					
Інгулецький ГЗК	0,243	0,271	0,271	0,271	0,271
Південний ГЗК	0,268	0,268	0,269	0,250	0,250
Північний ГЗК	0,348	0,313	0,330	0,255	0,255
Центральний ГЗК	0,313	0,313	0,313	0,313	0,313
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
Криворізький залізорудний комбінат	1000,0	1000,0	1000,1	1000,1	1000,1
Дивідендний вихід (dividend payout)					
Інгулецький ГЗК	4,53	1,04	0,51	0,84	0,47
Південний ГЗК	0	0	0	0	0
Північний ГЗК	4,51	1,21	4,94	1,88	1,38
Центральний ГЗК	8,51	1,16	0,97	2,31	1,97
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0	0	0	0	0
Криворізький залізорудний комбінат	2,78	0,82	0,67	1,82	0,80
Облікова вартість акцій, грн/шт					
Інгулецький ГЗК	2,80	2,58	3,67	4,83	6,31
Південний ГЗК	1,74	0,27	6,12	7,25	8,46
Північний ГЗК	5,07	8,46	5,57	5,27	6,96
Центральний ГЗК	4,08	3,73	4,60	3,10	5,72
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	1,79	2,09	2,82	3,14	3,49
Криворізький залізорудний комбінат	1,64	1,76	2,05	1,72	1,90

Розраховано автором

ка дивідендних виплат протягом досліджуваного періоду має стрімку тенденцію до скорочення. При цьому варто відзначити, що політика ПАТ «Південний ГЗК» та ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА» спрямована на повне рефінансування прибутку, внаслідок чого дивідендний вихід на цих підприємствах дорівнює нулю.

Статистичні дані дозволяють констатувати тенденції зростання ринкової капіталізації підприємств з відкритим способом видобутку залізних руд та тенденції до її зменшення на підприємствах з підземним способом видобутку. Досліджувана динаміка корелює з кількісно-якісними параметрами природного капіталу досліджуваних підприємств та техніко-технологічним рівнем виробництва. Так, ПАТ «Північний ГЗК» та ПАТ «Центральний ГЗК», що забезпечені значними запасами залізних руд та спеціалізуються на виробництві продукції з високим ступенем переробки (обкотиші), мають найвищі темпи приросту ринкової капіталізації (139% та 192% відповідно за 2009–2013 рр.). Натомість, темп приросту цього показника у ПАТ «Інгулецький ГЗК», що має найменшу забезпеченість запасами та спеціалізується на виробництві виключно концентрату, становить лише 17%, а у ПАТ «Південний ГЗК», що характеризується найнижчим техніко-технологічним рівнем виробництва – лише 8%.

Коефіцієнт котирування акції (*Market-to-Book Ratio*) свідчить, що більшість досліджуваних підприємств мають значення більше 1 (за винятком ПАТ «Інгулецький ГЗК» та ПАТ «Південний ГЗК»). Це, означає, що інвестор готовий заплатити за акції досліджуваних підприємств ціну, що перевищує бухгалтерську оцінку реального капіталу, яка припадає на акцію в даний момент. Однак, за підприємствами значення цього показника диференційоване: найбільше перевищення ринкової вартості акцій над номінальною вартістю акції характерне для ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат» (3,33 грн./грн. у 2013 році). Більшість компаній торгується з дуже невисокими мультиплікаторами: Р/Е на рівні 4–8, за виключенням ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат», коефіцієнт котирування акцій якого найвищий. Критично низькими значеннями характеризується показник відношення ринкової капіталізації компанії до її доходів (P/S): від 0,38 до 4,15 у 2013 році. Це дозволяє зробити висновок, що гірничодобувні підприємства є недокапіталізованими.

Динаміка коефіцієнта Тобіна (*Q-ratio*) дозволяє відзначити, що специфіка українського менеджменту полягає в акцентуванні уваги на питаннях виробництва та рефінансуванні грошового потоку, а не на зростанні ринкової вартості очолюваних ними підприємств. Як наслідок, маємо дуже низьку капіталізацію гірничодобувних підприємств і феноменальний за світовими мірками факт: балансова вартість підприємства іноді перевищує його ринкову вартість (ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Південний ГЗК»).

Дослідження ринкової активності у запропонованій методиці пропонується оцінювати оптимальністю співвідношення темпів приросту прибутку, обсягів реалізації та сукупного капіталу підприємств з подальшим переведенням у відповідні коефіцієнти в залежності від кількості відповідностей. Аналізуючи отримані дані, варто відмітити дві тенденції. По-перше, підприємства, що виступають лідерами вибірки за обсягами реалізації, чистого прибутку та капіталу, мають, відповідно, менші темпи приросту цих показників за роками. По-друге, забезпеченість оптимальності співвідношення між темпами змін вищезазначених показників залежить виключно від

ринкової кон'юнктури. Підвищення попиту з боку металургійних комбінатів у 2010–2011 рр., зумовленого збільшенням обсягів виробництва металопродукції на фоні дефіциту ЗРП, сприяло стрімкому збільшенню її цінних параметрів, що дозволило суттєво збільшити темпи приросту чистого доходу від реалізації продукції та темпи приросту балансового прибутку. Обмеженість техніко-технологічних можливостей щодо нарощення обсягу ЗРП у натуральному вимірі значно впливає на показники ринкової активності у період несприятливої ринкової кон'юнктури.

Результати розрахунку агрегованого індикатора капіталу як джерела формування ринкової вартості представлено на рис. 2.

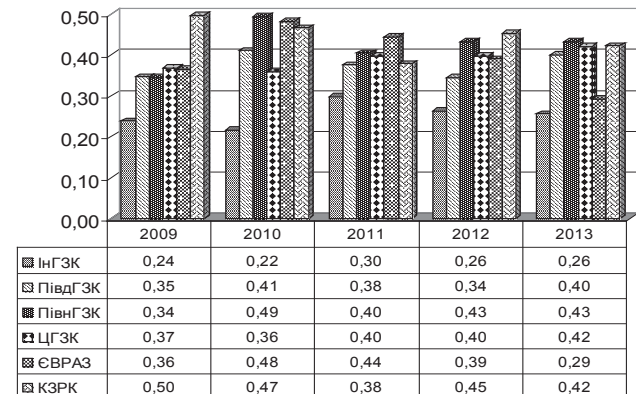


Рис. 2. Агрегований індикатор капіталу гірничодобувних підприємств як джерела формування ринкової вартості у 2009–2013 рр.

Розраховано автором

Отримані значення AI_{MV} свідчать, що ринкові коливання не мають суттєвого впливу на динаміку показника. Це зумовлено наступними обставинами: по-перше, забезпеченістю природним капіталом, високим досвідом роботи у галузі, масштабною господарською діяльністю; по-друге, акумулюванням значного обсягу акцій у «руках» незначного кола осіб, обмеженістю вільного обігу акцій на фондовому ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки:

- аналітичне оцінювання сукупності показників не дозволяє створити комплексний інформаційний базис для підвищення ефективності управління капіталом промислових підприємств. З огляду на це, важливого значення набуває методичний підхід до формування агрегованих індикаторів;

- критеріальними параметрами запропонованого інструментарію визначено: доходність, ліквідність і стійкість та потенціал зростання вартості бізнесу – для фундаментальної вартості; позиціонування підприємства на фондовому ринку, ефективність дивідендної політики та ринкова активність – для ринкової вартості;

- імплементація запропонованої методики у практику функціонування вітчизняних гірничодобувних підприємств свідчить про значний вплив ринкової кон'юнктури на формування фундаментальної вартості, натомість, ринкова вартість знаходиться поза межами такого впливу;

- рівень ефективності управління капіталом гірничодобувних підприємств ідентифіковано як низький, менеджмент досліджуваних підприємств не орієнтований на забезпечення перманентного нарощення вартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Rappoport A. Creating Shareholder Value: The New Standard For Business Performance / A. Rappoport . – N.Y., 1986. – 240 p.
2. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление [Текст]: пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
3. Эшуорт Г. Менеджмент, основанный на ценности. Как обеспечить ценность для акционеров. / Г. Эшуорт, П. Джеймс. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 190 с.
4. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам. Пособие по финансовым рынкам, решениям и методам / Г. Арнольд. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 748 с.
5. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности: автореф. дисс. на соискание научн. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Д.Л. Волков. – Санкт-Петербург, 2007. – 50 с.
6. Ивашковская И. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. Ивашковская. – М.: Инфра-М., 2009. – 430 с.
7. Шевчук Н.В. Стратегічні аспекти управління формуванням вартості підприємств / Н.В. Шевчук // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 32. – С. 17–23.
8. Шевчук Н.В. Вартість як критерій ефективності управління підприємством / Н.В. Шевчук // Економічний часопис – XXI. Науковий журнал. – 2014. – № 5–6. – С. 68–71.
9. Мусієнко В. Д. Дивідендна політика підприємств та аналіз її ефективності на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького регіону / В.Д. Мусієнко, Д.В. Ясиненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5. – С. 205–208.

УДК 339.172:330

Сидоренко О.В.*кандидат економічних наук,**доцент, кафедра менеджменту імені професора Й.С. Завадського
Національного університету біоресурсів і природокористування України***ДЕФІНІТИВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТЬ «БІРЖА» І «БІРЖОВИЙ РИНОК»
ЧЕРЕЗ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ ТЕОРІЇ РИНКІВ**

Вивчено категорії «біржа» і «біржовий ринок». Вирішено важливе завдання щодо дослідження понятійно-категорійного апарату такої складної економічної системи, як біржа. Враховано її теоретичні і еволюційні засади. За результатами дефінітивного аналізу зроблено висновок, що біржа є унікальною, гібридною економічною системою, яка гармонійно поєднує риси ринку та організації. Безпосередньо в розрізі наукових положень теорії ринків обґрунтовано правомірність отождествлення понять «біржа» і «біржовий ринок».

Ключові слова: поняття, ринок, біржа, біржовий ринок, теорія ринку.**Сидоренко О.В. ДЕФИНИТИВНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙ «БИРЖА» И «БИРЖЕВОЙ РЫНОК» ЧЕРЕЗ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИЙНЫЙ АППАРАТ ТЕОРИИ РЫНКОВ**

Изучены категории «биржа» и «биржевой рынок». Решены задания по исследованию понятийно-категорийного аппарата такой сложной экономической системы, как биржа. Учтены ее теоретические и эволюционные основы. Сделан вывод, что биржа является уникальной, гибридной экономической системой, которая гармонично объединяет характеристики рынка и организации. Непосредственно в контексте положений теории рынков обоснована правомерность отождествления понятий «биржа» и «биржевой рынок».

Ключевые слова: понятия, рынок, биржа, биржевой рынок, теория рынка.**Sydorenko O.V. DEFINITIVE DESCRIPTION THE CONCEPTS „EXCHANGES” AND „EXCHANGES MARKET” THROUGH CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF MARKETS THEORY**

The article deals categories „exchange0 and „exchange market”. The work aimed at solving the important task of research the conceptual and categorical apparatus of such difficult economic system as exchange. In this context was analyzed its theoretical and evolutionary principles. According to the results of the analysis of categorical able to conclude that the exchange is a unique and hybrid economic system that combines features of the market and organizations. Directly in the cut of the theory of markets, it was proved legality of identification concepts of „exchange” and „exchanges market”.

Keywords: concept, market, exchange, exchanges markets, market theory.

Постановка проблеми. Формуванням новітніх економічних систем, розвиток сучасних технологій, процеси глобалізації тощо змушують класичні наукові теорії розширювати свої межі за рахунок тих сфер, які раніше не входили в їх сферу пріоритетних інтересів. Відтак, виникає необхідність у конкретизації понятійного апарату, уточненні визначень, формулювань, методів, їх адаптації до нової сфери використання. Яскравим прикладом подібних процесів є виникнення наукових досліджень біржових ринків.

Зазвичай структурування проблем біржових відносин в своїй основі ґрунтувалися на практичній діяльності їх суб'єктів. Проте недооцінка теоретичних знань, використання бірж переважно в прикладній

науці, іноді й зневажливе ставлення до потенціалу загроз біржової індустрії, призвели до формування схем, потужних і руйнівних, здатних вивести з рівноваги будь-яку економічну систему. Аналіз останніх наукових доробок свідчить, що саме вплив біржових механізмів, наприклад, безконтрольний біржовий спекулятивний капітал, стали перетворювати біржі на «держави в державі». З огляду на це, науковий світ намагається віднайти причини цих наслідків господарювання, а багатовіковий економічний досвід радить починати пошук пояснень із розуміння суті досліджуваного об'єкту, бо, як наголошував засновник логіки Аристотель, вартують ті визначення, які «розкривають суть речей» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи біржової торгівлі закладені в працях відомих вчених-економістів А. Маршалла, О. Штілліха, Ю. Філіпова та ін. В Україні дослідження біржових відносин варто розділити: на етапі впровадження значний внесок мали праці таких економістів-дослідників, як Б. Беренштейна, В. Горьового, П. Гайдучього, Б. Дмитрука, Р. Дудяка, О. Лактіонова, Г. Машлій, О. Мограба, Л. Примостки, П. Саблука, В. Савченко, М. Солодкого, О. Сохацької, Г. Шевченко, О. Шпичака та ін.; сучасною проблематикою формування біржових відносин займалися такі дослідники, як В. Гниляк, Ю. Воскобийник, Ю. Розгон, Ю. Рубан, О. Рябченко, О. Третяк та ін.

Мета статті. В цьому контексті дослідження бірж як ключового індикатора економічних процесів і потужного важеля врегулювання суспільно-економічних відносин є, безумовно, важливим. Конкретизованою метою є ствердження бірж не тільки як організації, що є базовим елементом біржового ринку СПП, але й як категорії, тотожної «ринку».

Вклад основного матеріалу дослідження. Вважаємо, що біржовий ринок варто розглядати як економічну систему, як модель ринку, яку можемо досліджувати в контексті проблем економічної системи [21].

До економічних систем відносять підприємства, організації, ринки, країни, економічні явища (проекти, обмежені часом), процеси, що з'єднують простір, поширюючи інновації [12], капітал, технології, інформація, ресурси [2] тощо. Вітчизняний вчений А. Гальчинський зазначає, що ринок є «специфічним механізмом функціонування кібернетичної системи», тому йому властиві усі риси, притаманні економічній системі [8] – відносини, що ґрунтуються на сформованих у ній формах власності на економічні ресурси, результати й організаційні форми господарської діяльності; господарський механізм; конкретні економічні зв'язки між господарськими суб'єктами.

Біржовий ринок виявляє себе як економічна система «з подвійною силою».

З одного боку, біржі, як ключовий сегмент біржових відносин, є ринковими суб'єктами господарювання, що створюються зі спеціальною метою організації, спрощення чи полегшення товарообігу. Їх завдання полягає у створенні умов для біржової торгівлі, наданні послуг в укладанні угод, визначенні цін тощо. З іншого – біржі слід визначати як такі юридичні особи, підприємства, які можуть мати лише спеціальну правосуб'єктність відповідно до цілей, зазначених безпосередньо в законі, можуть виступати у майнових відносинах як звичайні суб'єкти права: під час укладання так званих супутніх угод, які забезпечують життєдіяльність самої біржі [4; 28; 30]. Тобто загалом виділяються два основні підходи до визначення біржі: а) це певним способом організований ринок (сегмент ринку); б) це організація з юридичною правосуб'єктністю особливого типу і призначення. В обох випадках – це економічні системи. Відтак можна стверджувати про подвійне наповнення понятійного апарату категорії «біржа» – це одночасно і ринок, і підприємство.

Історично біржа була «місцем обміну (торгівлі)» [86, с. 177]. А це є теж не що інше як ринок. Тобто поняття «біржа» і «біржовий ринок» тотожні. Якщо ми говоритимемо про біржі, ми розумітимемо, що це є біржовий ринок, і, навпаки, досліджуючи біржовий ринок, ми досліджуватимемо біржі (таблиця 1).

Закріплюється це і сучасними біржовими тенденціями. Варто враховувати, що сучасні біржі не є, як в історичну давнину, просто «будівлі для зустрічей покупців

і продавців», а це потужні транснаціональні корпорації, що об'єднують товарні ринки і тисячі дотичних до них організацій різних країн світу на одній торговій площадці з широким колом функцій юридичного, економічного, соціального й інших напрямків. Так би мовити мегаструктури «біржі у біржах». Подібна багаторівневість вимагає розуміти їх ширше, аніж колись. Дослідження вказують, що науковці через це схильні називати сучасні біржі біржовим ринком. Все залежить від розвиненості послуг, які вони пропонують.

Проте теорія ринків залишається в основі формування біржових відносин і є категорією, що пройшла довгий еволюційний процес і складний період росту товарного виробництва від стародавніх базарів до сучасних комп'ютеризованих торговельних систем. Сьогодні налічується багато підходів до визначення поняття «ринку», з'явилося багато теоретичних його версій – рабовласницький, ранній капіталістичний, пізньокапіталістичний, ефективний ринки та інші [14].

Спочатку ринок і справді розглядався тільки як базар (ринкова площа), тобто місце проведення торговельних операцій, де зустрічаються покупець і продавець [16]. Таке розуміння описувало характер торговельних відносин первісного ладу, де обмін проводився в певному місці і в певний час. Але з розвитком ремесла й міст торгівля розширюється, за ринками закріплюються певні місця – ринкові площі. З розвитком суспільних відносин, розширенням товарного виробництва, поняття «ринку» стало набувати більш складних трактувань. Зокрема, як вказував іще А. Сміт, ринок став оптимальною системою, яка дозволяє суспільству, члени якого мають власні інтереси, досягнути максимальних з цими ресурсами можливостей та рівні розвитку економічних відносин, за інших обставин сукупних результатів [23].

Вважається, що вперше наукове тлумачення «ринку» запропонував французький економіст О. Кюрно. Згідно з ними ринок – це «будь-який район, на якому взаємовідносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на одні і ті ж товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватись», визначивши так основні характеристики ринку: свобода дій учасників і гнучке ціноутворення [33, с. 324]. *Територіальну та ціноутворюючу функцію* ринку пізніше зазначав і відомий вчений Р. Барр, зауважуючи, що під ринком варто розуміти «не яке-небудь певне місце, де здійснюється купівля і продаж, а всю територію, частини якої пов'язані так, що ціни легко і швидко вирівнюються [3]. Тобто в основу ринкових відносин закладалося визначення їх ролі і місця в економіці, їх здатність забезпечувати проведення товарообмінних операцій. Першими ж, хто зайнявся вивченням суті ринкового механізму через призму вивчення товарообмінних операцій на ньому, були меркантилісти Т. Манн і Дж. Локк. Вони розглядали ринок, проектуючи його *вплив на зовнішньоекономічну діяльність*. Англійський економіст У. Джевонс вважав, що ринок є *групою людей*, що вступають у ділові стосунки з приводу будь-якого товару, тобто визначив іще одну характерну рису ринку – *тісні зв'язки між покупцями і продавцями* [33, с. 324]. Економісти Р. Піндайк та Д. Рубінфелд теж визначають ринок як «сукупність покупців і продавців, що взаємодіють, в результаті чого з'являється можливість обміну» [19]. Пов'язував ринок із поняттям обміну і маркетолог Ф. Котлер, назвавши його сферою потенційних обмінів товарів. Ця ж позиція була підтримана, трансформована й переведена в інституційну площину у науковому вченні «Економікс», де ринок вже розглядається як *інститут та механізм*, який «зводить покупців або продавців окремих товарів і послуг». Такі науковці, як

Таблиця 1

Аналогія характеристик понять «біржа», «ринок», «біржовий ринок»

Характеристика	Ринок згідно класичного трактування	Інтерпретація характеристики	Біржовий ринок
Територія (місце)	1. «будь-який район» (О. Курно) 2. «не яке-небудь певне місце, де здійснюється купівля і продаж, а вся територія, частини якої пов'язані таким чином, що ціни легко і швидко вирівнюються» (Р. Барр)	1. «будь-який район» (О. Курно) 2. «не яке-небудь певне місце, де здійснюється купівля і продаж, а вся територія, частини якої пов'язані таким чином, що ціни легко і швидко вирівнюються» (Р. Барр)	1. біржі, як місце обміну (торгівлі) (А. Гальчинський, П. Єценко) 2. «біржі як місце зборів» (Г. Шершневич, О. Вінник, В. Щербина) 3. «длючий ринок масових ...у конкретному місці» (С. Сохачька) 4. «біржа...як зібрання... що відбувається в певному місці» (Вінер) 5. «торгівля ... у спеціальних торговельних залах» (А. Маршал)
Взаємодія суб'єктів (покупці/продавці)	1. взаємовідносини покупців і продавців (О. Курно) 2. «група людей, що вступають у ділові стосунки з приводу будь-якого товару» (У. Джевонс) 3. «суккупність покупців і продавців, що взаємодіють» (Р. Піндайк, Д. Рубінфельд) 4. «зводить покупців або продавців окремих товарів і послуг» (Економікс) 5. «набір взаємозв'язків» (П. Хейне)	1. «суккупність покупців і продавців, що взаємодіють, в результаті чого з'являється можливість обміну» (Р. Піндайк та Д. Рубінфельд) 2. «група потенційних обмінних товарів» (Ф. Котлер) 3. «процес конкурентних торгів (П. Семюелсон, В. Нордгауз, П. Хейне) 4. «сфера товарного обігу (товарообороту)» (С. Ожегов) 5. «обмін, організований за законами товарного виробництва і обігу» (В.А. Медведєв, Л.И. Абалкін, О.И. Ожерельєв)	1. «біржа як регулярні зібрання відповідно з правилами» (С. Філіпов) 2. «купців торгових посередників і інших учасників торгівлі яке повторюється регулярно через певні проміжки часу» (В. Тішер) 3. «суккупність людей, які збираються постійно в певному місці і здійснюють торгівлю» (Г. Шершневич, О. Вінник, В. Щербина) 4. «періодичне зібрання купців, торгових посередників і інших, задіяних в торгівлі осіб» (Ф. Вінер) 1. організація торгів шляхом укладення спеціальних угод (С. Філіпов) 2. «покупці, укладаючи угоду, купує товар, який він ще не бачив, продавець же може продавати товар, який він не тільки ще не бачив, але й не має у своєму розпорядженні» (А. Волков) 3. зібрання... «з метою укладення оптових угод із товарами» (В. Тішер) 4. «біржа як ринок замінних обмінюваних товарів (Р. Ерєнберг) 5. одним із видів організованої торгівлі (О. Дегтярьова) 6. «організований форум для укладання строкових контрактів (О. Кандінська) 7. «організований оптовий ринок, на якому здійснюється торгівля біржовими товарами» (В. Мамутов, І. Булгакова, В. Хахулін) 8. зібрання... з метою укладення торгових угод на основі універсально визначених даних або стандартизованих, визначених родовими ознаками товарів оптової торгівлі в значному обсязі таким чином» (Ф. Вінер)
Обмін (торгівля) об'єктами ринку (товарами)	1. ціни на одні і ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватися (О. Курно), «ціни легко і швидко вирівнюються» (Р. Барр) 2. через попит і пропозицію на конкурентних засадах ринок допомагає вирішити три проблеми: що, як і де виробляти (Е. Долан і Д. Ліндсей) 3. «чим досконаліший ринок, тим сильнішою є тенденція до того, щоб у всіх його пунктах в один і той самий час платили за одну і ту саму річ однаково цінно» (Д. Маршал) 4. «сфери, в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє відображення у ціні» (С. Ожегов) Т. Манн і Дж. Локк	1. ринок, на якому... торгують ... з метою зняття з себе цінового ризику й передачі його іншим учасникам ринку або ж, навпаки, з метою припинити цього ризику на себе з розрахунку отримання прибутку (О. Кандінська) 2. «організований ринок для замінних цінностей, на якому процес утворення ціни протікає під суспільним контролем» (О. Штілліх) 3. «длючий ринок масових замінних цінностей...» (С. Сохачька) 4. «ринки, які рухаються у бік більшої ліквідності з невеликою різницею у цінах покупки і продажу» (А. Маршал)	1. ринок, який функціонує по встановлених правилах, регламентованих у нормативних актах (О. Дегтярьова) 2. суккупність правових угод» (Г. Шершневич) 3. «длючий ринок масових замінних цінностей, що функціонує за певними правилами» (С. Сохачька) 4. «біржа – це оптовий ринок, юридично оформлений у вигляді організації торговців» (В.А. Галанов, А.И. Басов) 5. «буль-яка організація, яка використовується людьми для торгівлі одне з одним» (Е. Долан, Д. Ліндсей)
Зовнішньоекономічна діяльність	1. «інститут, який зводить покупців або продавців» («Економікс») 2. «елемент відтворення валового внутрішнього продукту як форма руху основних складових частин цього продукту» (В. Відяїн, Г. Журавльова) 3. «багатоаспектне утворення... потужний засіб стимулювання розвитку товаровиробництва, науково-технічного і економічного прогресу, каталізатор послідовних відновлювальних процесів» (І.І. Лукінов)	1. «форма організації ...торговців і фінансистів» (Д. Хікс) 2. «суккупність відносин товарного і грошового обігу» (В.А. Медведєв, Л.И. Абалкін, О.И. Ожерельєв)	1. «фінансовий ринок, на якому різні групи його учасників (хеджери і спекулянти) торгують контрактами» (О. Кандінська) 2. «товарні та фінансові біржі, торгівля на яких проводиться за допомогою системи подвійного аукціону» (А. Маршал)
Інститути (в т.ч. правовий), організація, механізм	1. «складний передавальний пристрій ...дозволяє з найбільшою повнотою і ефективною використовувати інформацію, що розпорошена серед багаточисленних індивідуальних агентів» (Ф. Хайєк)		

Авторська розробка

П. Семюельсон, Е. Долан і Д. Ліндсей акцентували на *ціноутворюючій функції* ринку, згідно якої через попит і пропозицію на конкурентних засадах ринок допомагає вирішити три проблеми: що, як і де виробляти [10], і визначали ринок як *процес конкурентних торгів* [22]. У цьому ж ракурсі розглядав ринок американський економіст П. Хейне, який стверджував, що «ринок – це набір взаємозв'язків, або процес конкурентних торгів» [26]. З часом А. Маршал розширив це значення, поставивши його в залежність від рівня розвитку і вказував, що «чим досконаліший ринок, тим сильнішою є тенденція до того, щоб у всіх його пунктах в один і той самий час платили за одну і ту саму річ однакову ціну» [33, с. 325]. Дослідивши іншу сторону ринку, Ф. Хайєк утвердив його *інформаційну* роль, розтлумачивши ринок як складний передавальний пристрій, який дозволяє з найбільшою повнотою і ефективністю використовувати інформацію, що розпорошена серед численних індивідуальних агентів [32].

Вочевидь, практично всі згадані підходи до визначення ринку розглядають ринок і як сферу обміну товарів, і як інститут, і як механізм, який зводить покупців і продавців у певному місці, або як механізм ціноутворення. Ці трактування властиві так званій західній науковій школі – школі розвинених товарних та ринкових відносин. Проте до останнього часу вони були дещо обмежені у виявленні прямих зв'язків товарного обміну із грошовим ринком і ринком цінних паперів. Подальший розвиток наукових теорій, їх переплетення, призвів до виникнення досліджень, які виявляли взаємозалежність фінансового і товарного ринків, що й відобразилось на нових підходах до трактування поняття «ринку». Одним із перших, хто ввів принципову залежність ринкових відносин від фінансового капіталу, був відомий світовий вчений Д. Хікс, який врахував фінансову складову ринку і відзначив, що «ринок як форма організації є породженням торговців і фінансистів» [27]. Відтак тлумачення ринку трансформувалося із еволюційним розвитком суспільно-економічних відносин і нашаровувало у себе все більше функціональних властивостей.

Вітчизняна наука має власну історію поняття «ринок». Але через відсутності ринкових умов, властивих «західному» світу, мало дещо інші риси її тлумачення. У радянський період ринок розглядався як сфера товарообігу і відображав швидше макроекономічний принцип функціонування. Саме таке тлумачення знаходило своє відображення практично у всіх наукових працях і економічних джерелах. Відтак у словнику С. Ожегова пропонується визначати ринок як сферу товарного обігу (товарообороту), в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє відображення у ціні [18]. Левова частка підручників політекономії давали подібні визначення, зокрема що це обмін, організований за законами товарного виробництва і обігу, сукупність відносин товарного і грошового обігу [20] або «елемент відтворення валового внутрішнього продукту, як форма руху основних частин цього продукту» [31]. На наш погляд, вичерпне і ґрунтовне визначення ринку запропоновано основоположником української теорії ринкової економіки І.І. Лукиновим, який характеризує ринок як «багатоаспектне утворення ... потужний засіб стимулювання розвитку товаровиробництва, науково-технічного і економічного прогресу, каталізатор послідовних відновлювальних процесів» [15]. Такий підхід унаслідував існуючу наукову школу економічного розвитку, яка враховує усі стадії суспільного виробництва: виробництво, розподіл, обмін, споживання.

Сучасні ж трактування вітчизняних науковців майже не відрізняються від поширених на етапі формування ринкових відносин у світі, але із поправкою на сучасні новації: глобалізацію, інформатизацію тощо. Останні світові тенденції свідчать, що наука змінила підходи до розуміння «ринку». Скажімо, існує теорія Башельє-Кутнера-Коулса «ефективного ринку», Веґе – «когерентного ринку» (перехідного, хаотичного, випадкового). М. Алле ввів поняття «економіки ринків» замість «ринкова економіка», відкидаючи закон рівноваги на ринках і вважаючи їх флуктуаційними. Гіпотеза фрактального ринку, запропонована Б. Мельдельбортом і А. Херстом стверджує, що ринки сучасності характеризуються постійними коливаннями, а не нормально-статичні (тобто мають цикли, тренди, якісні переходи, можуть бути описані в категоріях детермінованого хаосу, мають фазові і структурні зрушення, формують синергетичні типи економічних систем [13; 14]). Усі напрямки корелюються із загальносвітовими економічними тенденціями: частими кризами, інтеграційними процесами, відходом від індустріального способу накопичення капіталу до інформаційно-технологічного, перенасиченням фінансового ресурсу, нестабільною валютною політикою тощо.

Узагальнено «ринок» – це багатофункціональне комплексне поняття, яке поєднує ринок товарів, капіталу, послуг, ресурсів, які перебувають у взаємодії між собою в межах складної економічної системи соціально-економічних відносин в сфері виробництва, обміну, розподілу, споживання товарів та фінансових капіталів на мікро- і макрорівні, пов'язуючи виробників і споживачів товару, діючи на основні закони попиту і пропозиції; це – інститут, який зводить разом покупців і продавців конкретного товару чи послуги, що функціонують як інформаційні системи або в певному місці, як біржі.

Вписуючись у постулати теорії ринків, не суперечачи жодному із наведених його рис, властивостей чи функцій, біржі вступають у цілковиту синергію з іншими елементами інфраструктури ринку і є його відображенням. Біржі є найбільш розвиненими формами регулярно діючого ринку товарів, демонструючи здатність до саморегулювання, є зв'язною ланкою між продавцями і покупцями. У випадках, коли вони усуваються від процесу створення цивілізованих ринкових відносин, настають негативні результати: втрата ресурсів, темпів росту, розбалансування ціноутворення, зростання ризиків виробництва тощо. Як показує світова практика, у країнах, де ринкова інфраструктура слабо розвинена, економіка неефективна і позбавлена механізмів швидкого адаптування до внутрішніх і зовнішніх впливів (позитивних і негативних), галузі економіки відірвані одна від одної, функціонують кожна за «своїм сценарієм», є неконкурентоспроможними.

В процесі еволюції біржі набували певної специфіки (особливостей). Джерелом їх виникнення слугувало укрупнення виробництв, яке потребувало шляхів реалізації крупних партій товарів на регулярній основі і цін на основі попиту й пропозиції. Спочатку біржі виникали як невеликі зібрання для купівлі–продажу реального товару, в основному с/г продукції.

Російський вчений Ю.Д. Філіпов акцентував на тому, що «біржі є особливою історично організованою формою ринку, яка отримала своє відображення у регулярних зібраннях та у відповідній постійній організації торгів, – ринку, на якому торг здійснюється шляхом укладення спеціальних угод за відповідними правилами» [25]. Тут простежується аналогія із наведеними постулатами теорії ринків щодо розуміння ринку, тільки з певними особливостями:

організована форма ринку, регулярність зібрань, наявність спеціальних угод та правил торгівлі. Раніше А.Ф. Волков вказував, що «біржа являє собою досить своєрідний ринок, де покупець, укладаючи угоду, купує товар, який він іще не бачив, продавець же може продавати товар, який він не тільки іще не бачив, але й не має у своєму розпорядженні» [7]. В. Тішер вважав, що біржа є зібранням купців торгових посередників і інших учасників торгівлі, яке повторюється регулярно через певні проміжки часу з метою укладення оптових угод із товарами, які відсутні в місці укладення, причому угоди укладаються з дотриманням встановлених торговельних звичаїв, а ціни, що виникають із укладення таких угод, підлягають встановленню і оприлюдненню органами зібрання [5, с. 46]. Р. Эренберг називав біржу ринком замінних обмінюваних товарів [5, с. 47].

Ці підходи до визначень біржі утверджують наші переконання що біржа – це є ринок, який пов'язує покупців і продавців з метою купівлі (продажу) товарів, але з певною специфікою – віртуальність товару та їх взаємозамінність.

Сучасна економічна наука продовжила цей теоретичний ряд у розкритті термінів «біржа» і «біржовий ринок». Один із основних російських дослідників біржової діяльності О.І. Дегтярьова зазначала, що «сучасна діяльність бірж є результатом довготривалої еволюції різних форм оптової торгівлі... і є одним із видів організованої торгівлі, тобто становить ринок, який функціонує за встановленими правилами, регламентованими у нормативних актах [9].

О.А. Кандінська вважає, що біржовий ринок – це «організований форум для укладання строкових контрактів, які для забезпечення вищої ліквідності мають найвищою мірою стандартизовані умови» [11], а сучасна товарна біржа – це *фінансовий ринок*, на якому різні групи його учасників (хеджери і спекулянти) торгують контрактами, прив'язаними до цін на сировину або на так звані «нетоварні цінності» з метою зняття з себе цінового ризику й передання його іншим учасникам ринку або ж, навпаки, з метою прийняття цього ризику на себе з розрахунку отримання прибутку. Акцентом тут є слова «фінансовий ринок», оскільки традиційно товарну біржу визнавали лише як товарний ринок.

Вітчизняні дослідники розглядають біржу як організований ринок для замінних цінностей, на якому процес утворення цін минає під суспільним контролем [29]. Правники Г.Ф. Шершеневич, О.М. Вінник та В.С. Щербина зі словом «біржа» пов'язують три різні аспекти: *сукупність людей*, які збираються постійно в певному місці і здійснюють торгівлю; саме місце зборів; сукупність угод, укладених у цьому місці [28; 6; 30]. В.К. Мамутов, І.В. Булгакова та В.В. Хахулін вказують, що біржа – це постійно діючий організований *оптовий ринок*, на якому здійснюється торгівля біржовими товарами (сировиною, промисловими товарами, цінними паперами тощо) [4].

Відомий український вчений О.М. Сохацька, досліджуючи економічну природу біржі, дотримується думки, що це постійно діючий ринок масових замінних цінностей, що функціонує за певними правилами, у конкретному місці і в призначений час [24]. Аналогічні підходи до розуміння «бірж» у зарубіжній науці. Зокрема, німецький вчений Ф. Віннер, систематизувавши усі відомі міжнародні наукові дослідження у своїй праці «Біржа», робить висновок, що «біржа являється *періодичним зібранням* (яке постійно повторюється) купців (покупців і продавців), торгових посередників і інших, які прямо чи опосередковано

здіяняні в торгівлі осіб, що відбувається в певному місці з метою укладення торгових угод на основі універсально визначених даних або стандартизованих, визначених родовими ознаками товарів оптової торгівлі в значному обсязі так, що угоди укладаються здотриманням установлених ділових звичаїв (узаснів)» [5].

Висновки. Отже, наукові підходи через категорійний апарат економічної теорії систем та теорії ринку дозволяють нам дійти висновку, що біржовий ринок (біржі) – унікальна економічна система, яка гармонійно поєднує риси ринкової економіки, з її вільним ціноутворенням та конкуренцією, та ключові характеристики організації, економічного інституту, підприємства. Фактично, науковий аналіз категорій «біржа», «ринок», «біржовий ринок», переконують нас щораз, що біржі і є ринками. Ми зв'язуємо ці поняття і маємо право використовувати їх рівнозначно.

Узагальнюючи, вважаємо, що *біржовий ринок* варто тлумачити як:

1) організований ринок товарів (замінних і обмінюваних, сільськогосподарських чи інших), що продаються оптовими партіями за встановленими правилами згідно з нормами правових актів, шляхом укладення спеціальних угод між учасниками ринку (покупцями і продавцями) в установленому місці (біржах-торгових площадках) на регулярних і постійно діючих умовах;

2) ринковий інститут, що має власну інфраструктуру, функціонує відповідно до ринкових законів попиту і пропозиції;

3) механізм виявлення цінових індикаторів розвитку економіки;

4) організаційний інститут, що може бути представлений окремою біржею і об'єднанням різних біржових господарських суб'єктів, наприклад, кількома біржами, біржовими посередницькими чи розрахунковими організаціями тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аристотель. Метафизика. Сочинения в четырех томах / ред. В.Ф. Асмус. – М.: Мысль, 1976. – Т. 1. – 550 с.
2. Астапов К. Условия стабильного развития экономических систем в современном мире // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2. – С. 90–94.
3. Барр Р. Политическая экономия : в 2-х тт. – М.: Междунар. отношения, 1995. – Т. 1. – 608 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/barr.
4. Булгакова І.В. Господарське право України : [навчальний посібник] / І.В. Булгакова. – К.: Прецедент, 2006. – 346 с.
5. Виннер Ф.А. Биржа / [Ф.А.Винер]; пер. с нем. под. ред. Р.С. Куракина. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 544 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://books.google.com.ua>.
6. Вінник О.М. Господарське право : [курс лекцій] / О.М. Вінник. – К.: Атіка, 2004. – 406 с.
7. Волков А.Ф. Биржа // Словарь юридических и государственных наук. – СПб., 1900. – Т. 1. – 1666 с.
8. Гальчинський А. Економічна теорія : [підручник] / А.Гальчинський, П.Єщенко. – К.: Вища школа, 2003. – 507 с.
9. Дегтярева О.И. Биржевое дело : [уч. для вузов] / О.И. Дегтярева. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2001. – 680 с.
10. Долан Э., Линдсей Дж. Рынок: микроэкономическая модель / [Э. Долан, Дж. Линдсей]; пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1992. – 496 с.
11. Кандинская О.А. Биржевое дело: [учебник для вузов] / О. Кандинская. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 503 с.
12. Клейнер Г. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uptp.info>.
13. Кузнецов Б.Л. Гипотеза синергетического рынка в свете феноменологической теории фазовых переходов Л. Ландау / Б.Л. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2005. – № 8. – С. 48–53.

14. Кузнецов Б.Л. Рынок как синергетическая система / Б.Л. Кузнецов, С. Б. Кузнецова. – Сайт С.П. Курдюмова, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.ru/none/gynok-kak-sinergeticheskaya-sistema>.
15. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем / И.И. Лукинов. – М. : Экономика, 2002. – 567 с.
16. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / [К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. Е.С. Иванова и др.] ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Хаf ар, 2000. – 785 с.
17. Маршалл А. Принципы политической экономии. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
18. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка : 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова ; РАН ; Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
19. Піндайк Р., Рубінфелд Д. Мікроекономіка / [Р. Піндайк, Д. Рубінфелд] ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1996. – 646 с.
20. Политическая экономия / за ред. В.А. Медведева, Л.И. Абалкина О.И. Ожерельева и др. – М. : Политиздат, 1988. – 735 с.
21. Прилуцький А.М. Ринок в системі категорій сучасної економічної теорії / А.М. Прилуцький // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 25. – С. 195
22. Семюельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка / [П.А. Семюельсон, В.Д. Нордгауз] ; пер.з англ. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
23. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
24. Сохацька О.М. Біржова справа : [навч. посібник] / О.М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-бланш ; К. : Кондор, 2008. – 636 с.
25. Филипов Ю.Д. Биржа. Ее история. Современная организация и функции / Ю.Д. Филипов. – М. : 1920. – 199 с. – С. 3
26. Хейне П. Экономический образ мышления / [П. Хейне] ; пер. с англ. – М. : Издательство «Каталаксия», 1997. – 704 с.
27. Хикс Дж. Теория экономической истории / [общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева] ; пер. с англ. 2-е стереотип. изд. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2006. – 224 с.
28. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права : в 4 т. / Г.Ф. Шершеневич. – М. : Статут, 2003. – Т. II : Товар. Торговельні угоди. – 2003. – 544 с.
29. Штиллих О. Біржа і її діяльність / [О. Штиллих] ; пер. с нем. – Спб. : Братство, 1992. – 304 с.
30. Щербина В.С. Господарське право : [підручник] / В.С. Щербина. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 656 с.
31. Экономическая теория (политэкономия) : [учебник] / под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 714 с.
32. Caldwell B. Hayek's Challenge: An Intellectual Biography of F.A. Hayek / B. Caldwell. – University of Chicago Press, 2004. – 500 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : books.google.com.ua/books?isbn.
33. Marshall A. Principles of Economics: An Introductory Volum. Eighth edition. / Alfred Marshal. – MacMillan Co, New York. – 1949. – 871 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.washington.edu/files/2013/05/Barzel-LOP.pdf>.

УДК 65.012.2/45:009.12

Сокольська Р.Б.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Акімова Т.В.
*старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національної металургійної академії України*

Просенко А.С.
*студентка
Національної металургійної академії України*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕДОСКОНОЛОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Досліджено вплив інформаційного забезпечення на сталий розвиток сучасного підприємства в умовах недосконалої конкуренції при використанні таких економічних інструментів, як прогнозування та планування. Обґрунтовано значущість інформації для отримання кращих результатів управління діяльністю суб'єкта господарювання. Розглянуто основні поняття процесу інформаційного забезпечення та сучасні концепції інформаційного забезпечення процесу планування.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, стратегічне планування, управлінські рішення, інформаційні системи, недосконала конкуренція.

Сокольская Р.Б., Акимова Т.В., Прошенко А.С. ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Исследовано влияние информационного обеспечения на устойчивое развитие современного предприятия в условиях несовершенной конкуренции при использовании таких экономических инструментов, как прогнозирование и планирование. Обоснована значимость информации для получения лучших результатов управления деятельностью предприятия. Рассмотрены основные понятия процесса информационного обеспечения и современные концепции информационного обеспечения процесса планирования.

Ключевые слова: информационное обеспечение, стратегическое планирование, управленческие решения, информационные системы, несовершенная конкуренция.

Sokolska R.B., Akimova T.V., Prosenko A.S. FEATURES OF INFORMATION SUPPORT OF ACTIVITIES PLANNING OF ENTERPRISES IN IMPERFECT COMPETITION CONDITIONS

The influence of information support for sustainable development of modern enterprise in imperfect competition conditions with using of economic instruments such as forecasting and planning has been investigated. The importance of information for receiving best results of management of business entity activities has been justified. The basic comprehensions of the information support process and modern concepts of information support of the planning process have been reviewed.

Keywords: information support, strategic planning, management decisions, information systems, imperfect competition.

Постановка проблеми. На сучасному етапі конкуренція є важливим та дієвим механізмом, який забезпечує високу ефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин як у галузі виробництва, так і реалізації товарів чи послуг. Мінливі конкурентні умови потребують від підприємств вчасного відповідного реагування на зміни, що відбулися. Конкуренція стимулює адаптацію суб'єктів господарювання до нових ринкових умов, за допомогою чого активізується розвиток економіки країни.

В умовах недосконалого конкурентного середовища підприємства намагаються першими вийти на ринок з новим продуктом (технологією), щоб отримати додаткові прибутки. Найважливішим кроком на шляху інноваційного розвитку є створення системи інформаційної підтримки всіх етапів інноваційної діяльності. Умовою успіху інноваційного розвитку є їх належне інформаційне забезпечення, яке здійснюється спеціально створюваними інформаційними системами і службами. Такі системи та служби збирають, систематизують, зберігають, обробляють, виконують пошук і поширюють наукову, технічну, економічну та іншу інформацію, а також допомагають у перетворенні цієї інформації в знання.

Значення інформації, яка є основою інформаційних ресурсів, заперечити складно, проте, незважаючи на свій колосальний вплив на всі сфери життя, це поняття можна назвати білою плямою, практично не дослідженою і не опрацьованою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів формування ефективної стратегії розвитку підприємства приділяється значна увага як зарубіжних, так і українських вчених, про що свідчать роботи В.Г. Герасимчука, І.А. Ігнатєвої, Н.С. Миколайчук, Г.Г. Савіної, З.Є. Шершньової та інших. Але бракує досліджень щодо вирішення проблеми забезпечення стратегічного управління інформаційним забезпеченням для реалізації стратегічних планів для покращення економічного розвитку підприємства.

Метою статті є визначення впливу особливостей інформаційного забезпечення на ефективне застосування методів планування та прогнозування при виборі стратегії переходу до сталого розвитку підприємства в умовах недосконалої конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні підприємства, діючи в умовах нестабільного розвитку ринку, посилення конкурентної боротьби, намагаються хоч якось передбачити своє майбутнє. Наприклад, з метою обґрунтування економічної доцільності реалізації підприємством певного проекту, повного або часткового реінвестування його діяльності складають бізнес-плани, а окремі напрями охоплюють поточними планами. Водночас згадані процеси свідчать про те, що суб'єкти підприємництва за відсутності чітко сформульованих цілей свого розвитку та економічної стратегії – на пряму руху – намагаються розробляти тактику, уточнюючи певні його деталі. В умовах жорсткої конкурентної боротьби і посилення впливу змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі, підприємства мають зосереджувати увагу не тільки на внутрішньому стані справ, а й виявляти та враховувати у своїй діяльності можливі зміни оточення. Водночас основними залишаються проблеми збалансування внутрішніх можливостей підприємства та змін у зовнішньому середовищі з метою виживання в конкурентній боротьбі сьогодні та у перспективі. Ця обставина сприяє зміні певних стереотипів господарювання, появі та впровадженню системи стратегічного управління, один з постулатів

якого доволі красномовний: «Хто не дивиться вперед, опиняється позаду» [1, с. 38].

Важливе значення в діяльності підприємства має інформаційне забезпечення. Інформаційне забезпечення планування – це процес збору, обробки, формалізації даних про розвиток процесів на ринку товарів і послуг (середовище функціонування підприємства); про стан і зміну нормативно-законодавчої бази (умови діяльності підприємства); про динаміку показників діяльності підприємства і його стані в минулому і сьогодні (розвиток підприємства); про успішність зусиль щодо підвищення ефективності роботи підприємства та ін. [2].

Роль інформаційного забезпечення процесу планування важко переоцінити, оскільки від якості, повноти та достовірності інформації залежить обґрунтованість планових розрахунків, а в подальшому і ефективність управлінських рішень, побудованих на цих розрахунках. Крім того, формалізація планових розрахунків, використання сучасних інформаційних технологій неможливі без відповідного якісного інформаційного ресурсу. Якщо врахувати, що розрахунки здійснюються на перспективу різного тимчасового горизонту, то необхідна доволі достовірна інформація не тільки про минуле та сьогодні, а й про майбутні умови функціонування підприємства. Значення інформації підтверджується і такими даними: опитування американських бізнесменів довело, що, на їх думку, 70% успіху фірми залежить від оперативної і достовірної інформації. Інформаційне забезпечення процесу планування складається з:

- збору, обробки і передавання даних про зовнішнє, враховуючи умови конкурентного середовища, і внутрішнє середовище підприємства;
- вибору та використання методів і прийомів узагальнення та аналізу інформації, у тому числі із застосуванням програмних засобів;
- технічного забезпечення передачі та обробки інформаційних потоків [2].

Рівень організації інформаційного забезпечення управління залежить від того, які положення становлять основу теорії організації. Основні положення сучасної теорії організації інформаційного забезпечення управління спираються на такі поняття: інформація, економічна інформація, облікова інформація, інформація бухгалтерського обліку, інформація оперативного обліку, інформація статистичного обліку, інформаційний потік, інформаційні ресурси, управління інформаційними ресурсами. Розглянемо послідовно ці поняття.

Інформація – це сукупність відомостей про досліджуваній об'єкт, що допомагають вирішувати поставлені завдання [3, с. 57]. У дослідженнях процесу управління під інформацією розуміється сукупність відомостей про стан керованої системи і зовнішнього середовища.

Економічна інформація – це сукупність відомостей, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності та використовуються для управління об'єктом.

Облікова інформація – найбільш об'ємна і трудомістка частина економічної внутрішньофірмової інформації, яка розкриває те, що відбулось у виробничо-господарській діяльності підприємства. Вона характеризується підвищеною вимогливістю до точності.

Облікова інформація підрозділяється на такі види [4, с. 129]:

1. Інформація бухгалтерського обліку – це інформація про результати поточної господарської діяль-

ності підприємства, призначена для оперативного управління і формування фінансової, управлінської та статистичної звітності.

2. Інформація оперативного обліку – це частина інформації управлінського обліку, спрямована на управління певними видами господарської діяльності, насамперед регулювання і контроль витрат і результатів, включаючи калькулювання собівартості видів продукції.

3. Інформація статистичного обліку – інформація, що формується на основі даних бухгалтерського та оперативного обліку, а також на основі результатів статистичних спостережень.

4. Інформаційний потік – це цілеспрямований рух інформації від джерел до споживачів [5, с. 178]. Від професійної організації інформаційних потоків в істотному ступені залежить продуктивність діяльності підприємства, обумовлена не тільки оптимальною кількістю інформації, а й її якістю.

Інформаційними ресурсами є інформація, яка використовується підприємством в якості засобу виконання завдань ухвалення управлінських рішень. Особливістю інформаційного забезпечення планування діяльності підприємств в умовах недосконалої конкуренції повинна бути наявність внутрішніх і зовнішніх інформаційних ресурсів.

Ухвалення стратегічних управлінських рішень в умовах обмеженої інформації проводиться з метою вибору оптимального варіанта серед можливих альтернатив. Менеджери можуть дотримуватися різних підходів до ухвалення рішень – обережних, поміркованих або ризикованих. Аналітик, який готує інформацію, повинен це враховувати і прогнозувати не тільки декілька варіантів прогнозів, але й декілька варіантів рішень [6, с. 271].

З огляду на зазначені особливості доцільно надати таке визначення. Стратегічні управлінські рішення – це сукупність планових, організаційних, мотиваційних, контрольних впливів на об'єкт управління з метою отримання конкретного результату у довгостроковій перспективі, що характеризується слабкою визначеністю інформаційних джерел та урахуванням прогнозованих змін у зовнішньому середовищі.

Процес стратегічного управління охоплює три основні стадії – стратегічне планування, реалізацію стратегії, стратегічний контроль (рис. 1).

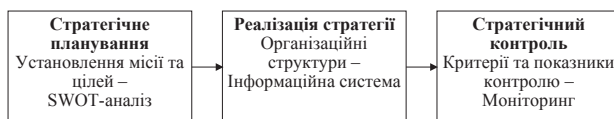


Рис. 1. Складові елементи стратегічного управління [7, с. 8]

Джерел отримання інформації для здійснення процесу планування на підприємствах є багато. Їх можна чітко розмежувати на внутрішні та зовнішні.

Як правило, більшість необхідної інформації отримується із зовнішніх джерел. Джерелами внутрішньої інформації підприємств вважаються облікові та позаоблікові дані. До облікових, своєю чергою, належать дані бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку і їх звітність. Дані бухгалтерського обліку дають об'єктивну кількісну характеристику різноманітних господарських операцій, узагальнену характеристику всієї сукупності господарських засобів за їх складом і розміщенням, за джерелами утворення та цільовим призначенням. Для цього застосовують методи наскрізного та безперервного спо-

стереження, суворе документування, систематизацію на рахунках, групування в балансі й інших звітних таблицях. Дані бухгалтерської та фінансової звітності специфічні, оскільки такі звіти є обов'язковими і їх достовірність контролюється законодавчо. Крім того, дані бухгалтерського та статистичного обліку є ретроспективними – через обов'язковість тривалого зберігання такі дані можуть бути доступними у майбутньому. Ще одна особливість даних і звітів бухгалтерського та статистичного обліку – це універсальність для підприємств будь-якої форми власності. Тобто незалежно від обраної форми бухгалтерського обліку, методів обробки такої інформації, для внутрішніх користувачів вона повинна бути зрозумілою.

Дані оперативного обліку, хоч і не є обов'язковими і суворо регламентованими, не менш важливі у процесі планування. На практиці керівники різних рівнів здійснюють щоденні записи про певні аспекти діяльності підприємства, аналізують їх, роблять висновки. Така інформація дозволяє на основі виявлених тенденцій і закономірностей прийняти управлінське рішення, є основою для розробки оперативних планів підприємств. Облікові дані відображають фактичний стан господарсько-фінансової діяльності підприємств і є її інформаційною моделлю.

До позаоблікових даних належать матеріали зборів трудових колективів, матеріали конференцій, перевірок контролюючих органів, матеріали доповідних записок, комітетів тощо. Також важливу роль тут виконує співпраця із колективом, адже часто працівники підприємства з огляду на особисті характеристики, такі як досвід, знайомства, хобі, громадська робота, політичні уподобання можуть бути достатньо поінформовані щодо напрямку, який вивчається підприємством.

Зовнішня інформація є, як правило, розсосередженою в кількох джерелах. До основних джерел зовнішньої інформації, яка забезпечує процес планування діяльності підприємств, належать: статистичні збірки даних, дані перепису населення; книги, каталоги, проспекти; річні фінансові звіти підприємств (оприлюднення яких не порушує чинне законодавство); результати конкурсів, тендерні пропозиції; інформація бірж, банків, галузева; таблиці курсів акцій; судові рішення; дані періодичного друку, зокрема спеціалізовані; дані міжнародних організацій, таких як ООН, Міжнародного валютного фонду, Європейської організації по співпраці та розвитку, Ради Європи; результати наукових досліджень; мережа Інтернет і інші джерела [8, с. 31].

Особливу роль із перелічених джерел інформації виконують чисельні видання економічного та спеціального змісту, такі як газети, журнали, інформаційно-аналітичні бюлетені, тобто так звані офіційні видання. Також до цієї групи інформаційних джерел відноситься синдикативна інформація. «Це первинна інформація, яку спеціальні інформаційно-консультаційні організації збирають, обробляють, а потім продають своїм передплатникам» [8, с. 37]. Така інформація є, як правило, не дорогою і високоякісною, оскільки її збір ґрунтується на відпрацьованій системі.

Важливо зазначити особливість інформації, отриманої шляхом проведення спеціальних обстежень і опитувань. Для цього, як правило, залучаються спеціалізовані підприємства, які володіють досвідом і методикою збору інформації. Проте така інформація може бути отримана і шляхом самостійного збору, наприклад, працівниками відділу маркетингу, комерційного відділу тощо.

Велике значення в інформаційному забезпеченні процесу планування займають інформаційні технології, які є засобом отримання інформації та її переробки. Застосування електронно-обчислювальної техніки дає змогу поглибити економічний аналіз підприємства, застосувати більш трудомісткі методи його проведення, спрощуючи так планову роботу.

Існуючі інформаційні системи надають керівникам підприємств інформацію, орієнтовану в основному на внутрішнє середовище – технологію, організацію виробництва. Інформація про зовнішнє середовище має несистемний характер. Немає інформації про економічні тенденції, науково-технічні досягнення, ринки і конкуренцію на них, споживачів і їх потреби тощо. Все це призводить до суб'єктивного уявлення про ситуацію на підприємстві та не дає можливості скласти обґрунтовані прогнози і ухвалювати стратегічні рішення на майбутнє. Навіть якщо обсяг необхідної інформації достатній, то це не завжди забезпечує ухвалення ефективних рішень.

Сучасні підприємства роблять спроби створювати бази стратегічних даних (БСД), які формуються за допомогою цільового підбору інформації, яка поступає з безлічі джерел і є процесом перетворення сукупності даних в стратегічну інформацію на основі їх аналітичної обробки з орієнтацією на конкретне вживання в процесі реалізації стратегічних планів, проектів і програм.

Підприємства мають створювати: БСД про сильні і слабкі сторони підприємства; БСД про загрози і можливості (з оцінкою рівня ризику), які існують в зовнішньому середовищі; БСД про рівень конкуренції, умови конкурентного середовища і критерії конкурентоспроможності в галузі; БСД про полягання економіки в цілому; БСД про ситуацію на суміжних ринках.

У таблиці 1 відображена схема, що демонструє сфери виникнення інформації, формування БСД на різних етапах стратегічного планування. Чим якісніша інформація, тим більше достовірними стають плани, а це, своєю чергою, закладає основи для здійснення обґрунтованого управлінського впливу на об'єкти управління в організації [9, с. 103].

Досвід підприємств, які можуть добре організувати інформаційне обслуговування працівників апарату управління, свідчить, що багато проблем можна вирішити, якщо БСД формувати одночасно з розробкою і використанням інформаційно-управлінських систем різного типу, які дають можливість накопичувати інформацію про минуле і теперішнє;

складати прогнози розвитку подій; одержувати уявлення про реальні справи на підприємстві на конкретний момент часу; прослідити події в зовнішньому середовищі [9, с. 105].

Характер економіки України визначає деякі особливості існуючих концепцій інформаційного забезпечення, головними з яких можна вважати такі:

- пропонувані проекти виявляються орієнтованими більшою мірою на автоматизацію класичних бізнес-процесів і меншою мірою – на конкретні технології управління;

- у реальній ситуації інформаційні вимоги з одного виду діяльності менеджера розділені у декількох інформаційних підсистемах. Таким ситуаціям не приділяється належної уваги в існуючих проектах інформаційного забезпечення;

- існуючі системи не повністю орієнтовані на аналіз корисної для керівника інформації, що надходить із зовнішнього середовища;

- існуючі рішення не повною мірою забезпечують зворотний зв'язок результатів виконання стратегічних рішень;

- існуючі рішення не допускають чіткої організації центрів обробки інформації.

Отже, у процесі своєї діяльності керівники та фахівці підприємства визначають основні вимоги до інформаційного забезпечення. На практиці існують такі основні підходи до впровадження інформаційної системи.

1. Сучасна комплексна інформаційна система впроваджується на підприємстві паралельно з існуючою системою фінансової звітності.

2. Інформаційна система на основі універсальних програмних продуктів впроваджується на підприємстві за допомогою внутрішніх ІТ-фахівців. Обидва методи мають свої переваги та недоліки залежно від рівня підприємства, фази розвитку тощо [10, с. 25].

Дослідження щодо сучасних підприємств показали, що найбільш доцільно використовувати системний підхід впровадження інформаційної системи підприємства, підсистемою якої є аналітична система фінансової звітності. Такий підхід є найбільш доцільним для сучасних українських підприємств.

Відтак можна виокремити основні етапи впровадження сучасної інформаційної системи: підготовчий етап роботи, за якого керівник і провідні фахівці підприємства визначають основні показники діяльності підприємства; методи аналізу; форми представлення інформації. На етапі моделювання здійснюється створення основних моделей діяльності підприєм-

Таблиця 1

Інформаційна основа управління підприємством

Сфери виникнення інформації	База даних планування	Планова процедура
Внутрідержавна економічна інформація	Тенденції і прогнози національного і світового розвитку	Виявлення тенденцій в економіці, прогнозування зовнішнього середовища
Міжнародна економічна інформація	Тенденції і прогнози світового розвитку	
Галузева інформація. Науково-технічна інформація. Інформація про ресурси. Внутрішньофірмова інформація	Тенденції розвитку галузі і характеристика ринків: – аналіз ринків по окремих видах продукції; – техніка і технологія, нові види продукції, – найперспективніші ринки; – ціни, просування товарів, доступність ресурсів і т.д. Умови конкуренції: – фінансові умови; – частка ринку; – використання виробничих потужностей; – співвідношення цін; – просування товарів; – науково-технічні переваги	Аналіз галузевих особливостей. Прогнозування розвитку і оцінка змін в типах продукції, техніка, аналіз ринків збуту. Оцінка умов конкуренції: – характеристика можливостей основних конкурентів по кожній групі продукції; – порівняння сильних і слабких боків фірми і її конкурентів

ства; аналіз типу «як є» та «як буде»; створення сценаріїв прогнозування роботи компанії. На цей етап доцільно запланувати навчання персоналу компанії роботі в новому інформаційному середовищі. Третій етап впровадження передбачає паралельне існування «старої» та «нової» інформаційної системи. На четвертому етапі виконують тестування роботи інформаційної системи за визначеними показниками та готують документацію для подальшої поточної роботи системи.

Системний підхід передбачає використання принципів відкритої системи. Фахівці компанії здійснюють моніторинг основних показників фінансової звітності та вдосконалюють програмне забезпечення та інтерфейс системи.

З огляду на зазначене доцільно розглянути концепції побудови інформаційних систем управління.

Першою концепцією побудови інформаційних систем управління вважається Manufacturing Requirements Planning (MRP), сутність якої полягає у мінімізації витрат, які пов'язані із запасами на складах і виробничих ланках. Концепція MRP стала основою для побудови MRP-систем, головним завданням яких є забезпечення наявності на складі певної кількості необхідних матеріалів/комплектуючих у будь-який момент часу у межах терміну планування. Програмні продукти, що реалізовані на базі MRP-концепції, дають змогу регулювати постачання комплектуючих для виробництва продукції, контролювати запаси на складі і саму технологію виробництва. Використання MRP-систем дає змогу зменшити обсяг постійних запасів сировини на складі.

У міру впровадження MRP-систем були виявлені їх недоліки, серед яких найбільш вагомим був такий: під час розрахунку потреби в матеріалах не враховуються виробничі потужності, ступінь їх завантаженості, вартість робочої сили. Відповідно до «MRP II Standart System», у цій системі реалізовані такі функції: планування продажу продукції; управління попитом; планування виробництва; планування потреби у матеріалах; специфікація продукції; управління запасами на складі; постачання згідно плану; управління на рівні виробничого цеху; планування виробничих потужностей; контроль входу сировини/виходу готової продукції; фінансове планування; комплексна оцінка результатів діяльності підприємства. Відтак сутність MRP II-концепції полягає в тому, що прогнозування, планування і контроль процесів виробництва здійснюється впродовж всього життєвого циклу продукції, починаючи від придбання сировини і завершуючи відвантаженням готової продукції споживачу [3; 14, с. 193–207].

Наступною концепцією побудови інформаційних систем стала Enterprise Resources Planning (ERP) [9; 14, с. 193–207]. ERP-системи призначені для планування всіх видів ресурсів підприємства. В основу ERP-систем покладено принцип створення єдиної бази даних, що містить всю корпоративну бізнес-інформацію. Наявність корпоративної бази даних усуває необхідність у передачі даних від однієї системи до іншої, а також забезпечує одночасний доступ до інформації будь-якого числа працівників підприємства, що мають відповідні повноваження. У ERP-системах реалізовані такі функціональні блоки: планування виробництва продукції; управління попитом на продукцію; укрупнене планування виробничих потужностей; виробниче планування; планування потреб у матеріалах; перевірка та коригування планів по потужностях; управління закупками, запасами, продажами; управління фінансами; проектний

менеджмент. Для ERP-систем обов'язковою є наявність можливості електронного обміну даними з іншими модулями, а також моделювання економічних ситуацій, пов'язаних із плануванням і прогнозуванням з урахуванням умов зовнішнього середовища, зокрема конкурентного.

Наступною концепцією стала ERP II як результат удосконалення ERP у напрямі більшої взаємодії підприємства з клієнтами та контрагентами. Водночас управлінська інформація підприємства використовується не лише для внутрішніх цілей, а й слугує для розвитку відносин співпраці з іншими організаціями. Функціональні блоки ERP II систем мають таке наповнення: довгострокове й оперативне планування розробки нових видів продукції; складання виробничих планів відповідно до планів збуту продукції; довгострокове й оперативне управління виробництвом на підставі виробничого плану; планування руху сировини і матеріалів; планування та облік руху готової продукції; планування потреби у сировині, напівфабрикатах та інших товарно-матеріальних цінностях для забезпечення ритмічного виробництва продукції; обробка, аналіз і затвердження заявок від підрозділів підприємства на придбання необхідних матеріалів; забезпечення необхідними матеріалами всіх операцій виробничого циклу; оптимізація розміщення матеріалів, розмірів і термінів партій поставок; планування щоденного відпуску матеріалів у виробництво; розрахунок дефіциту матеріалів на основі даних про складські залишки й оперативні виробничі потреби; планування; побудова баз даних і класифікаторів матеріалів для підприємства; забезпечення глибокого рівня деталізації елементів витрат [14, с. 193–207].

Висновки. Підсумовуючи викладене, стверджуємо, що в основу сучасної інформаційної системи планування діяльності підприємств з урахуванням умов недосконалого конкурентного середовища покладені контури певного цільового призначення, до складу яких входять програмні модулі, що призначені для управління різними напрямками діяльності підприємства. Виникнення і розвиток кожної із концепцій, розглянутих у цій статті, пов'язане із необхідністю удосконалення ведення різних видів обліку, складання довго- та короткострокових планів, зменшення витрат підприємства за рахунок зменшення запасів сировини і готової продукції на відповідних складах. Найновіші ERP- та ERP II-системи враховують вплив факторів зовнішнього оточення, зокрема і конкурентного середовища, і сприяють швидкій адаптації підприємства до зміни цих факторів, що набуває особливої необхідності у сучасних умовах ведення бізнесу.

Перспективами подальших досліджень може стати формування системи інформаційного забезпечення планування діяльності підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
2. Планування на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nebook.net/book_planuvannya-na-pdprimstv_633_page_1.
3. Кочурова Т.В. Использование современных информационных технологий в организации бухгалтерского учета / Т.В. Кочурова, В.А. Ищенко. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 1997. – 141 с.
4. Проскурякова Л.А. Совершенствование организации информационного обеспечения управления строительным предпри-

- ятием : дисс... канд. экон. наук / Л.А. Проскурякова. – Тюмень, 2004. – 212с.
5. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 352 с.
 6. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / П.Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.
 7. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление : [учебник] / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2004. – 472 с.
 8. Басовський Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учеб. пособие] / Л.Е. Басовський. – М. : ИНФА, 2003. – 259 с.
 9. Порохня В.М. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.М. Порохня, Т.О. Безземельна, Т.А. Кравченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
 10. Белялов Т.Е. Інформаційні технології у забезпеченні розвитку фінансової діяльності підприємств корпоративного типу / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10 – С. 25–32.
 11. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе MRP-II / Д.А. Гаврилов. – СПб. : Питер, 2002. – 320с.
 12. Черненко М. Реализация управленческих концепций в средних интегрированных системах / М. Черненко // Менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua>.
 13. Матвієнко О.В. Основи менеджменту інформаційних систем : [навч. посіб. для студентів ВУЗів] / О.В. Матвієнко, М.Н. Цивін. – К. : Слово, 2005 – 176 с.
 14. Яковенко С.І. Інформаційні технології у системі розвитку корпоративних підприємств / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12. – С. 193–207.

УДК 658.330.341

Сталінська О.В.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донецького національного університету*

Болгов В.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донецького національного університету*

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Наведено авторські тлумачення таких дефініцій: інновація, інноваційна діяльність, стратегічне планування, бізнес-янгол, інноваційний потенціал. Розкрито сутність та сучасний стан стратегічного планування інноваційної діяльності в Україні. Класифіковано недоліки, які виникають у вітчизняних підприємств під час стратегічного планування інноваційної діяльності, та наведено пропозиції щодо їх подолання.

Ключові слова: інновація, стратегічне планування, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, стратегічне планування інноваційної діяльності.

Сталинская Е.В., Болгов В.Е. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Приведены авторские толкования следующих дефиниций: инновация, инновационная деятельность, стратегическое планирование, бизнес-янгол, инновационный потенциал. Раскрыта сущность и современное состояние стратегического планирования инновационной деятельности в Украине. Классифицированы недостатки, которые возникают у отечественных предприятий во время стратегического планирования инновационной деятельности, и наведены предложения к их преодолению.

Ключевые слова: инновация, стратегическое планирование, инновационный потенциал, инновационная деятельность, стратегическое планирование инновационной деятельности.

Stalins'ka O.V., Bolgov V.Y. STRATEGIC PLANNING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

The article represents the authors' interpretation of the following concepts: innovation, innovative activity, strategic planning, business angel, innovative potential. The article reveals the essence and modern state of the strategic planning of innovative activity in Ukraine. Authors classify flaws which arise in domestic enterprises during the strategic planning of innovative activity, and point the suggestions as to their overcoming.

Keywords: innovation, strategic planning, innovative potential, innovative activity, strategic planning of innovative activity.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, що обумовлюються високою конкурентною боротьбою, успішне господарювання може бути забезпеченим лише за рахунок активної інноваційної діяльності. Одними з найважливіших внутрішніх факторів розвитку суб'єктів господарювання є економічний потенціал суб'єкта господарювання, гнучкість і адаптивність його системи до кон'юнктурних змін, що досягається безперервним удосконаленням усіх виробничо-господарських процесів. Це зумовлює посилення ролі і значення планування інноваційної діяльності підприємства у тактичному і стратегічному вимірі.

Стратегічне планування, як правило, орієнтовано на довгий період: п'ять і більше років. Воно спря-

мовано на створення нового потенціалу успішної діяльності підприємства. Стратегічне планування як елемент стратегічного управління інноваційною діяльністю полягає у визначенні місії організації на кожній стадії життєвого циклу товару чи послуги, формуванні системи цілей діяльності й стратегії поведіння на ринках інновацій. Водночас має проводитись глибокі маркетингові дослідження, масштабні прогностичні розробки оцінки сильних і слабких сторін організації, ризиків і факторів успіху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Невід'ємною важливою складовою, стрижнем будь-якого наукового дослідження є встановлення чіткого категорійного апарату, адже від розуміння сутності

понять та їх взаємозв'язків напряму залежать результати роботи. Саме тому вітчизняні науковці приділяють значну увагу визначенням структурно-логічної сутності понять, що використовуються в дослідженні стратегічного планування інноваційної діяльності, що можна простежити в працях таких вчених, як Ф.Ф. Бездудний, З.В. Боброва, О.С. Віханський, О.М. Гірняк, С.Б. Довбня, Е.А. Зінь, І.Г. Іоффе, О.Є. Кузьмін, П.П. Лазановський, А.М. Ліберман, О.Г. Мельник, А.О. Найдовська, І.В. Несторишен, О.О. Орлов, Т.В. Паливода, Е.Н. Пекшева, Т.Б. Поляк, Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб, Л.А. Швайка та інші. Серед західних учених слід зазначити Р. Акофа, Х. Віссема, М. Портера, М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, Т. Пітерса, Р. Уотермана, М. Вудкока, Д. Френсиса.

Мета статті. Не дивлячись на те, що за цією проблемою проведено багато досліджень, серед науковців досі не існує єдності щодо розуміння сутності основних понять. Зокрема, потребують уточнення визначення стратегічного планування, інноваційної діяльності загалом і його об'єкта(інновацій) зокрема, досі невирішеним залишається питання співвідношення інноваційної діяльності, інноваційного процесу та інновацій. Водночас уточнення і розвиток категорійного апарату стратегічного планування інноваційної діяльності сприятиме усвідомленню сутності цього процесу, що сприятиме розробці методичних і практичних рекомендацій і впровадженню цього виду планування в діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання на рівні підприємств, галузей і країни загалом.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі одним з головних завдань розвитку економіки України відповідно до стратегії економічної і соціальної політики є створення умов для стійкого економічного зростання на основі впровадження інновацій, що, своєю чергою, забезпечується результативністю роботи окремих підприємств.

Відтак пропонуємо законодавчо закріпити наші тлумачення основних дефініцій, що використовуються у дослідженнях в цьому напрямі.

Інновація – це багаторівневий, циклічний процес, що починається з етапу наукового відкриття, яке має практичне втілення на різних етапах виробничого циклу (від планування виробничого процесу до кінцевого споживання) товару або послуги, що призводить до поліпшення соціально-економічних процесів та сприяє розвитку науково-дослідницькій діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства – це комплексна характеристика здатності підприємства до інноваційної діяльності, що складається із дії взаємопов'язаних складових:

- 1) ресурсний;
- 2) науково-технологічний;
- 3) фінансово-інвестиційний;
- 4) соціально-організаційний.

Отже, стійкий розвиток підприємства на тривалу перспективу, забезпечення його конкурентоспроможності в умовах посилення ринкової боротьби можливі лише за допомогою цілеспрямованого формування адекватного техніко-технологічного й організаційного рівня компанії. Водночас реалізація стратегічних планів, спрямованих на досягнення довгострокових цілей компанії, полягає в розробці та впровадженні відповідних продуктивних, технічних, технологічних, організаційних та інших інновацій.

Стратегічне планування інноваційної діяльності є основою розвитку підприємства. Воно вирішує широ-

кий спектр питань планування та реалізації проектів і програм, які розраховані на якісні зміни в діяльності організації на ринку, виробництві або соціальній сфері підприємства (організації).

Інноваційні стратегії прискорюють темпи розвитку підприємства в умовах ринку; забезпечують переваги в конкуренції на основі лідерства в технологіях, якості продукції, послуг; визначають позицію на ринку, набір основних товарних ліній; сприяють лідерству в цінах.

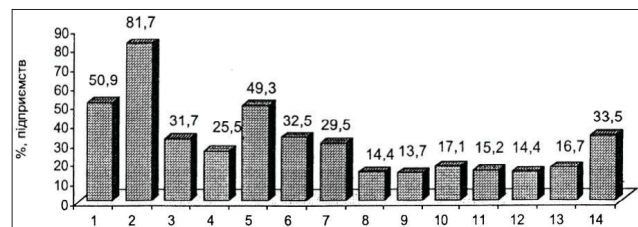
Для ефективного функціонування системи планування на підприємстві потрібно створити певні передумови: організаційні, інформаційні та кадрові. Організаційна структура підприємства має бути адекватною системі планування з тим, щоб органи управління й організаційні одиниці, які утворюють відповідно організаційний та плановий ланцюги, перекривали один одного. Процедури планування мають бути створені з погляду на їх організаційне забезпечення. Крім того, побудова системи планування на вітчизняних підприємствах відбувається за умов перехідного періоду, коли раніше діючі системи майже зруйновані, а нові вимагають становлення.

Відтак стратегічне планування – це багаторівневий циклічний та комплексний процес, що відображається в розподілі ресурсів, внутрішній координації та організаційно-стратегічному передбаченні, що зосередженні на досягненні задекларованої цілі, та реалізується в досягнених результатах.

Завдяки дослідженню, проблеми вітчизняних підприємств, пов'язані із стратегічним плануванням інноваційної діяльності, можна класифікувати на три групи:

- 1) зовнішні – пов'язані із мінливістю зовнішнього середовища та його не якісним аналізом;
- 2) теоретичні – пов'язані із відсутністю чіткого визначення основного понятійного апарату та розбіжностями між теоретичними знаннями і практичною діяльністю;
- 3) внутрішні – виявляються у низькій якості планування та злагодженості різних управлінських ланок, через застарілі метод керування, недостатній рівень підготовки та мотивування розробників планів.

Виявлені проблеми призводять до втрати цілісності системи стратегічного планування інноваційної діяльності на більшості вітчизняних підприємств та створюють загрозу ефективного функціонування, а саме: вибір інноваційних проектів, пошуку джерел та розміщення інвестиційних ресурсів.



1 – недостатня фінансова підтримка держави; 2 – нестача власних коштів; 3 – відсутність фінансових коштів у замовника; 4 – низький платоспроможний попит на продукцію; 5 – великі витрати на нововведення; 6 – високий економічний ризик; 7 – тривалий термін окупності нововведення; 8 – відсутність попиту на продукцію; 9 – нестача кваліфікованого персоналу; 10 – нестача інформації про нові технології; 11 – нестача інформації про ринки збуту; 12 – неготовність підприємства до нововведень; 13 – відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами; 14 – недосконалість законодавчої бази

Рис. 1. Фактори, що стримують інвестиційно-інноваційну діяльність (% до загальної кількості підприємств)

Аналіз реальних проблем підприємств є орієнтованим при обґрунтуванні перспектив інвестиційно-інноваційного розвитку економіки країни в контексті її структурної трансформації. Проблеми, які виникають при здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, виявляються при аналізі факторів, що стримують впровадження інновацій.

Фактори умовно можна розподілити на дві групи – економічні та виробничі. На рисунку 1 зображені фактори, що стримують інвестиційно-інноваційну діяльність [1, с. 121].

Насамперед підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності стикаються з економічними труднощами. Найбільш вагомим економічним фактором, що стримує інвестиційну діяльність, є нестача власних коштів, на це вказали 81,7% за загальної кількості обстежених промислових підприємств. Також серед основних економічних факторів підприємства визнали не-достатню фінансову підтримку держави (50,9%), великі витрати на нововведення (49,3%), високий економічний ризик (32,5%) та тривалий термін окупності нововведень (29,5%), низький платоспроможний попит на продукцію (25,5%).

Серед виробничих факторів, що перешкоджають інвестиційній діяльності, слід відмітити такі: нестача інформації про нові технології, на що вказали 17,1% підприємств із загальної кількості обстежених, відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями (16,7%), нестача інформації про ринки збуту (15,2%). Але зазначимо, що на такий фактор, як несприйнятливості підприємства до нововведень, вказали лише 14,4% підприємств, і це може свідчити про те, що їх керівники розуміють необхідність виробничих змін, підвищення технологічного рівня виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції.

Головним виміром інвестиційно-інноваційної діяльності є її результати. Дослідження показує, як вона вплинула на розвиток підприємства. Відтак аналіз результатів інвестиційно-інноваційної діяльності показав, що понад три чверті підприємств за рахунок здійснення інновації розширили асортимент продукції (77% інноваційно-активних підприємств), розширили традиційні ринки збуту – 60,6%, а також створили нові – 45,8%. Впровадження інновацій вплинуло на підвищення гнучкості виробництва (38,4%), зростання виробничих потужностей (36,4%), а також поліпшення умов праці на підприємствах (37%) [1, с. 122].

Але в той же час необхідно зазначити, що інноваційні заходи не вплинули належно на розвиток підприємств при заміні знятої з виробництва застарілої продукції (наявність впливу зазначили лише 26,6% підприємств), при скороченні енергетичних витрат – 23,4% підприємств, при скороченні матеріальних витрат – 19,5%.

Відбір інноваційних проектів відбувається, як правило, за умов обмежених ресурсів і потребує відповідного ранжування потенційно вигідних з фінансово-економічного погляду пропозицій за такими стратегічними критеріями: відповідність запропонованих проектів стратегічним цілям компанії; адекватність результатів (зокрема, екологічних, соціальних) інтересам усіх груп стейкхолдерів; прийнятність із погляду масштабів, строків реалізації та ступеня ризикованості. Ресурсні критерії становлять: розміри проекту й можливість його фінансування; наявність відповідних виробничих потужностей; адекватність кадрового потенціалу та додаткові витрати на його розвиток; відповідність технологічного рівня

виробництва параметрам проекту щодо рівня витрат, якості, технологічних параметрів виробництва.

Важливу роль в розвитку інноваційної економіки в усьому світі виконують такі джерела фінансування інноваційної діяльності, як венчурні фонди. В Україні розвиток венчурного інвестування був закладений введенням в дію закону України № 2299-III «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.2001 року [2]. Однак венчурні фонди в Україні використовуються для оптимізації управління активами фінансово-промислових груп та зниження податкового навантаження, основними напрямками їх діяльності є: будівництво, хімічна й добувна промисловість, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля. Тоді як в усьому світі венчурне інвестування залишається одним із найважливіших джерел капіталу для інноваційних компаній малого та середнього бізнесу, швидке зростання та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій. Рівень розвитку венчурної індустрії дає міжнародна рейтингова оцінка привабливості країн для здійснення венчурних інвестицій. За даними цього рейтингу, Україна займає 63-є місце за напрямом Private Equity. Для порівняння, Польща в цьому рейтингу займає 31-е місце, Чехія 34-е, Угорщина 37-е, Румунія 47-е, РФ 48-е [3].

Останнім часом в розвинутих країнах світу набуває популярності така форма інноваційного інвестування, що має назву «бізнес-янголі». Вони виконують значну роль в економіках цих країн, так в Європі кількість активних бізнес-ангелів оцінюється в 125 тис., а обсяги інвестицій, що ними здійснюються, у 30–40 разів перевищують обсяги інвестицій венчурних фондів. У США вони здійснюють понад 80% інвестицій на початкових стадіях розвитку бізнесу, на загальну суму понад 40 млрд. дол. США [4]. В грудні 2006 року була створена Українська національна асоціація бізнес-янголів, вона представляє собою першу в Україні суспільну організацію приватних інвесторів, що готові стати бізнес-янголі, саме цю подію можна вважати початком розвитку даного типу інноваційного інвестування в нашій країні.

Відтак бізнес-янголі – це особливий вид венчурних інвесторів, що спеціалізуються на фінансуванні нових фірм в різних галузях національного господарства на початкових стадіях їх розвитку (старт-ап), коли інші фінансові установи не ризикують фінансувати. На цьому етапі майже не можливо спрогнозувати рівень рентабельності та ефективності нової ідеї, тому інвестор ухвалює рішення на підставі власного передчуття та вражень від ідеї та підприємця. Інвестор стає не тільки джерелом грошей, а й досвідом ведення бізнесу. Головна різниця між бізнес-янголі та венчурними фондами полягає в тому, що перші інвестують власні кошти, в той час як останні здійснюють операції із залученими коштами. Позитивний вплив на розвиток малого інноваційного бізнесу і на економічний розвиток держави загалом можна визначити через такі положення:

1) бізнес-янголі фінансують високоризикові підприємницькі фірми з високим потенціалом зростання, причому на першій стадії їх розвитку, які не бажають фінансувати інституційні венчурні капіталісти;

2) вони вкладають кошти практично у всі галузі національної економіки;

3) бізнес-янголі гнучкіше ухвалюють фінансові рішення, ніж венчурні капіталісти. У них свої інвестиційні критерії, ширші інвестиційні горизонти,

коротший термін оформлення і нижча ставка рентабельності;

4) більшість бізнес-янголів є корисними інвесторами, оскільки використовують свої знання для розвитку справи, що фінансують. Надають безкоштовну допомогу і консультації, бо часто є ветеранами бізнесу;

5) фінансування бізнес-янгота підвищує привабливість нової фірми в очах інших фінансистів;

6) бізнес-янготи корисні і тим, що додатково до безпосереднього фінансування можуть надати підприємству кредитні гарантії.

Аналіз класифікаційних відмінностей класичних венчурних фондів від «бізнес-янголів» наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація відмінностей між венчурними фондами та бізнес-янготами

Характерні риси	Об'єкти порівняння	
	Венчурні фонди	Бізнес-янготи
Ціль	Темпи зростання прибутку підприємства вищі середньо-ринкового, з метою збільшення власного прибутку	Підвищення ринкової вартості компанії
Засіб інвестування	Створення фонду з метою залучення коштів приватних інвесторів	Власні приватні інвестиції
Розміри фірм, в які інвестуються кошти	1) середній бізнес; 2) корпоративні підприємства	Малі підприємства
Етап життєвого циклу, на якому залучаються кошти	На різних етапах діяльності підприємства, крім етапу створення.	Етап створення підприємства
Напрямок діяльності підприємства, що фінансується	Підприємство того ж самого галузевого напрямку, що і інвестор	Нові підприємства будь-якого галузевого напрямку

Ефективність фінансування розвитку саме малого та середнього бізнесу підтверджує світовий досвід. Відтак з розрахунку на один долар США, витрачений на науково-дослідні роботи американськими підприємствами з кількістю зайнятих до 500 чоловік, створюють в чотири рази більше інновацій, ніж підприємства з чисельністю від 500 до 1000 чоловік, і в двадцять чотири рази більше, ніж корпорації з кількістю зайнятих більше 1000 працівників [5, с. 96].

Висновки. Система планування, в основі якої є стратегічне планування інноваційного розвитку, повністю відповідає основним напрямкам структурних

перетворень в промисловості України. Головний зміст політики реформування держави, зокрема її інвестиційної складової, має полягати у формуванні в Україні та її регіонах інноваційної моделі економічного розвитку.

Підвищення інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств та залучення для подальшого розвитку економіки іноземного капіталу має визначальне значення на досягнення значних зрушень у процесі реформування національної економіки України.

Отже, для досягнення поставлених цілей ми пропонуємо законодавчо закріпити визначення основних дефініцій, таких як інновація, інноваційна діяльність, та бізнес-янготи як виду інноваційного фінансування малого та середнього бізнесу; розробити їх фіскальне заохочування з метою стимулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу та національної економіки в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норкіна Т.П. Стратегічне планування інноваційного розвитку підприємств як основ аструктурних перетворень економіки регіону / Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, Н.О. Тарханова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Том 5 – № 2 – С. 113–124.
2. Захарчин Г.М. Концептуальна модель інноваційної культури підприємства / Г.М. Захарчин, О.Я. Андрійчук // Наук. вісник Львівського національного технічного університету. – 2008. – № 18.8 – С. 272–278.
3. Stepanenko N.V. The innovation economy as one of the factors of the country's crisis state overcoming / N.V. Stepanenko // Бізнесінформ. – 2011. – № 2(1). – С. 68–71.
4. Кукурудза І.І. Иновационная составляющая экономической безопасности Украины / И.И. Кукурудза // Науковий журнал Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2 (14). – С. 93–97.
5. Кленін О. Проблеми підвищення інноваційно-інвестиційної активності промислового сектору регіону (на прикладі Донецької області) // Схід. – 2007. – № 4. – С. 11–15.
6. Мостовенко Н.А. Проблеми розвитку венчурного бізнесу в Україні / Економічний форум. – Луцьк. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_4/5.pdf.
7. Тарасова О.В. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1 (13). – С. 37–41.
8. Фурсіна О.В. Класифікація інновацій та зміст інноваційної діяльності / О.В. Фурсіна // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 249–255.
9. Хирный О.В. Эффективность инновационно-инвестиционной деятельности / О.В. Хирный // Бізнесінформ. – 2011. – № 9. – С. 54–56.
10. The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index, 2009/2010 annual [Electronic resource] – Mode of access : www.hkvc.com.hk/hkvcpea/files/mar10r01.pdf.

УДК 339.138

Фірсова С.Г.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка***Дацькова Д.В.***студент**Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ПРОДУКЦІЇ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ КОМПАНІЇ NESTLE

Стаття присвячена дослідженню різних методичних підходів до сегментування споживачів продукції на ринку дитячого харчування України на прикладі компанії Nestle. В межах дослідження було проаналізовано основні бренди дитячого харчування компанії Nestle з визначенням їх цінних сегментів. Проведено сегментування споживачів компанії за різними методичними підходами, виявлено відповідність та узгодженість різних методів сегментування.

Ключові слова: сегментування, матрична форма сегментування, метод COPRAS, психографічне сегментування, Nestle.

Фірсова С.Г., Дацькова Д.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СЕГМЕНТИРОВАНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ КОМПАНИИ NESTLE

Статья посвящена исследованию различных методических подходов к сегментированию потребителей продукции на рынке детского питания Украины на примере компании Nestle. В рамках исследования были проанализированы основные бренды детского питания компании Nestle с определением их ценовых сегментов. Проведено сегментирование потребителей компании по разным методическим подходам, выявлено соответствие и согласованность различных методов сегментирования.

Ключевые слова: сегментирование, матричная форма сегментирования, метод COPRAS, психографическое сегментирование, Nestle.

Firsova S.G., Datskova D.V. METHODOICAL APPROACHES TO SEGMENTATION OF BABY FOOD CONSUMERS FOR NESTLE

The article investigates different methodical approaches to consumer segmentation in the Ukrainian baby food market using the example of Nestle. Within the study the main Nestle baby food brands were analyzed with defining their price segments. Segmentation of consumers was conducted using different methodical approaches, correspondence and coherence between different segmentation methods was identified.

Keywords: segmentation, segmentation matrix, method COPRAS, psychographic segmentation, Nestle.

Постановка проблеми. Погіршення економічної ситуації в Україні в останні роки, зокрема зростання валютного курсу та інфляції, законодавчі реформи, зниження купівельної спроможності споживачів, ускладнюють розвиток як вітчизняного бізнесу, так і діяльності міжнародних корпорацій. Несприятлива ринкова кон'юнктура зумовлює перехід бізнесу від стратегії залучення нових споживачів до посилення боротьби за існуючих шляхом сегментування та підтримки їхньої лояльності. В умовах зростання значення цінового чинника для споживачів сегментування відіграє особливо важливе значення, оскільки для утримання та залучення нових споживачів потрібно покращувати властивості товару відповідно до змін у потребах споживачів, а отже, перш за все потрібно досліджувати зміни у потребах споживачів для перевизначення цільового сегменту у нових умовах.

Особливої уваги в умовах складної економічної ситуації в Україні заслуговує ринок дитячого харчування, оскільки, по-перше, будь-які споживчі товари менше залежать від впливу кон'юнктури, а по-друге, продукти харчування для дітей цілком можуть становити виняток у загальних тенденціях змін розвитку бізнесу. Саме тому питання сегментування на ринку дитячого харчування викликають особливий інтерес та необхідність ґрунтовного аналізу для виявлення особливостей та закономірностей його розвитку в складних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема сегментування споживачів є досить популярною і необхідною тематикою сучасних наукових досліджень, особливо при виведенні нових товарів на

ринок. Цьому питанню присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Д. Аакер, І. Ансофф, Л.В. Балабанова, Н.В. Бутенко, Н.П. Гончарова, С.М. Ілляшенко, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, А.О. Старостіна, С.Г. Фірсова та інші. У дослідженнях цих авторів розглядаються сутність та різні методики сегментування споживачів, а також процес STP-маркетингу: сегментування, вибір цільового ринку та позиціонування.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Питанню сегментування споживачів в умовах мінливого економічного середовища присвячено значно менше наукових публікацій. Більшість авторів у своїх дослідженнях роблять акцент на виділення сегментів споживачів при запуску товару на ринок, проте сегментування та позиціонування є тривалим процесом, який вимагає уваги впродовж усього життєвого циклу продукції. До того ж сегментування продукції на ринку дитячого харчування в Україні було розглянуто лише фрагментарно. Тому окремої уваги заслуговує дослідження сегментування споживачів продукції дитячого харчування у мінливих економічних умовах.

Формулювання завдань та цілей статті. Головною метою даної публікації є дослідження різних методичних підходів до сегментування продукції на ринку дитячого харчування України на прикладі компанії Nestle. Вибір компанії був обумовлений тим, що вона є піонером галузі дитячого харчування у світі. У 70-х рр. XIX ст. Генрі Нестле винайшов першу у світі спеціальну дитячу суміш для немовлят – «Молочне борошно Нестле» [1]. В Україні компанія працює ще з 1994 року.

Для досягнення поставленої мети визначені такі завдання:

- проаналізувати основні бренди дитячого харчування компанії Nestle та визначити їх цінні сегменти;

- виокремити основні сегменти споживачів продукції компанії Nestle за різними методичними підходами;

- виявити відповідність між виокремленими сегментами брендів компанії Nestle за різними методичними підходами та встановити доцільність існуючого сегментування у компанії.

Виклад основного матеріалу. Ринок дитячого харчування є складним і дуже важливим, адже якість та безпечність дитячої продукції впливає на стан здоров'я та розвитку дитини, оскільки вчені довели, що здоров'я дитини закладається в перші 1000 днів її життя, і саме харчування має значний вплив на цей процес. Компанія Nestle, яка працює на ринку дитячого харчування в Україні вже більше 20 років, основною метою своєї діяльності визначає підвищення якості щоденного життя споживачів, де б вони не знаходилися, пропонуючи їм більш смачну і корис-

ну їжу та напої [2]. Основною відмінністю розвитку компанії Nestle в Україні від інших виробників дитячого харчування є перехід до концепції компанії не лише як виробника продукції харчування, а як виробника, в основі діяльності якого лежать принципи правильного харчування та здорового способу життя. Ця діяльність знайшла відображення в рамках програми Nutrition, Health&Wellness, як складова глобальної стратегії компанії Nestle.

Важливо відзначити, що компанія Nestle дотримується у своїй діяльності на ринку дитячого харчування у світі, і зокрема в Україні, Міжнародного Кодексу маркетингу заміників грудного молока, що був прийнятий Всесвітньою організацією охорони здоров'я ще в 1981 році, що забороняє рекламу будь-яких молочних сумішей та допоміжних пристосувань (пляшок для годування тощо) та будь-які заходи просування заміників грудного молока (безкоштовні зразки, просування через медичний персонал, подарунки медперсоналу і т.д.) [3]. Це свідчить про свідоме відношення компанії до важливості грудного вигодовування у дітей і відповідну маркетингову політику задля підтримки грудного вигодову-

Таблиця 1

Особливості брендів дитячого харчування Nestle*

Бренд	Ціновий сегмент	Цільова аудиторія
NAN	Преміум	Дитячі молочні суміші для дітей від народження до досягнення ними 2-3 років. Склад сумішей NAN спеціально розроблені з урахуванням потреб зростаючого організму дитини в період активного пізнання світу та допомагають посилити імунний захист організму і забезпечити малюкові гармонійний розвиток і знизити ризик розвитку карієсу молочних зубів. Поряд із звичайними молочними сумішами для здорових дітей компанія Nestle пропонує також суміші NAN Гіпоалергенний для дітей схильних до розвитку алергії (зокрема, на білок коров'ячого молока), які допомагають знизити ризик розвитку алергії за допомогою частково гідролізованого білка OPTIPRO®NA, а також сприяють зміцненню імунітету малюка за допомогою біфідобактерій BL; NAN Кисломолочний має збалансований склад і допомагає зміцнити імунітет малюка у період його активного росту і розвитку та застосовується для дітей із проблемами травлення, а також для здорових дітей як супутній кисломолочний продукт. Варто відзначити, що кожна лінійка продуктів NAN сегментується виробником за віком дитини: «1» – від народження, «2» – з 6 місяців, «3» – з 12 місяців, «4» – з 18 місяців.
Nestogen	Середній	Дитячі молочні суміші для здорових дітей від народження до 2-3 років. Продукти призначені для забезпечення комфортного травлення і оптимального розвитку дитини. До складу сумішей входить комплекс натуральних харчових волокон – пребіотиків PREBIO®, який покращує стан кишкової мікрофлори та сприяє нормалізації травлення. Аналогічно до сумішей NAN, суміші Nestogen мають ту ж саму градацію за віком від «1» до «4».
Мама и я	Преміум	«Мама і Я» – це додаткове молочне харчування для майбутніх матерів та матерів-годувальниць. Адже для правильного формування та розвитку плоду дуже важливо, щоб у раціоні вагітної жінки було достатньо мінералів і поживних речовин, а при народженні дитини збалансована суміш допомагає поліпшити лактацію і відновити організм жінки після пологів. До того ж, біфідо- і лактобактерії в складі продукту сприяє формуванню здорової кишкової флори і допомагають зміцненню імунної системи дитини в майбутньому.
Nestle	Середній	Під брендом Nestle в Україні пропонуються дитячі каші зі збалансованим вітамінно-мінеральним комплексом та корисними біфідобактеріями. Вони сегментуються за різними ознаками. По-перше, за віком: «перша ступінь» – каші для першого прикорму, з 6 місяців, з 8 місяців та з 12 місяців. По-друге, каші сегментуються за наявністю молочної основи: безмолочні та молочні каші Nestle. По-третє, каші бувають однокомпонентні, тобто містять у складі лише один вид зернових (гречка, рис, кукурудза тощо), та багатокомпонентні, тобто мультизлакові. Компанія Nestle виокремлює три основні лінійки каш: каші Nestle, каші «Помагайка» та «Шагайка». Каші «Помагайка» розроблені для допомоги травленню малюка і зміцнення природних захисних сил дитячого організму, адже вони збагачені біфідобактеріями BL, що сприяють зміцненню імунітету, і пребіотиками PREBIO®, що нормалізують роботу травлення. Каші «Шагайка» завдяки дбайливо підбраному складу додають підростаючому малюку енергії та сил, а невеликі шматочки фруктів і ягід, доданих в кашу Шагайка, допомагають малюку навчитися жувати.
Gerber	Преміум	Торгівельна марка Gerber об'єднує продукти для першого і подальшого прикорму малюка і включає овочеві, фруктові, м'ясні та м'ясо-овочеві пюре; фруктові пюре з сиром або йогуртом; соки (однокомпонентні та багатокомпонентні); кисломолочні продукти «Йогурчик» та лінійку Gerber DoReMi, яка об'єднує м'ясо-овочеві пюре, фруктові-злакові батончики та дитяче молочко. Аналогічно, всі продукти розподіляються за віковою ознакою: «перша ступінь» для початку прикорму, з 6 місяців, з 9 місяців, з 10 місяців, з 1 року.

Розроблено автором з використанням джерела [4]

вання та застосування заміників грудного молока лише через неможливість матері забезпечити грудне вигодовування або наявність у дитини певних проблем, як-от: алергія чи проблеми зі шлунково-кишковим трактом.

Розглянемо основні бренди компанії Nestle на ринку дитячого харчування України, що представлені у таких сегментах: молочні суміші для дітей – торговельні марки «NAN» та «Nestogen»; молочне харчування для вагітних та матерів-годувальниць – торгова марка «Мама и я»; дитячі каші Nestle; дитячі соки, пюре та кисломолочні продукти «Gerber».

Перш ніж перейдемо до сегментування споживачів, розглянемо особливості кожного бренду компанії Nestle та цілову аудиторію кожного бренду (табл. 1).

Проведемо сегментування споживачів продукції дитячого харчування компанії Nestle за допомогою матричної форми сегментування (табл. 2). При розгляді не братимемо до уваги бренд «Мама и я», оскільки він призначений для вагітних та матерів-годувальниць.

У результаті аналізу продукції дитячого харчування компанії Nestle було виявлено, що зі 100 відсотків споживачів продукції NAN 40% припадає на споживачів з дітьми віком до 6 місяців, з яких 15% віддають перевагу супермаркетам, а 13% – аптечним мережам. Ще 35% припадає на споживачів з дітьми віком від 6 місяців до 1 року, причому 15% із них віддають перевагу супермаркетам, а 10% – аптечним мережам. 15% від загальної чисельності споживачів користуються продукцією NAN для дітей віком від 1 до 1,5 роки, а ще 10% – віком від 1,5 до 3 років. В обох випадках при купівлі продукції перевага віддається супермаркетам, а також невеликим торговим точкам.

Так, зі 100% споживачів продукції Nestogen 45% припадає на споживачів із дітьми до 6 місяців, 30% – на споживачів з дітьми від 6 місяців до року, 15% – від 12 до 18 місяців, а 10% – від 18 до 36 місяців. Аналогічно до споживачів продукції NAN споживачі Nestogen при купівлі товару віддають перевагу супермаркетам та аптекам (споживачі з дітьми

віком до 1 року), та супермаркетам і невеликим торговим точкам, якщо вік дитини від 1 до 3 років.

Таким чином, відмінністю у даних двох торгових марках є різниця в асортименті (NAN пропонує також гіпоалергенне та кисломолочне харчування), проте основна різниця – у ціновому факторі, оскільки Nestogen – це бренд для масового сегменту, тоді як NAN – продукція преміум-класу.

Розглядаючи продукти прикорму – каші Nestle – було з'ясовано, що зі 100% споживачів лише 5% купують продукцію для дітей віком до 6 місяців, оскільки загальні рекомендації полягають у введенні прикорму з 6 місяців. Тому основна частина споживачів (79%) купують каші для дітей від 6 місяців до 1 року, із них 45% – у супермаркетах, 25% – у невеликих торгових точках. Кашам для дітей віком від 12 до 18 місяців віддає перевагу 16% споживачів, які віддають перевагу тим же каналам розподілу. Починаючи з 1,5 роки, кількість споживачів продукції прикорму незначна, тому її можна нівелювати, оскільки батьки намагаються перевести дитину на «доросле» харчування.

Зі 100% споживачів пюре і соків Gerber попит серед батьків дітей до 6 місяців є незначним, тому основна частина – 74% припадає на споживачів з дітьми від 6 до 12 місяців, з яких 46% надають перевагу супермаркетам, а 19% – невеликим торговим точкам. Споживачі категорії від 1 до 1,5 року складають 16%, а категорії – від 1,5 до 3 років – 10% від усіх споживачів, що пов'язано з дорослішанням малюка.

У цілому загальною тенденцією серед споживачів продуктів прикорму є зростання каналу інтернет-магазинів: по 11% серед споживачів каш Nestle та пюре і соків Gerber, особливо у містах-мільйонниках України.

Використаємо для проведення сегментування продукції компанії Nestle інший метод – COPRAS [6], що дозволить визначити, який сегмент (канал продажу) є найпривабливішим для бренду, але для кращої візуалізації об'єднаємо в рамках цього дослідження молочні суміші NAN і Nestogen та продукти прикорму каші Nestle і соки й пюре Gerber. На по-

Таблиця 2

Матрична форма сегментування продукції дитячого харчування Nestle за двома ознаками: каналами продажу та віком

Торгова марка Nestle	Вік дитини	Основні групи споживачів (сегменти), %																			
		Невеликі торгові точки				Супермаркети / гіпермаркети				Інтернет-магазини				Лікарні (пологові відділення)				Аптечні мережі			
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
NAN	A	2				15				3				7				13			
	B		3				15				6				1				10		
	C			4				7				3								1	
	D				2				5				2								1
Nestogen	A	5				17				3				8				12			
	B		5				14				4				1				6		
	C			5				7				3									
	D				3				5				2								
Kashi Nestle	A	1				2				1								1			
	B		25				45				8								1		
	C			6				8				2									
	D																				
Gerber	A																				
	B		19				46				8								1		
	C			5				8				2								1	
	D				3				6				1								

Вік дитини: А – до 6 міс.; В – 6-12 міс.; С – 1-1,5 роки; D – 1,5-3 роки

Розроблено автором на основі джерела [5]

чатку дослідження експертним методом було визначено основні критерії формування каналів дистрибуції, скорочення яких означають:

- ОП – обсяг продажу;
- АП – асортимент продукції;
- ВнФК – витрати на формування каналу;
- ОЦА – охоплення цільової аудиторії.

Можливі канали збуту були також позначені абrevіатурами:

- НТТ – невеликі торгові точки;
- С/Г – супермаркети / гіпермаркети;
- ІМ – інтернет-магазини;
- Л – лікарні (пологові відділення)
- АМ – аптечні мережі.

Таким чином, було оцінено кожен дистрибуційний канал за обраними критеріями для продукції компанії Nestle експертним методом, де 1 – мінімальний бал, а 10 – максимальний бал. Для методу COPRAS важливе значення має, зростаючу чи спадаючу функцію має обраний критерій, що також відображено у таблиці 3.

Далі за методом COPRAS була побудована нормалізована матриця рішень, наведена у таблиці 4, кожен елемент якої визначається за формулою

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{k=1}^n x_{kj}}$$

Згідно з методом COPRAS, позначимо r_{+ij} – оцінки i -ої альтернативи за критеріями, які мають монотонно зростаючу цільову функцію (виділені темним сірим кольором) та r_{-ij} – оцінки i -ої альтернативи за критеріями, які мають монотонно спадаючу цільову функцію (виділені світлим сірим кольором). Обчислимо $S_{+i} = \sum_{j=1}^m w_{+j} * r_{+ij}$ – зважену суму оцінок i -ої альтернативи за критеріями, які мають монотонно зростаючу цільову функцію, та $S_{-i} = \sum_{j=1}^m w_{-j} * r_{-ij}$ – зважену суму оцінок i -ої альтернативи за критеріями, які мають монотонно спадаючу цільову функцію. Результати обчислень наведені у таблиці 5.

На основі формул для методу COPRAS розрахуємо $Z_{-i} = \frac{\sum_{k=1}^n S_{-k}}{S_{-i} + \sum_{k=1}^n S_{-k}}$, $Z_{+i} = S_{+i}$, $Z_{-i} = S_{-i}$ та $Z_i = Z_{-i} + Z_{+i}$ для кожної альтернативи каналу дистрибуції, результати розрахунків наведено у таблиці 6.

Ранжування каналів дистрибуції здійснюється відповідно до методу COPRAS за величиною Z (чим більша величина, тим краще), тобто в категорії молочних сумішей найважливішими каналами дистрибуції є канал супермаркетів/гіпермаркетів та аптечних мереж, тоді як для продуктів прикорму – це канал супермаркетів/гіпермаркетів, а також канал інтернет-магазинів, який розвивається.

Таблиця 3

Експертна оцінка каналів дистрибуції для продукції дитячого харчування компанії Nestle

	Молочні суміші				Продукти прикорму			
	ОП	АП	ВнФК	ОЦА	ОП	АП	ВнФК	ОЦА
Вага	0,35	0,15	0,15	0,35	0,35	0,15	0,15	0,35
Функція	max	max	min	max	max	max	min	max
НТТ	3	1	8	3	4	1	8	3
С/Г	9	8	5	5	8	8	4	5
ІМ	4	7	5	5	4	7	5	5
Л	1	2	6	9	X	X	X	X
АМ	7	6	5	8	3	2	7	4
Сума:	24	24	29	30	19	18	24	17

Розроблено автором

Таблиця 4

Нормалізована матриця рішень для вибору каналу дистрибуції

	Молочні суміші				Продукти прикорму			
	ОП	АП	ВнФК	ОЦА	ОП	АП	ВнФК	ОЦА
Вага	0,35	0,15	0,15	0,35	0,35	0,15	0,15	0,35
Функція	max	max	min	max	max	max	min	max
НТТ	0,1250	0,0417	0,2759	0,1000	0,2105	0,0556	0,3333	0,1765
С/Г	0,3750	0,3333	0,1724	0,1667	0,4211	0,4444	0,1667	0,2941
ІМ	0,1667	0,2917	0,1724	0,1667	0,2105	0,3889	0,2083	0,2941
Л	0,0417	0,0833	0,2069	0,3000	X	X	X	X
АМ	0,2917	0,2500	0,1724	0,2667	0,1579	0,1111	0,2917	0,2353

Розраховано автором

Таблиця 5

Розрахунок зважених оцінок за критеріями для вибору каналу дистрибуції

	Молочні суміші			Продукти прикорму		
	S_{+i}	S_{-i}	$1/S_{-i}$	S_{+i}	S_{-i}	$1/S_{-i}$
НТТ	0,0414	0,0850	24,1667	0,0706	0,1776	14,1667
С/Г	0,0259	0,2396	38,6667	0,0353	0,3846	28,3333
ІМ	0,0259	0,1604	38,6667	0,0441	0,2877	22,6667
Л	0,0310	0,1321	32,2222	X	X	X
АМ	0,0259	0,2329	38,6667	0,0438	0,1543	22,8571
Сума:	0,1500		172,3889	0,1500		114,8571

Розраховано автором

Таблиця 6

Розрахунок кінцевих показників методу COPRAS для вибору найкращих каналів просування продукції

	Молочні суміші			Продукти прикорму		
	Z_{-i}	Z_{+i}	Z_i	Z_{-i}	Z_{+i}	Z_i
НТТ	0,0210	0,0850	0,1060	0,0261	0,1776	0,2038
С/Г	0,0336	0,2396	0,2732	0,0522	0,3846	0,4369
ІМ	0,0336	0,1604	0,1941	0,0418	0,2877	0,3295
Л	0,0280	0,1321	0,1601	X	X	X
АМ	0,0336	0,2329	0,2666	0,0299	0,1543	0,0299

Розраховано автором

Таблиця 7

Застосування методики психографічного сегментування VALS-1 на ринку дитячого харчування для компанії Nestle

Категорія споживачів	Основні поведінкові характеристики
Споживачі, якими керують потреби	Основним критерієм вибору є ціна, оскільки споживачі цієї групи зазвичай мають невисокий рівень доходу. У зв'язку з цим така категорія людей не купуватиме дитяче харчування, якщо для цього немає медичних показань, оскільки грудне вигодовування є значно дешевшим (при штучному харчуванні малюків до шести місяців потрібно щонайменше 400 г суміші на тиждень, що є значними витратами для матерів із низьким рівнем доходу). Також споживачі цього типу купуватимуть продукти прикорму (каші, пюре, молочні продукти) лише за крайньої необхідності, оскільки їм буде дешевше приготувати вітамінні пюре власноруч із «дорослих» інгредієнтів, хоча це не завжди виправдано, оскільки для приготування потрібен стерильний посуд та якісні продукти. Отже, споживачі, якими керують потреби, не є цільовою аудиторією для виробників дитячого харчування.
Споживачі, якими керують зовнішні чинники	При здійсненні покупок споживачі цієї групи керуються враженням, яке вони мають на оточуючих, та думкою інших набагато більше, ніж внутрішніми потребами. Тому залежно від того, яке враження вони намагатимуться викликати, їх дії відрізнятимуться. Якщо жінка вирішить показати себе турботливою матусею, якій нічого не шкода для дитини, вона буде купувати продукти дитячого харчування постійно, навіть якщо у тому немає потреби. З одного боку, жінка може купувати продукти «з реклами», намагаючись показати себе модною і сучасною (нагадаємо, що реклама лише молочних сумішей для дітей до одного року є забороненою). Такий тип споживання, згідно з методикою VALS, характеризується як «Наслідуючий» і є характерним для амбітних людей, що стурбовані власним статусом, є енергійними та звикли конкурувати з представниками зі свого оточення. З іншого боку, жінка може купувати продукти дитячого харчування «преміум» або «преміум+» сегменту, які можуть відрізнитися за якістю від продуктів мас-маркету, але головною ціллю таких споживачів є не лише краще забезпечення потреб своєї дитини, а й підкреслення високого рівня доходу, свого статусу й лідерства в цілому. Таким чином, споживачі, якими керують зовнішні чинники, є цільовою аудиторією для виробників продукції дитячого харчування, причому це стосується як виробників продукції мас-маркету, так і преміум-сегмента.
Споживачі, які керуються внутрішніми чинниками	Споживачі цієї групи при здійсненні покупок перш за все керуються власними бажаннями та потребами, саме тому вибір таких споживачів може бути більш обґрунтованим з точки зору необхідності здійснення покупки. На ринку дитячого харчування споживачі цього типу будуть керуватися не стільки порадами друзів чи рекламних засобів, а усвідомленою потребою придбання того чи іншого товару. В цілому можна виокремити два основні типи купівельної поведінки споживачів цього типу, які були змушені придбати продукцію дитячого харчування через неможливість грудного вигодовування з певних причин або потреби дитини у додатковому прикормі (з шести місяців). У першому випадку для жінки буде важливим не тільки сам продукт, але й процес його вибору: жінка підходить до вибору дитячого харчування дуже скрупульозно, враховуючи не інформаційні матеріали виробників чи поради консультантів, а вивчаючи склад продукції та враховуючи індивідуальні потреби її дитини. Для такої жінки ціна не буде ключовим фактором при здійсненні покупки. Такий тип споживача у типології VALS-1 був названий як «Досвідчений споживач», який прагне отримати безпосередній досвід, є активним і, в той же час, має високий рівень освіти та високі доходи. У другому випадку жінка може бути консервативною при виборі продуктів дитячого харчування. У неї з певних причин виникла необхідність купівлі таких продуктів для дитини, але вона не приділятиме багато часу на процес вибору продукту. В Україні дуже часто лікарі рекомендують ту чи іншу суміш у пологових будинках (незважаючи на заборону реклами медичними представниками), і тому навіть якщо дитина тривалий час знаходилася на грудному вигодовуванні, а потім їй потрібно було придбати суміш, то найімовірніше жінка придбає ту, яку їй порадили у пологовому будинку. Але загалом такий тип споживача не є цільовою аудиторією для виробників дитячого харчування, оскільки він простий і оцадливий, прагне до соціальної відповідальності, тому може навіть виступати за грудне вигодовування як природний процес. Такий тип споживача у методиці VALS-1 був визначений як «Соціально стурбований споживач».
Інтегровані споживачі, які керуються як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками.	Чисельність споживачів цієї групи є невеликою, проте дуже вигідною для виробників, товари яких ця група споживає. Справа в тому, що інтегровані споживачі підходять до вибору продукції дитячого харчування із всією відповідальністю, до того ж вони враховують думки оточуючих та рекламу. Не виключено, що, спробувавши якісний чи доступний за ціною товар, вони порадять його іншим споживачам, які також враховують думку оточуючих. Таким чином, вони можуть виступити у якості «законодавців моди» на той чи інший товар дитячого харчування, і це потрібно обов'язково враховувати виробникам.

Розроблено автором з використанням джерела [7]

Обидва методи дослідження дали однакові рекомендації щодо вибору базових ринків збуту, що свідчить про значну перевагу обраних каналів перед іншими та необхідність вкладення коштів у розвиток насамперед цих каналів. Проте обидва методи стосувалися передусім сегментування з точки зору розповсюдження товарів, тобто вибору каналів збуту та ключових організацій-клієнтів. Цікавим є підхід до сегментування з точки зору психології споживача. Таким підходом є методика психографічного сегментування VALS-1, що ґрунтується на теорії ієрархії потреб по Маслоу [7]. Згідно з цією методикою всіх споживачів продукції дитячого харчування можна поділити на чотири основні групи, які наведені у таблиці 7. Загалом, відзначимо, що покупцями продукції дитячого харчування є в основному жінки, тому надалі при проведенні типології під поняттям «споживачів дитячої продукції» будемо розуміти жінок-матерів.

Таким чином, сегментування з точки зору споживачів продукції цілком відрізняється за своєю методологічною основою від сегментування з метою виокремлення ключових клієнтів – посередників, що продаватимуть продукцію Nestle. Купівельна поведінка споживачів на ринку дитячого харчування зазвичай показує спосіб життя людини як відображення його внутрішніх цінностей і ставлення до життя. А тому й вибір продукції зумовлений внутрішніми переконаннями чи передбачає схвалення вибору оточуючими, але не останню роль відіграє і наявність ресурсів – психологічних, фізичних, соціально-економічних, які впливають на вибір споживача та ухвалення ним рішення про покупку.

Отже, обидва підходи до сегментування є важливими до застосування у компанії Nestle, оскільки перший підхід (матрична форма сегментування та метод COPRAS) дозволяє компанії виокремити канали збуту та налагодити відносини з ключовими клієнтами, тоді як метод психографічного сегментування дозволяє визначити тип свого споживача для компанії Nestle (споживач, який керується зовнішніми чинниками) та базувати маркетингову діяльність задля досягнення цього споживача та прийняття ним рішення про купівлю товару дитячого харчування Nestle.

Висновки. Ринок дитячого харчування в Україні продовжує розвиватися, а в умовах кризи й зниження реальних доходів населення відбувається зростання конкуренції між виробниками за утримання свого споживача, не говорячи вже про залучення нових споживачів. Компанія Nestle впевнено займає сильні позиції на українському ринку дитячого харчування

та представляє свою продукцію у багатьох категоріях, що свідчить про диференційований підхід при формуванні лояльності споживачів до продуктів різних категорій. Проведене сегментування продукції дитячого харчування Nestle за такими ознаками, як канали продажу та вік дитини, незалежно від методу дослідження (COPRAS чи матрична форма сегментування) свідчать про перевагу каналів супермаркети/гіпермаркети та аптечні мережі для молочних сумішей, цільовою аудиторією яких є діти до 1 року, та каналів супермаркети/гіпермаркети й інтернет-магазини для продуктів прикорму, базовим сегментом для яких є діти віком від 6 місяців до 1 року. Психографічна модель сегментування, що дозволила проаналізувати поведінку споживача продукції компанії Nestle, вказує на тип споживача для компанії як такого, що керується зовнішніми чинниками, у зв'язку з чим маркетингова діяльність компанії позитивно відображається на споживачах та враховується ними при купівлі товару дитячого харчування Nestle.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямі. У сучасних умовах потреби та переваги споживачів змінюються дуже швидко, а лояльність до певних брендів зменшується у відповідній пропорції, оскільки кількість нових торгових марок і брендів невпинно зростає. Тому виникає необхідність подальшого дослідження наступного етапу STP-маркетингу – позиціонування для того, щоб компанія могла не лише виокремлювати сегменти для своїх товарів, але і залучати споживачів у межах цих сегментів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Історія компанії Nestle у сфері дитячого харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestlebaby.com.ua/ua/pro-nas/nasha-istoriya>.
2. Офіційний сайт компанії Nestle Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestle.ua/>.
3. International Code of Marketing of Breast-milk Substitutes // World Health Organization. – Geneva, 1981 [Electronic source]. – Mode of access : http://www.who.int/nutrition/publications/code_english.pdf.
4. Продуктове портфоліо компанії Nestle в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestlebaby.com.ua/ua/produkti>.
5. Фірсова С.Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування : навчальний посібник / С.Г. Фірсова. – Київ : Атіка, 2010. – 239 с.
6. Балан В.Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Тестові завдання. Ділові ігри : навч. посіб. / В.Г. Балан – К. : Нічлава, 2008. – 465 с.
7. Типы потребителей США по методике VALS-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bonusprice.ru/articles/item/typy_potrebitel_j_ssha_po_metodike_vals-1/.

УДК 657.1:075.8

Цеслів О.В.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут»*

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ВАГОМИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ

Досліджено створення кластерів в регіонах України, як інструменту підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів. Проаналізовано кластерні системи по регіонах України. В результаті досліджень побудовано організаційна структура інтегрованого кластера. Для моделювання роботи кластера використано метод економічної динаміки трисекторної економіки – виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання та «виробництво» інтелектуальних цінностей.

Ключові слова: кластер, інтелектуальна складова, трисекторна модель економіки, методи економічної динаміки, інноваційна економіка.

Цеслив О.В. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ – ВЕСОМЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Исследовано создания кластеров в регионах Украины, как инструмента повышения конкурентоспособности экономики регионов. Проанализированы кластерные системы по регионам Украины. В результате исследований построена организационная структура интегрированного кластера. Для моделирования работы кластера использован метод экономической динамики трисекторной экономики – производство средств производства, производство предметов потребления и «производство» интеллектуальных ценностей.

Ключевые слова: кластер, интеллектуальная составляющая, трисекторная модель экономики, методы экономической динамики, инновационная экономика.

Tsesliv O.V. CLUSTERING – A SIGNIFICANT FACTOR IN INCREASING OF THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMIES

The article investigates the creation of clusters in the regions of Ukraine, as a tool for improving the competitiveness of regional economies. This paper analyzes the cluster systems in regions of Ukraine. As a result of the research, organizational structure of integrated cluster is built. To simulate a cluster the method of economic dynamics of three-sector economy is used, – the manufacturing of production means, commodities production and „manufacturing” of the intellectual property.

Keywords: cluster, intellectual component, three sectional model economy, methods of economic dynamics, innovative economy.

Постановка проблеми. Дослідження зростаючої ролі промислових кластерів в умовах глобалізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Українська економіка потребує нових інструментів підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Таким інструментом сьогодні є кластеризація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновником сучасної концепції кластерів та їх впливу на формування конкурентних переваг є М. Портер [1]. Серед українських дослідників можна виділити праці В.М. Гейця [2], С.І. Соколенко [3], В.С. Кравців. Питання пошуку ефективних методів переходу на інноваційний шлях розвитку української економіки, а також інтенсивних факторів сталого соціально-економічного зростання є предметом досліджень таких провідних вітчизняних економістів, як О.І. Амоші [5], П.Т. Бубенко [6].

Метою статті є обґрунтування доцільності створення і функціонування кластерів як інструменту підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки. Дослідити ефективність моделювання кластера, використовуючи методи економічної динаміки, а саме трисекторної економіки – виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання та «виробництво» інтелектуальних цінностей, для моделювання кластерів.

Виклад основного матеріалу. Нагадаємо, кластер – це добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють з науковими установами з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону. З початку 1980-х років активність корпора-

цій стала стрімко глобалізуватися, що призвело до заміщення локальних виробничих мереж глобальними виробничими мережами. Великі мультинаціональні компанії отримали перевагу перед більш дрібними конкурентами, користуючись глобальними ринками збуту і дешевими виробничими потужностями в інших країнах. У 21-му столітті регіональний кластер став відповіддю дрібних і середніх підприємств на виклик мультинаціональних гігантів, здійснюючи функції стратегічного планування та координації учасників, пропонуючи послуги маркетингу, закупівель, логістики, розвитку людського капіталу. Кластери виникають на національному і на регіональному, муніципальному рівнях. Нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідних структур та наукових установ.

Перші зусилля з формування кластерів в Україні були зроблені ентузіастами з науки та бізнесу в регіоні Поділля ще в середині 1990-х. В 1998 році з'явився перший в Україні будівельний кластер. Можливість створення і розвитку будівельного кластера в Хмельницькій області пояснюється як наявністю на території області корисних копалин, які використовуються в будівельній індустрії, так і наявністю наукової та виробничої бази. Поряд з будівельним формувалися супутні кластери – туристичний, швейний, харчовий і їх успішне функціонування підтверджувало перспективність руху в цьому напрямку.

Концепцію об'єднання інтеграційних зусиль через кластери підхопили і багато інших регіонів України. Наведемо структуру найбільших кластерних систем.

Таблиця 1

Структура кластерних систем по регіонах України

Економічний регіон	Пріоритетні напрями розвитку кластерів	Реально діючі кластерні структури
Подільський: – Вінницька обл. – Тернопільська – Хмельницька обл.	Машинобудування, швейний, будівельний, харчовий, туризм	– Хмельницький будівельний кластер, Хмельницький швейний кластер, – Кам'янець-Подільський туристичний кластер, – кластер сільського туризму «Оберіг» (с. Гриців, Хмельницька обл.),
Карпатський: – Закарпатська обл. – Львівська обл. – Івано-Франківська – Чернівецька обл.	Хімічний, харчовий, оздоровлення і туризму, деревообробки, народних промислів, швейний, будівельний, автобудування	– Кластер виробництва сувенірів «Сузір'я», – кластер Ліжникарства, – транспортно-логістичний кластер Закарпаття, – туристський кластер «Сім чудес України», – Львівський кластер ІТ та бізнес-послуг,
Причорно-морський: – Миколаївська обл. – Одеська обл. – Херсонська обл. – м. Севастополь	Високих технологій, суднобудівний, мікроелектроніки, агропромисловий, рибний, логістики, оздоровлення і туризму	– транспортно-логістичний кластер «Південні ворота України» (м. Херсон), кластер «Транзитний потенціал України» (м. Одеса),
Поліський: – Волинська обл. – Житомирська обл. – Рівненська обл.	Агропромисловий, продовольчий, екологічний туризм, деревообробки та обробки граніту	– Кластер деревообробки (Рокітнівський р-н Рівненської обл.), лісові кластери,
Донецький: – Донецька обл. – Луганська обл.	Машинобудівний, хімічний, гірничошахтний, металургійний, харчовий, переробної промисловості	Нац. інноваційний кластер «Нові технології природокористування»: транскордонний нанокластер
Придніпровський: – Дніпропетровська – Запорізька обл. – Кіровоградська обл.	High-Tech (аеро-, електроніка, біотехнології), машинобудівний, металургійний, хімічний, харчової та переробної промисловості	Нац. інновац. кластер «Нові машини» та будівельний кластер (м. Дніпропетровськ), інноваційний технологічний кластер «Агро-БУМ» та медовий кластер «Бджола не знає кордонів»
Східний: – Полтавська обл. – Сумська обл. – Харківська обл.	Високі технології, хімічний, машинобудівний, металургійний, металообробки, електроенергетики, харчової, паливної промисловості агропромисловий, туризму та оздоровчого туризму	Регіональний кластер екологічно чистої агропродукції (Полтавська обл.), Сумський кластер екологічно чистої АПК продукції, Сумський будівельний кластер.
Центральний: – Київська обл. – Черкаська обл.	High-Tech (нові матеріали), будівельний, машинобудування, продовольчий, туризму	Кластер «Енергетика сталого розвитку» (м. Київ, Політехніка), Нац. інноваційний кластер «Технології інноваційного суспільства» (м. Київ, Політехніка),

Побудуємо структуру кластера, який складається з виробництва основної продукції, процесів обслуговування, процесів поставлення сировини, матеріалів, палива, комплектуючих, процесів збуту, та виробництва засобів виробництва.

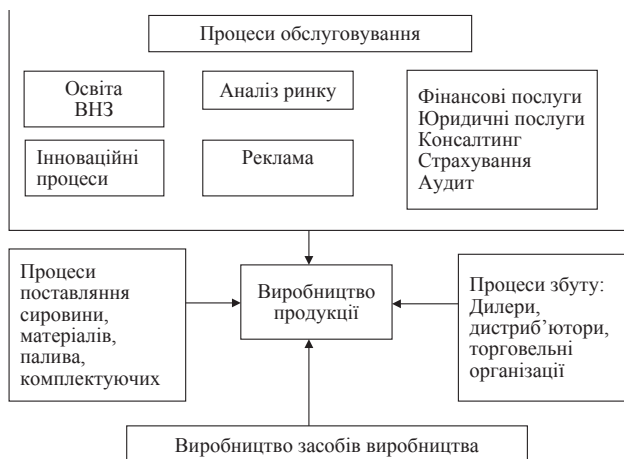


Рис. 1. Структура кластера

Розглянемо основні аналітичні методи моделювання кластерів: кластерний аналіз; метод дискримінантного аналізу; метод об'ємно-календарного планування; імітаційне моделювання; штучні нейронні мережі. Моделювання та ідентифікація кластерів пов'язана з низкою проблем, основними з яких є:

– відсутність чітких методологічних основ аналізу і моделювання регіональних економічних систем кластерного типу;

– відсутність на рівні території необхідної організації статистичних даних, зокрема міжгалузевих продуктових потоків у галузевій класифікації;

– розбіжність просторових меж кластерів і територій, по яких здійснюється збір статистичних даних;

– відсутність інформації по багатьом якісним характеристикам діяльності кластерів;

– відсутність єдиного узгодженого переліку показників діяльності кластерів.

Більшість існуючих досліджень, присвячених оцінці функціонування кластерів, обмежується констатацією окремих характеристик їх діяльності, з яких робляться висновки про домінуюче положення кластерів у певній галузі чи місцевості. Водночас практично не приділяється увага економіко-математичному моделюванню процесів створення та функціонування регіональних кластерів і дослідженню факторів, що обумовлюють фактичний успіх та потенціал їх зростання. Тому важливим завданням є розробка та апробація моделей, що дозволяють адекватно відображати взаємозв'язки в локальних кластерах.

Створимо економіко-математичну модель функціонування кластера. Для моделювання даної задачі будемо використовувати методи економічної динаміки. В динамічних задачах аналізується зміна основних економічних параметрів в часі. Час в динамічних задачах може розглядатися як дискретна так і безперервна величина.

У першому випадку досліджується зміна параметрів стрибком за фіксований час, наприклад за рік. Апаратом для аналізу слугують різниці рівняння. У другому випадку параметри змінюються безпе-

рервно, їх зміна описується диференціальними рівняннями. Так як одним з методів рішення диференціальних рівнянь виступає метод кінцевих різниць. Рівень складності моделей приблизно однаковий, результати моделювання можна порівнювати.

Для прикладу розглянемо динаміку незв'язаної трисекторна економіки: виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання та «виробництво» культурних цінностей з відповідними виробничими функціями $Y_1(K_1, L_1)$, $Y_2(K_2, L_2)$, $Y_3(K_3, L_3)$. Де K_j, Y_j, L_j відповідно – обсяги виробництва, витрати капіталу та праці в кожному секторі. Тоді для зміну капіталу в часі маємо наступну систему диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dK_1}{dt} = \alpha_1 Y_1(K_1, L_1) - \beta_1 K_1 \\ \frac{dK_2}{dt} = \alpha_2 Y_2(K_2, L_2) - \beta_2 K_2 \\ \frac{dK_3}{dt} = \alpha_3 Y_3(K_3, L_3) - \beta_3 K_3 \end{cases} \quad (1)$$

де K, Y, L векторні величини відповідної розмірності.

Розглянемо числовий приклад. Спочатку розглянемо незв'язані сектори економіки. В системі MathCad задамо початкові умови

$$\begin{aligned} n &= 100; i = 0..n, h = 1. \\ a0 &= \begin{pmatrix} 1.0 \\ 0.98 \\ 1 \end{pmatrix} \quad a1 = \begin{pmatrix} 0.5 \\ 0.6 \\ 0.5 \end{pmatrix} \quad a2 = \begin{pmatrix} 0.45 \\ 0.4 \\ 0.5 \end{pmatrix} \\ \alpha &= \begin{pmatrix} 0.2 \\ 0.3 \\ 0.4 \end{pmatrix} \quad \beta = \begin{pmatrix} 0.1 \\ 0.2 \\ 0.3 \end{pmatrix} \quad K^{(0)} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} \quad L = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix} \end{aligned}$$

Виробнича функція $Y(K, L) = (a0K^{a1}L^{a2})$; $A = \text{diag}(\alpha)$
 $B = \text{diag}(\beta)$.

Нехай α_j – матриця коефіцієнтів інвестицій доходу сектора i в капітал сектора j , β_j – частка вибуття капіталу відповідного сектора. Це рівняння має бути доповнено початковими умовами-розподілом капіталу в початковий момент часу $K(0) = K^0$. Якщо трудові витрати є постійними $\sum L = L^0$.

Рівняння економічної динаміки:

$$K^{(i+1)} = K^{(i)} + h(AY(K^{(i)}, L) - BK^{(i)}) \quad (2)$$

Рішення диференціального рівняння показує зміну капіталу в часі. Ці зміни ілюструє документ на рис. 2.

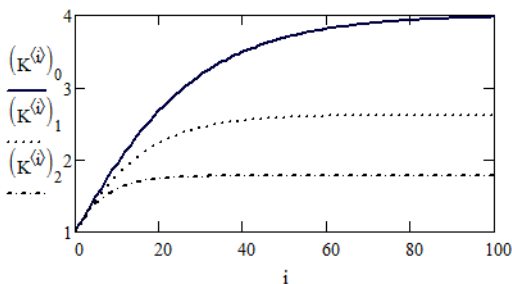


Рис. 2. Величина капіталу в кінці періоду по секторам для незв'язаних секторів

Величина капіталу та доходу в кінці періоду по секторам $K^{(i)} = (3,976; 2,619; 1,778)$; $Y(K^{(i)}, L) = (1,994; 1,746; 1,333)$.

Сумарний дохід $\sum Y(K^{(i)}, L) = 5,074$. Витрати на капіталізацію $\sum I = 1,456$. Споживання $\sum S = 3,618$. З наведених графіків видно, що з плином часу капітал і інші показники стабілізуються. Оскільки ці рівняння не пов'язані, їх можна вирішувати кожне окремо.

Проаналізуємо, динаміку пов'язаних секторів економіки. Для тих самих початкових умов змінюємо матрицю інвестицій.

$$\alpha = \begin{pmatrix} 0,1 & 0 & 0 \\ 0,1 & 0,2 & 0 \\ 0 & 0,1 & 0 \end{pmatrix}$$

Така матриця означає, що капіталні вкладення в перший сектор становлять 10% його доходу, у другій – рівні 10% доходу першого сектора та 20% доходу другого, в третій сектор -10% доходу другого сектора економіки.

Задаючи конкретний вид виробничих функцій, частки вибуття капіталу і початкові умови, одержимо розвиток економіки, представлене на рис. 3.

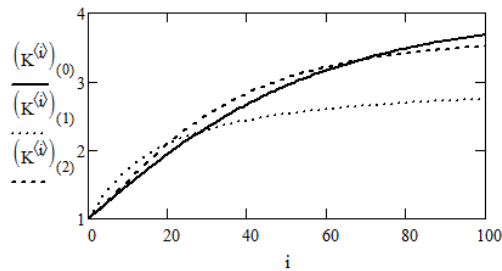


Рис. 3. Величина капіталу в кінці періоду по секторам для зв'язаних секторів

Величина капіталу та доходу в кінці періоду по секторам $K^{(i)} = (3,686; 2,746; 3,516)$; $Y(K^{(i)}, L) = (1,92; 1,797; 1,855)$. Сумарний дохід $\sum Y(K^{(i)}, L) = 5,592$. Витрати на капіталізацію $\sum I = 0,926$. Споживання $\sum S = 4,669$.

Проаналізуємо отримані результати. Для зв'язаних секторів економіки сумарний дохід збільшився, витрати на капіталізацію зменшилися, а споживання зростає. Отримавши математичну модель, можна розрахувати бажані результати.

Висновки. В умовах глобалізації, зростання конкуренції впровадження та функціонування кластерів в регіонах України є фактором підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів.

В роботі проаналізовані кластерні системи по регіонах України. Як видно з таблиці 1 кластерні системи існують в машинобудуванні, швейному, будівельному, харчовому, туристичному бізнесі. На півдні та заході утворені агропромислові кластери. Ефективність кластерної моделі досягається за рахунок інновацій, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення обміну новітньою інформацією, знаннями.

В результаті досліджень побудована організаційна структура інтегрованого кластера. Для моделювання роботи кластера використовується метод економічної динаміки трисекторної економіки – виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання та «виробництво» інтелектуальних цінностей.

Доведено, що методи міжгалузевого балансу динамічного моделювання можуть бути успішно застосовані для аналізу динаміки розвитку виробничих кластерів. Введення в модель актуальних даних, що описують економіку регіону та трудові ресурси, можуть дати набір практичних рекомендацій для вироблення ефективних управлінських рішень. Оскільки попит це імовірна величина доцільно використовувати стохастичні методи [8; 9].

Для моделювання кластерних систем можуть бути використані методи моделювання просторової динаміки [7].

Вищевказана модель була обрана, як найбільш значуща для даного дослідження в методологічному відношенні. При моделюванні кластерів слід враховувати поширення знань між компаніями, що спеціалізуються на однакових і різних галузях, а також виникнення нових компаній в просторовому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер. [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
2. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена... // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К. : Логос, 2004.
4. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
5. Амоша О.І. Перспективи формування транскордонних європейських інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів / О.І. Амоша, В.І. Ляшенко // Соц.-екоп. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 3. – С. 159–176.
6. Бубенко П.Т. Інноваційний розвиток регіонів: монографія / П.Т. Бубенко, О.Б. Снісаренко. – Х. : Вид-во «Форт», 2009. – 160 с.
7. Brenner Thomas. Simulating the Evolution of Localised Industrial Clusters – An Identification of the Basic Mechanisms // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – Vol. 4. – №. 3.
8. Цеслів О.В. Дослідження стохастичних моделей управління запасами. Актуальні проблеми економічної кібернетики : [кол. наукова монографія] / під ред. О.Ю.Чубукової. – К. : ВД Стило, 2014. – 240 с.
9. Цеслів О.В., Клімов О.О. Раціональна поведінка фірми на інвестиційному ринку. Стохастичний підхід. – К. : Економічний вісник, 2009. – № 6. – С. 477–481.

УДК 658.5:303.732:005.3(477)

Череп А.В.

*доктор економічних наук, професор
Запорізького національного університету*

Юдіна Х.К.

*аспірант кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету*

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність системного підходу як основної методології дослідження систем управління діяльністю підприємства. За допомогою системного підходу можна дослідити та проаналізувати окремо складові компоненти системи управління діяльністю підприємств машинобудування, що забезпечить комплексність та всебічність дослідження. Досліджено сутність терміну «система». Розширено дефініцію «система управління діяльністю підприємств». Проведений аналіз наукової літератури дозволив побудувати структуру системи управління діяльністю підприємств машинобудування з виокремлення таких її елементів: суб'єкт управління, об'єкт управління, апарат управління, процес управління, комунікаційні зв'язки, управлінські рішення.

Ключові слова: система, структура управління, системний підхід, суб'єкт, об'єкт, процес, управлінські рішення, комунікаційні зв'язки.

Череп А.В., Юдіна Х.К. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодня отрасль предприятий машиностроения является основным источником создания материально-технической базы страны. Развитие предприятий машиностроения влияет на состояние конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках, значение ВВП, уровень жизни населения. На стабильность развития предприятий влияет ряд факторов, таких как: нестабильность внешней среды, увеличения диверсификации производства, усиления социальной ответственности бизнеса. Под влиянием этих факторов усложняются бизнес процессы на предприятиях. Основой обеспечения устойчивого развития предприятий выступает система управления. Построение гибкой, способной к адаптации системы управления является основой преодоления кризиса и обеспечения эффективной и результативной деятельности предприятий машиностроения. В статье раскрыта сущность системного подхода как основной методологии исследования систем управления деятельностью предприятия. С помощью системного подхода можно исследовать и проанализировать отдельно компоненты системы управления деятельностью предприятий машиностроения, что обеспечит комплексность и всесторонность исследования. Исследована сущность термина «система». Расширена дефиниция «система управления деятельностью предприятий». Проведенный анализ научной литературы позволил построить структуру системы управления деятельностью предприятий машиностроения с выделением следующих ее элементов: субъект управления, объект управления, аппарат управления, процесс управления, коммуникационные связи, управленческие решения.

Ключевые слова: Ключевые слова: система, структура управления, системный подход, субъект, объект, процесс, управленческие решения, коммуникационные связи.

Cherep A.V, Yudina K.K. THE SYSTEMATIC APPROACH TO BUILDING ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM

At present, the industry of mechanical engineering is the main source of the material and technical base of the country. Development of engineering enterprises influences the state of competitiveness in both domestic and foreign markets, the value of GDP, the standard of living of the population. The stability of the development of enterprises affected by a number of factors such as: the instability of the environment, increasing the diversification of production, enhance social responsibility of business. Under the influence of these factors are complicated business processes in enterprises. The basis for sustainable development of enterprises is the system of management. Building a flexible, adaptable management system is the basis for overcoming the crisis and to ensure efficient and effective performance

of mechanical engineering. The article reveals the essence of a systems approach as the basic methodology of the study of enterprise management systems. Using a systematic approach, you can explore and analyze the individual components of the system management of engineering enterprises that provide integrated and comprehensive study. The essence of the term «system». Expanded definition of «business management system.» The analysis of scientific literature has allowed to build the structure of the management of engineering enterprises with the release of her following elements: the subject of management, facility management, device management, process control, communication links, management decisions.

Keywords: system, management structure, systematic approach, subject, object, process management solutions, communication links.

Постановка проблеми. Підприємства машинобудування представляють найбільший комплекс вітчизняної промисловості та є джерелом створення матеріально-технічної бази економіки України. Сучасні тенденції розвитку підприємств машинобудування характеризуються стрімким розвитком науково-технічного прогресу у цій галузі. Забезпечуючи народне господарство транспортними засобами, сільськогосподарськими машинами, верстатами, екскаваторами, генераторами для електростанцій, обладнанням для заводів, фабрик, підприємства машинобудування сприяють розвитку всіх галузей національної економіки. Розвиток підприємств машинобудування має вплив на стан конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, рівень ВВП і життя населення. Поряд з цим діяльність підприємств машинобудування характеризується низкою проблем, таких як високий рівень конкуренції з боку іноземних виробників, обмеженість розвинутих ринків збуту, низьких рівень інвестиційної діяльності, збільшення критичного рівня зношеності основних засобів, недостатність обігових коштів, обмежений контроль та підтримка з боку держави, що призводить до зростання цін на матеріали, енергоресурси, комплектуючі вироби тощо [1]. Однією із причин визначених проблем є відсутність гнучкої, адаптивної та досконалої системи управління діяльністю підприємств. Криза управління є першопричиною кризи підприємства. Це пояснюється перш за все тим, що система управління не правильно оцінює ситуацію та не в змозі розробити та прийняти ефективні управлінські рішення [2]. Побудова гнучкої, здатною до адаптації системи управління є основою подолання кризи та забезпечення ефективної та результативної діяльності підприємств машинобудування, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження системи управління підприємствами знаходить своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: П.К. Анохіна [8], М. Месаровича [7], Розенцвейга, Ф. Ханіка [6], З.Є. Шершньової [5] та інші. Розробці системного підходу як загальної методології дослідженні присвячені наукові праці О.О. Богданова, Л. фон Берталанфі, І.В. Сіменко [2], В.Ф. Максимової [3]. Значний внесок у дослідження проблем управління підприємствами машинобудування зробив І. Космідайло [11]. Науковцем Н.Г. Георгіаді досліджено інтегровані системи управління економічним розвитком машинобудівних підприємств [9]. Вченим Я. Кудря проведено теоретичний аналіз управління корпораціями в машинобудуванні, визначено місце організування у системі управління [12; 13]. Концептуальний підхід до механізму фінансового управління розроблено науковцем О. Кондрашевською [14]. Методологічні основи управління підприємствами машинобудування на основі реструктуризації сформовано у дослідженні А. Ткаченко [4].

Формулювання цілей (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану та сутності управління діяльністю підприємств машинобудування як основи для побудови системи управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жорсткі ринкові умови потребують суттєвих змін до управління підприємствами машинобудування. Останнім часом керівники підприємств машинобудування зацікавлені у розробці концепції ефективного управління, яка б повністю відповідала умовам функціонування підприємства. Аналіз наукової та спеціальної літератури показав велику кількість наукових робіт, присвячених дослідженню системи управління діяльністю підприємств машинобудування. Поряд з цим неможливо не відзначити обмеженість досліджень системи управління діяльністю підприємств в галузі машинобудування за допомогою такої методологічної основи як системний підхід. Як визначив науковець М.Д. Гвішіані, «...системна методологія являє собою найбільш упорядковану надійну основу для управління складними сферами взаємозалежної діяльності, дозволяючи розкривати й аналізувати складові компоненти системи й послідовно отримувати їх один з одним». Системний підхід допомагає дослідити різноманітні фактори, виокремити з них ті, що найбільшою мірою впливають на об'єкт з точки зору наявних загальносистемних цілей та критеріїв; віднайти шляхи та методи ефективного впливу на них [2]. Саме за допомогою системного підходу можна дослідити та проаналізувати окремі складові компоненти системи управління діяльністю підприємств машинобудування, що забезпечить комплексність та всебічність дослідження.

Становлення системного підходу, що є основою дослідження систем управління пов'язується з ім'ям австрійського біолога Людвіга фон Берталанфі, який у 1937 році висунув ідею загальної теорії систем. Основне значення полягає у дослідженні відкритих систем, які постійно обмінюються речовиною і енергією із зовнішнім середовищем [2, с. 18]. Сформульований системний підхід для дослідження систем управління знайшов широке використання серед організацій що ведуть комерційну діяльність. Як зазначали Д. Кліланд і В. Кінг, «...системний підхід отримав визнання в управлінні саме тому, що враховує внутрішній взаємозв'язок всіх аспектів сучасної промислової системи» [2, с. 19]. В.Ф. Максимова відзначила, що при застосуванні системного підходу важливим є чітке визначення понятійного апарату, тому перш за все визначимося з категорією «система» [3, с. 58].

Термін «система» походить від грецького *systema* – ціле, складене з елементів; сукупність, об'єднання взаємопов'язаних і розташованих у відповідному порядку елементів (частин) цілісного утворення; сукупність принципів (правил), які лежать в основі якоїсь теорії; сукупність органів, пов'язаних загальною функцією [4, с. 10]. Визначення сутності терміну «система» представлено у таблиці 1.

Таблиця 1
Дослідження змісту терміну «система»

№	Літературне джерело	Сутність поняття
1	Р.А. Джонсон, Ф.І. Каст, Д.І. Розенцвейг [4, с. 12]; І.В. Сіменко [2, с. 22]	Система визначається як нескінченність елементів та їх відносин, що створена для досягнення наперед заданої мети [2, с. 22; 4, с. 12].
2	З.Є. Шершньова [5, с. 94]; Ф. Ханика [6, с. 23]	Система – це єдність, що складається із взаємозалежних частин, кожна з яких привносить щось конкретне в унікальні характеристики цілого [9, с. 94].
3	Л. Берталанфі, М. Месарович [7, с. 29]	Система – безліч елементів довольної матеріальної природи, котрі знаходяться у взаємодії та заданих відношеннях один до одного [7, с. 29].
4	П.К. Анохін [8, с. 33]	Системою можна назвати тільки такий комплекс вибірково залучених компонентів, у яких взаємодія та взаємовідносини мають характер взаємної орієнтованості (ВМ) компонентів на отримання заданого корисного результату.
5	А. Холл	Під системою розуміє множини об'єктів разом з відносинами між об'єктами та між їх атрибутами [4, с. 11].

Аналіз зазначених дефініцій показав, що під системою науковці розуміють єдине ціле, що складається з сукупності взаємопов'язаних елементів та відносин між ними. Щодо визначення системи управління, то тут вчені не дійшли спільної думки. Науковець А.М. Ткаченко під системою управління розуміє організовану сукупність трудових ресурсів, засобів праці, предметів праці, необхідних для здійснення процесу управління, що є су-

мою взаємопов'язаних безперервних дій (функцій управління) з вироблення регулюючих дій на систему підприємства на користь досягнення певної мети [4, с. 17]. Дане визначення є найбільш повним та не суперечить загальній концепції управління. Представники школи соціальних систем розглядають систему управління як сукупність керованої та керуючої підсистем та зв'язувальних процесів. Р. Акофф у системі управління виділяє такі підсистеми: інформаційна система (збирає дані та переробляє їх у інформацію), система прийняття рішень (переробляє інформацію в інструкції), система контролю (встановлює, які з прийнятих рішень були помилковими та наслідки цих помилок) [2, с. 75]. Коло науковців досліджують систему управління через виокремлення її складових елементів, особливостей функціонування, властивостей та станів [2; 7; 9]. Серед спеціалістів у галузі машинобудівних підприємств існує велика кількість робіт присвячених дослідженню систем управління діяльністю цих підприємств. Проте має місце обмеженість досліджень стосовно складових елементів системи управління саме з позиції системного підходу. Науковець [4] зазначає, що підприємства машинобудування – це сама розвинута система, основна особливість якої є самостійне вироблення мети свого розвитку та критеріїв її досягнення, зміни своєї структури та функції елементів (підсистем) залежно від ступеня досягнення визначених напрямів розвитку [4, с. 15]. Автор у структурі системи управління виокремлює керуючу й керовану підсистеми та апарат управління як один з елементів системи управління. Дослідник Н.Г. Георгіаді серед складових елементів системи управління підприємств машинобудування виокремлює: суб'єкти управління, об'єкти управління, процес управління, локальні системи управління, управлінська інформація та комунікація, функції і методи управління, цілі управління, управлінські рішення [9, с. 26]. На

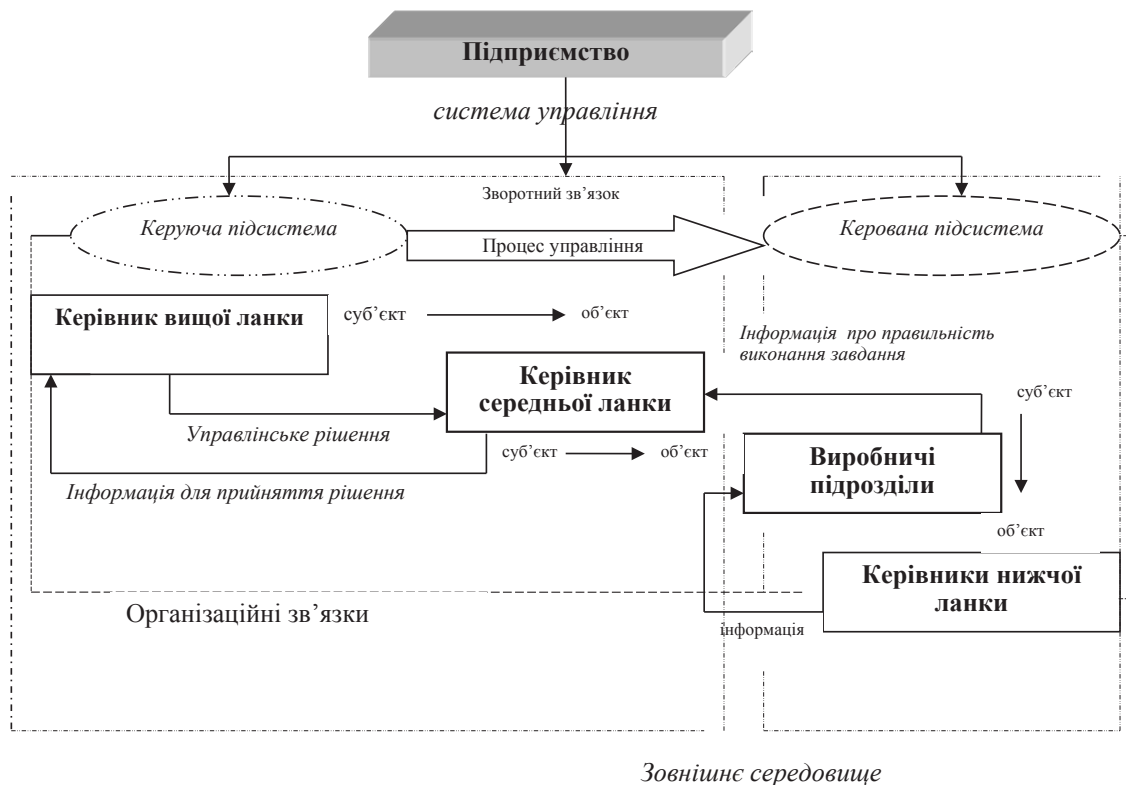


Рис. 1. Структура системи управління підприємством машинобудування

думку науковця І.В. Сіменко, до елементів системи управління необхідно віднести: суб'єкти управління, об'єкти управління, організаційну структуру управління, процес управління, організаційні комунікації, організаційну культуру [2, с. 79].

Узагальнюючи думки науковців, нами зроблено спробу побудувати структуру системи управління з виокремленням її основних елементів (рис. 1). Під структурою системи управління будемо розуміти її форму та спосіб організації елементів, що пов'язані стійкими зв'язками, які забезпечують її цілісність.

Таким чином, як видно з рисунка 1, систему управління діяльністю підприємства машинобудування можна представити як складну систему, що поєднує у собі керовану та керуючу підсистеми з наявністю та функціонуванням суб'єктів та об'єктів управління, каналів для передачі інформації, цілеспрямовану переробку цієї інформації та діяльність з підготовки та прийняття управлінських рішень [10]. Суб'єктами управління є управлінські ресурси, тобто управлінський персонал, який формує управлінські рішення шляхом впливу на об'єкт управління. В якості об'єктів управління виступає діяльність керівників середньої ланки управління, результати якої знаходять своє відображення у відповідній інформації. Діяльність роботи працівників виробництва спрямована на вивчення інформації про стан і результати фінансово-господарської діяльності. У системі управління суб'єкти, маючи вплив на об'єкти, отримують інформацію про його стан та здійснюють тим самим управлінський процес. Процесу управління відводиться важлива роль, завдяки йому реалізуються управлінські рішення [2, с. 79].

Підсумовуюче все вищевизначене та погоджуючись з думкою науковця Н.Г. Георгіаді [9, с. 46], визначимо, що сучасне підприємство машинобудування є складною, відкритою, адаптивною й само організованою системою, яка змінюється у відповідності з умовами функціонування та самостійно забезпечує умови тривалого виживання та розвитку. Система управління підприємствам машинобудування також є складною системою, для якої характерні такі ознаки: наявність єдиної мети функціонування, декілька рівнів управління, наявність підсистем, кожна з яких має свою мету функціонування, що підпорядкована загальній меті, наявність великої кількості зв'язків між підсистемами всередині кожної підсистеми, комплексним складом системи, стійкість до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів та наявність елементів самоорганізації.

Висновки. Основний науковий результат полягає у дослідженні системного підходу як основної методологічної основи для побудови системи управління діяльністю підприємств машинобудування. За результатами дослідження зроблено такі висновки:

1. Систематизовано підходи науковців до визначення терміну «система» та визначено, що система є єдиним цілим і складається із сукупності взаємопов'язаних елементів та відносин між ними.

2. На основі оцінки поглядів вчених щодо дефініції «система управління діяльністю підприємства» нами визначена така інтерпретація: система управ-

ління діяльністю підприємства є складною, відкритою та адаптивною системою, що має загальну мету функціонування, декілька рівнів управління, наявність підсистем та елементів, які пов'язані між собою великою кількістю комунікаційних зв'язків.

3. Побудовано структуру системи управління за допомогою системного підходу. Виокремлено такі елементи системи управління: суб'єкт управління, об'єкт управління, апарат управління, процес управління, комунікаційні зв'язки, управлінські рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакута А.В. Управління підприємствами машинобудування за допомогою логістичних механізмів на шляху стабілізації галузі в післякризовий період [Електронний ресурс] / А.В. Бакута. – Режим доступу : [http:// evzdia_3_025.pdf](http://evzdia_3_025.pdf).
2. Сіменко І.В. Якість системи управління підприємствами: методологія, організація, практика : [монографія] / І.В. Сіменко ; М-во освіти і науки України, Донецьк. нац. ун. економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : [ДОННУЕТ], 2009. – 394 с.
3. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / В.Ф. Максимова. – К. : АБРІО, 2005. – 264 с.
4. Ткаченко А.М. Управління машинобудівними підприємствами на основі реструктуризації : [монографія] / А.М. Ткаченко, О.Ю. Бугрім ; Запорізька держ. інженерна акад. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – 178 с.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
6. Ханика Ф. Новые идеи в области управления / Ф. Ханика ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1969. – 482 с.
7. Месарович М. Основы общей теории систем ; пер. с англ. В.Я. Алтаева, Э.Л. Напгельбаума. – М. : Мир, 1966. – 187 с.
8. Анохін П.К. Теория функциональной системы / П.К. Анохин. – Успехи физиологических наук, 1974. – Т. 1, № 1. – С. 19-54.
9. Георгіаді Н.Г. Інтегровані системи управління економічним розвитком машинобудівних підприємств : [монографія] / Н.Г. Георгіаді. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 336 с.
10. Абчук В.А., Борисов А.Ф., Воронцов А.В. Система управления организацией : [учебное пособие] / В.А. Абчук, А.Ф. Борисов, А.В. Воронцов. – СПб. : Перспектива, 2010. – С. 335.
11. Космідайло І.В. Особливості ефективного управління діяльністю державних машинобудівних підприємств / І.В. Космідайло // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4(155). – С. 115-119.
12. Кудря Я.В. Організування у системі управління машинобудівними підприємствами / Я.В. Кудря // Економіка і держава. – 2010. – № 2. – С. 71-74.
13. Кудря Я.В. Принципи і системи управління корпораціями в машинобудуванні: суть, взаємозв'язок, значення / Я.В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 40-46.
14. Кондрашевська О.Г. Концептуальний підхід до формування механізму фінансового управління підприємствами машинобудування / О.Г. Кондрашевська // Інвестиції: практика та досвід. – 2001. – № 24. – С. 57-60.
15. Ткачова Н.П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг [Електронний ресурс] / Н.П. Ткачова. – Режим доступу : [http:// www.kpi.kharkov.ua/ archive/Tkachova.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Tkachova.pdf).
16. Бакута А.В. Сучасний стан машинобудівного комплексу України: сучасний стан та перспективи [Електронний ресурс] / А.В. Бакута. – Режим доступу : [http:// www.zgia.zp.ua/ gazeta/evzdia_2_022.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_022.pdf).

УДК 658.16:621

Чернявська І.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпродзержинського державного технічного університету

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано доцільність застосування методологічного підходу щодо здійснення структурних перетворень, направлених на підвищення величини інвестиційної вартості підприємства. Водночас запропоновано типологію основних стратегій відповідно до стратегій розвитку бізнесу та окремі заходи, які спрямовані на виявлення ключових факторів, що впливають на величину інвестиційної вартості підприємства.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна вартість, організаційний розвиток, структурні перетворення.

Чернявская И.М. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обоснована целесообразность применения методологического подхода к осуществлению структурных преобразований, направленных на повышение величины инвестиционной стоимости предприятия. При этом предложена типология основных стратегий в соответствии со стратегиями развития бизнеса и отдельные мероприятия, направленные на выявление ключевых факторов, влияющих на величину инвестиционной стоимости предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная стоимость, организационное развитие, структурные преобразования.

Chernyavskaya I.M. DIRECTIONS INCREASE INVESTMENT COST COMPANIES

The article substantiates the integrity use of the methodological approach the implementation of structural reorganizations directing at improvement the value of the investment value of the enterprise. In this proposed typology of main strategies individual according the business development strategies and individual at revealing the measures directed revealing the key factors, influential on the investment value of the enterprise.

Keywords: enterprise, investment value, organizational development, structural reorganizations.

Постановка проблеми. Згідно з однією із сучасних концепцій менеджменту, заснованої на оцінці і максимізації вартості підприємства, структурні перетворення можна вважати успішними тільки тоді, коли вони призводять до збільшення вартості підприємства, причому вартість розуміється як конкурентна перевага і розглядається як найважливіший об'єкт управління. Оцінка вартості підприємства дозволяє розробляти відповідний проект організаційного розвитку на основі передбачуваних приростів вартості або пошуку резервів збільшення прибутковості роботи, що позитивно відображається на показниках рентабельності, а також може використовуватися як інструмент управління процесом організаційного розвитку.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблемам організаційного розвитку присвячено багато робіт, в яких досліджено зміст, чинники, стратегії і методи забезпечення такого типу розвитку, визначений його вплив на розвиток окремих підприємств. Провідними українськими дослідниками згаданих напрямів організаційного розвитку підприємств є І.В. Алексеев [1], С.С. Аптекарь [2], В.М. Геєц [3], В.М. Гончаров [4], В.І. Ландік [5], В.Ю. Самуляк [6], Л.М. Таранюк [7] та ін.

Проте ще залишаються недостатньо розробленими проблеми організаційного розвитку на підприємствах. Для підприємства організаційний розвиток означає динамічний процес, який включає послідовність передбачуваних і керованих подій з переходом підприємства або окремих його складових в новий стан, з метою досягнення поставлених завдань економічного розвитку, спрямованих на підвищення ефективності господарювання. Реалізація таких завдань вимагає забезпечення усіма видами ресурсів і досягнення якнайкращого їх використання. З цією метою необхідно сформулювати відповідні стратегії управління розвитком, в яких необхідно передбачити розробку і реалізацію проекту організаційного розвитку, можливість виявлення ключових факторів, що впливають на величину інвестиційної вартості.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування методологічного підходу щодо здійснення структурних перетворень, направлених на підвищення величини інвестиційної вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Нині на промислових підприємствах спостерігається поєднання процесів визначення стратегії розвитку бізнесу і стратегії структурних перетворень, оскільки кожна з них ґрунтується на моніторингу і аналізі первісної ситуації на підприємстві, «як є», прогнозі і моделюванні можливих сценаріїв розвитку підприємства; задає основні цілі перетворень з урахуванням потенціалу, закладеного в діючому бізнесі, і визначає способи їх досягнення («як повинно бути»). З урахуванням цього пропонується типологія основних стратегій відповідно до стратегій розвитку бізнесу:

1. Стратегія розширення (зростання) бізнесу. Спрямована на підвищення ефективності функціонування і пов'язана з розвитком діючого підприємства, забезпеченням високих темпів зростання, включаючи підвищення конкурентоспроможності, завоювання нових або розширення наявних ринків, оптимізацію організаційної структури, диверсифікацію діяльності.

2. Стратегія скорочення (відновлення) бізнесу. Спрямована на фінансове оздоровлення, відновлення платоспроможності, скорочення витрат підприємства в рецесивних умовах і його збереження.

До основних напрямів структурних перетворень на підприємстві відносяться: вдосконалення фінансово-господарської діяльності і вдосконалення організаційної структури і системи управління.

Залежно від виду структурних перетворень, які здійснюються на підприємстві, вони класифікуються як реструктуризація власного капіталу, активів, зобов'язань, виробництва і системи управління. Вибір стратегій, напрямів, видів структурних перетворень, а також визначення основних завдань управління залежать від конкретної ситуації, що склалася на підприємстві і умов її проведення.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємства в результаті змін є основою для планування усього інвестиційного процесу: від визначення майбутніх обсягів вкладень до управління фінансово-господарською діяльністю з метою досягнення бажаного притоку капіталу. Проте для розвитку вітчизняних підприємств необхідно гарантувати задоволення інтересів не лише кредиторів і інвесторів, але і власників бізнесу, оскільки вони одними з перших відчують кризову ситуацію на підприємстві і несуть реальні втрати ресурсів, інвестованих у власний капітал [8].

В економічній літературі при визначенні вартісного підходу до проведення структурних перетворень, як правило, йдеться про ринкову (мінову) вартість підприємства. На відміну від ринкової вартості, що припускає наявність «типового» покупця або «типового» інвестора, інвестиційна вартість є приватним випадком споживчої вартості і визначається перевагами, очікуваннями і вимогами конкретного власника бізнесу або потенційного інвестора. При виборі і обґрунтуванні стратегій і видів структурних перетворень доцільно визначати інвестиційну вартість підприємства, оскільки, на відміну від ринкової, інвестиційна вартість конкретніша, пов'язана з певним проектом і найбільшою мірою враховує інтереси конкретних власників бізнесу або потенційних інвесторів [9; 10].

У нашому випадку інвестиційна вартість – це вартість майнового комплексу підприємства, яка визначається на основі його доходності з позиції конкретного інвестора або групи інвесторів, виходячи з ринкових перспектив розвитку підприємства при заданих інвестиційних цілях. Інвестиційна вартість підприємства може використовуватися як узагальнюючий показник ефективності управління процесом структурних перетворень промислового підприємства. Усі інші види вартості в процесі структурних перетворень можуть використовуватися як додатковий інструмент при ухваленні управлінських рішень і застосовуватися при прогнозуванні конкретних господарських ситуацій (табл. 1).

У практиці оцінки вартості підприємства використовуються різні підходи – витратний, порівняльний, прибутковий; у межах кожного з яких застосовуються декілька методів оцінки вартості, що враховують ті або інші особливості підприємства. Порівняльний аналіз стандартів і методичних положень за оцінкою бізнесу дозволяє зробити висновок про те, що прибутковий підхід найбільшою мірою відповідає цілям і завданням структурних перетворень, оскільки вра-

ховує інтереси інвестора, рівень ризику бізнесу (через ставку дисконтування) і майбутні зміни доходів і витрат. Крім того, саме цей підхід дозволяє коректно врахувати усі перетворення, що плануються в процесі реалізації проекту організаційного розвитку.

Використання методів реалізації прибуткового підходу, таких як метод дисконтованих грошових потоків (DCF), метод капіталізації доходів, метод доданої економічної вартості (EVA), метод доданої вартості акціонерного капіталу (SVA), модель Едвардса-Белла-Ольсона (EVO) дає можливість зробити висновок про те, що найбільш прийнятним при визначенні інвестиційної вартості підприємства є метод DCF, оскільки він враховує перспективи розвитку бізнесу впродовж прогнозного періоду і відображає найбільшу кількість факторів, що впливають на інвестиційну вартість підприємства. Фактично, методи EVA, EVO і SVA є окремими випадками методу DCF і при оцінці вартості підприємства дозволяють розставляти акценти на інших характеристиках, необхідних для визначення інвестиційної вартості [11].

Відповідно до методу DCF фактором вартості є будь-яка змінна, що впливає на складові формули розрахунку, а саме: величину грошового потоку і ставку дисконтування.

При визначенні можливих видів структурних перетворень слід здійснити наступні заходи: виявлення внутрішніх резервів і можливостей економії матеріально-технічних ресурсів, оцінка можливостей і доцільності організаційних перетворень майнового комплексу, розробка пропозицій з удосконалення системи управління підприємством, оцінка можливостей залучення джерел зовнішнього фінансування для забезпечення поточної діяльності і перспектив розвитку підприємства.

Для вітчизняних підприємств можна запропонувати такі заходи щодо структурних перетворень:

- Заходи у сфері виробництва:
 - ревізія наявних виробництв підприємства і закриття технічно відсталих виробництв;
 - скорочення кількості виробничих ланок;
 - визначення «стратегічного ядра» підприємства і концентрація зусиль на покращання їх діяльності;
 - зміцнення трудової дисципліни, введення персональної відповідальності за брак.
- Заходи у сфері управління витратами:
 - пошук дешевших ресурсів, зокрема заміників ресурсів;
 - вдосконалення системи обліку ресурсів і введення персональної відповідальності за витрачання матеріальних ресурсів;

Таблиця 1

Взаємозв'язок між стратегіями, видами структурних перетворень та вартості, використовуваними при оцінці вартості підприємства

Стратегії	Напрями перетворень	Види структурних перетворень	Види вартості
Розширення (зростання) бізнесу	Вдосконалення фінансово-господарської діяльності	Реструктуризація власного капіталу	Ринкова вартість. Вартість для цілей оподаткування. Балансова вартість. Інвестиційна вартість. Внутрішня (фундаментальна) вартість.
	Вдосконалення організаційної структури	Реструктуризація виробництва	
	Вдосконалення системи управління	Реструктуризація системи управління	
Скорочення (відновлення) бізнесу	Вдосконалення організаційної структури	Реструктуризація зобов'язань	Ринкова вартість. Інвестиційна вартість. Заставна вартість. Внутрішня (фундаментальна) вартість. Балансова вартість. Ліквідаційна вартість. Вартість для цілей оподаткування.
		Реструктуризація активів	
		Реструктуризація виробництва	
	Вдосконалення системи управління	Реструктуризація системи управління	

Складено автором на підставі [9, 10]

– економія виробничих витрат, насамперед за статтями, що мають найбільшу питому вагу в структурі собівартості;

– консервація, реалізація або списання невживаного майна;

– зниження невиробничих витрат.

3. Заходи з управління обіговим капіталом:

– ревізія наявних обігових коштів (за елементами);

– «розчищення» балансу (реалізація, списання);

– розробка і впровадження сучасних методів управління обіговими коштами;

– контроль за поточним станом найважливіших складових оборотних активів у процесі виробничої і комерційної діяльності підприємства.

4. Заходи з управління запасами:

– розрахунок мінімально-необхідного рівня запасів і підтримка запасів на цьому рівні;

– економія витрат щодо зберігання, насамперед за статтями, що мають найбільшу питому вагу;

– концентрація уваги на запасах, що мають найбільшу вартість;

– розробка заходів щодо забезпечення збереження запасів і уникнення їх псування.

5. Заходи з управлінського обліку:

– оцінка платоспроможності покупців і визначення політики надання комерційного кредиту для різних груп покупців і видів продукції;

– систематичний контроль розрахунків з покупцями за відстрочками і простроченими заборгованостями;

– зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;

– використання системи знижок, які стимулюють своєчасну оплату;

– визначення прийомів прискорення затребування боргів;

– оцінка можливості переуступки дебіторської заборгованості.

6. Заходи з управління кредиторською заборгованістю:

– пошук постачальників з найбільш вигідними умовами постачання і оплати;

– моніторинг реакцій кредиторів на затримку платежів;

– індивідуальний підхід до різних кредиторів;

– контроль виконання бюджетів.

7. Заходи щодо вдосконалення фінансового управління:

– формування фінансової структури підприємства;

– впровадження системи оперативного і поточного фінансово-економічного аналізу за даними управлінського обліку;

– контроль виконання планів і бюджетів; їх точне коригування;

– розробка раціональної системи зв'язків між підрозділами з урахуванням функцій з управлінського обліку, фінансового планування і управління.

Обґрунтована стратегія структурних перетворень дозволяє обрати керовані фактори, що мають потенціал збільшення інвестиційної вартості (табл. 2), тобто визначити внутрішні і зовнішні резерви підприємства, «рушії» вартості у нинішній момент часу, оскільки вплив різних факторів на інвестиційну вартість підприємства є нерівнозначним [12].

Крім того, для конкретних видів структурних перетворень необхідно встановити, як вартість змінюється залежно від зміни тих або інших факторів.

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів [13; 14; 15; 16] зазначається, що можливість

Таблиця 2

Фактори, що впливають на величину інвестиційної вартості машинобудівного підприємства за видами структурних перетворень

Форми структурних перетворень	Фактори зміни інвестиційної вартості
Стратегії	
Розширення бізнесу	Величина виручки від реалізації продукції. Обсяг капіталовкладень. Вартість залучення капіталу. Структура інвестованого капіталу. Темпи зростання бізнесу.
Скорочення бізнесу	Величина собівартості реалізованої продукції. Зміна заборгованості підприємства. Потреба в чистому оборотному капіталі. Структура інвестованого капіталу.
Напрями	
Вдосконалення фінансово-господарської діяльності	Величина виручки від реалізації продукції. Величина собівартості реалізованої продукції. Зміна заборгованості підприємства. Обсяг капіталовкладень. Вартість залучення капіталу. Темпи зростання бізнесу.
Вдосконалення організаційної структури	Величина собівартості реалізованої продукції. Вартість залучення капіталу. Темпи зростання бізнесу. Потреба в чистому оборотному капіталі.
Вдосконалення системи управління	Зміна заборгованості підприємства. Потреба в чистому оборотному капіталі. Вартість залучення капіталу. Темпи зростання бізнесу.
Види	
Реструктуризація активів	Потреба в чистому оборотному капіталі. Обсяги капіталовкладень. Величина собівартості реалізованої продукції. Темпи зростання бізнесу.
Реструктуризація зобов'язань	Зміна заборгованості підприємства. Потреба в чистому оборотному капіталі. Структура інвестованого капіталу.
Реструктуризація власного капіталу	Обсяг капіталовкладень. Вартість залучення капіталу. Структура інвестованого капіталу.
Реструктуризація виробництва	Величина виручки від реалізації продукції. Величина собівартості реалізованої продукції. Обсяг капіталовкладень. Структура інвестованого капіталу. Темпи зростання бізнесу.
Реструктуризація системи управління	Зміна заборгованості підприємства. Потреба в чистому оборотному капіталі. Вартість залучення капіталу. Темпи зростання бізнесу.

Складено автором на підставі [12]

розробки проекту організаційного розвитку виникає тоді, коли між вартістю, яку має підприємство нині (поточною вартістю), і потенційною вартістю, яка досяжна при зміні низки обставин, існує вартісний розрив. Тому можливі варіанти організаційних перетворень слід перевіряти за допомогою моделі DCF. Розроблені пропозиції з досягнення цільового значення інвестиційної вартості підприємства «як повинно бути» доцільно представити у вигляді проекту організаційного розвитку.

Третій етап методичного підходу припускає реалізацію (впровадження) проекту організаційного розвитку, що включає перевірку досягнення цільового значення інвестиційної вартості, деталізацію планів, інформування співробітників, підготовку і формування команди проекту, навчання керівників і фахівців основам, «вартісного мислення», контроль термінів виконання запланованих заходів, розподіл ресурсів за проектами.

Управлінські дії щодо виявлення ключових факторів, що впливають на інвестиційну вартість, здійснюються відповідно до стратегії і видів структурних перетворень. За результатами управлінських дій, на фактори інвестиційної вартості можливе коригування проекту організаційного розвитку.

Система моніторингу діяльності підприємства припускає: визначення джерел отримання первісної інформації; систематизацію, обробку і аналіз отриманих результатів; регулярне коригування поточних управлінських рішень на усіх етапах розробки і реалізації проекту організаційного розвитку. У процесі реалізації управлінських заходів на фактори вартості необхідно контролювати проміжне значення інвестиційної вартості підприємства, щоб встановити причини відхилення вартості від цільового значення і своєчасно внести коригування в дії, що управляють. Розробка заходів з усунення відхилень інвестиційної вартості дозволяє досягти її цільового значення. Якщо при просуванні на відповідних етапах проекту організаційного перетворень моніторинг інвестиційної вартості підприємства покаже її зниження, то слід внести коригування в проект організаційного розвитку.

Висновки. Викладений методологічний підхід дозволяє підприємству, що здійснює структурні перетворення, по-перше, розробляти і реалізовувати проект організаційного розвитку; по-друге, ефективно управляти перетвореннями за допомогою управлінських дій на виявлені ключові фактори, що впливають на величину інвестиційної вартості; по-третє, своєчасно ухвалювати рішення про необхідність коригування проекту організаційного розвитку на основі моніторингу ринкової вартості підприємства.

Подальші статті будуть спрямовані на дослідження впливу на інвестиційну привабливість діючого підприємства, що здійснює структурні перетворення, стадій його життєвого циклу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєв І.В. Закони, принципи та методи організації виробництва та підприємства / І.В. Алексєєв // Промислово-фінансові групи в Україні: проблеми створення, становлення та розвитку. – Львів: ДУ «ЛП», 1998. – № 328. – С. 182–185.
2. Аптекарь С.С. Стратегія розвитку підприємства: зарубіжний опыт и особенности внедрения в Украине / С.С. Аптекарь, И.А. Шестова // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2004. – № 8. – С. 18–23.
3. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогнозування, 2003. – 344 с.
4. Гончаров В.М. Організація управління ефективним розвитком промислових підприємств в умовах ринкового середовища: монографія / В.М. Гончаров, Д.В. Солоха, В.Ю. Припутень, О.А. Фесіна. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2006. – 206 с.
5. Внутрішні джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства / В. Ландик // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 19–23.
6. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств / В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 633. – С. 627–636.
7. Таранюк Л.М. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: [монографія] / за заг. ред. Л.М. Таранюка. – Суми : Мрія-1, 2010. – 440 с.
8. Козаченко С.В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, А. С. Довгий. – К. : Арістей, 2006. – 443 с.
9. Карнаухов Р. Управленческий контроль как неотъемлемый фактор управления организацией / Р. Карнаухов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2012. – № 2. – С. 34–35.
10. Шуляр Р.В. Оцінювання та регулювання інноваційної діяльності в умовах трансформації машинобудівних підприємств (пп. 3.3. Організаційні трансформації машинобудівного підприємства під впливом інноваційної політики) : [монографія] / О.Є. Кузьмін, О.В. Князь, Л.В. Марчук та ін. – Львів : Вежа і Ко, 2012. – 172 с.
11. Кукоба В.П. Вартісний аналіз функцій управління при проектуванні систем менеджменту підприємств / В.П. Кукоба. // Актуальні проблеми економіки : [наук.-екон. журнал.] – 2012. – № 4. – С. 195–201.
12. Кизим Н.А. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине : [монографія] / [Н.А. Кизим, В.В. Жихарцев] ; НДЦ ІПР НАН України. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
13. Гондарева І.В. Функціональна погодженість при оцінці системної ефективності розвитку підприємства / І.В. Гондарева // Економіка промисловості : [наук.-практ. журнал]. – 2010. – № 3. – С. 168–174.
14. Кравченко К.А. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования систем управления / К.А. Кравченко, В.П. Мешалкин. – М. : Академический Проект: Альма Матер, 2006. – 528 с.
15. Погорелов Ю. Моделювання розвитку підприємства / Ю. Погорелов // Актуальні проблеми економіки : [наук.-екон. журнал]. – 2009. – № 10. – С. 51–59.
16. French Wendell L. Organization development and transformation: managing effective change / Wendell L. French, Cecil Bell, Robert A. Zawacki. – Osborne : McGraw-Hill/Irwin, 2004. – 506 p.

УДК 338.24

Шацова Л.П.*аспірант кафедри обліку, аналізу й аудиту
Одеського національного політехнічного університету***Станкова Л.І.***аспірант кафедри обліку, аналізу й аудиту
Одеського національного політехнічного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз основних визначень вітчизняних і зарубіжних трактувань терміну «інноваційна діяльність». Показано їх різноманітність, відмінність підходів до визначення залежно від розуміння досліджуваного явища з різних точок зору, рівнів діяльності та інших факторів. Уточнено поняття інноваційної діяльності та її сутність як результат господарської діяльності, що підвищує її ефективність і вимагає розробки методики формування механізму управління витратами інноваційної діяльності з урахуванням характерних особливостей.

Ключові слова: інноваційна діяльність, категорії інноваційної діяльності, рівні інноваційної діяльності, процес, інновація.

Шацова Л.П., Станкова Л.І. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведен анализ основных определений отечественных и зарубежных трактовок термина «инновационная деятельность». Показано их многообразие, различие подходов к определению в зависимости от понимания исследуемого явления с различных точек зрения, уровней деятельности и других факторов. Уточнено понятие инновационной деятельности и ее сущность как результат хозяйственной деятельности, повышающий ее эффективность и требующий разработки методики формирования механизма управления затратами инновационной деятельности с учетом характерных особенностей.

Ключевые слова: инновационная деятельность, категории инновационной деятельности, уровни инновационной деятельности, процесс, инновация.

Shatskova L.P., Stankova L.I. THEORETICAL ASPECTS DEFINING THE ESSENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

The analysis of the main definitions of domestic and foreign treatments of the term «innovative activity» is carried out. Their variety, distinction of approaches to definition depending on understanding of the studied phenomenon from the various points of view, levels of activity and other factors is shown. Concept of innovative activity and its essence is specified as the result of economic activity increasing its efficiency and demanding the development of a technique of formation mechanism of cost management innovation taking into account characteristics.

Keywords: innovative activity, categories of innovative activity, levels of innovative activity, process and innovation.

Постановка проблеми. У зв'язку із зростаючою роллю інноваційної діяльності в досягненні довгострокових конкурентних переваг господарюючих суб'єктів очевидна актуальність докладного розгляду терміну «інноваційна діяльність» для виявлення та уточнення її сутності. Відсутність єдиного підходу до трактування інноваційної діяльності свідчить про її багатогранність та вносить суперечність у їх розуміння. Саме тому актуальним є дослідження й узагальнення основних підходів до тлумачення та розуміння поняття «інноваційна діяльність».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростання ролі науково-технічного прогресу у суспільному розвитку та виробництві зумовило появу великої кількості наукових праць у цьому напрямі. Основні теоретичні та прикладні засади інноваційної діяльності відображені у роботах таких зарубіжних учених, як П. Друкер, І. Шумпетер, Б. Санто, Р.А. Фатхутдінов, В.Б. Агронович, М.Ю. Буртовой, Д.І. Кокуркін та ін. Вітчизняні науковці, які вивчають різні аспекти інноваційної діяльності, теж розглядають цю проблему: Н.В. Краснокутська, М.П. Денисенко, Я.В. Риженко, О.О. Лапко, Т.О. Скрипко, С.В. Мочерний та ін.

Постановка завдання. Враховуючи відсутність єдності поглядів щодо поняття інноваційної діяльності, необхідно провести огляд напрацювань учених та узагальнити основні підходи до визначення інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виділити інноваційну діяльність як предметну неможли-

во, так як будь-яку діяльність у будь-якій області можна прийняти за інноваційну, якщо привнести в неї нововведення, яке відрізняється високим рівнем затребуваності, з метою отримання результату. Інноваційна діяльність є складним і широким поняттям і являє собою комплекс науково-технічної, фінансової, організаційної та комерційної діяльності.

Поняття «інноваційна діяльність» еволюціонувало відповідно до етапів розвитку сучасної теорії інновацій – від класичної до соціально-психологічної концепції. В еволюції теорії інновацій виділяють низку етапів розвитку: класична теорія інновацій; теорія великих циклів; неокласична теорія; теорія прискорення або теорія інноваційного підприємництва; теорія технологічних укладів; соціально-психологічна теорія. В рамках кожної теорії уточнюється зміст інноваційної діяльності (табл. 1).

Інноваційна діяльність являє собою складну категоріальну структуру. Можна виділити такі категорії інноваційної діяльності, як: історична, економічна, інструментальна, філософська, юридична.

Теоретичні підстави дослідження інноваційної діяльності як історичної категорії пов'язані у першу чергу з економічною історією, яка постачає досліднику факти для їх належного опанування, дає можливість зрозуміти економічні явища в урахуванням принципу історизму. Інноваційна діяльність – насамперед це історична категорія, оскільки вона є властивою людині і суспільству момент їх життєдіяльності, що включає в себе соціально-політичні, економічні, науково-технічні та інші фактори суспільного розви-

тку. І в силу цього інноваційна діяльність виступає як загальноісторичний процес.

Таблиця 1
Зміст інноваційної діяльності відповідно до етапів розвитку теорії інновацій

Теорія інновацій	Зміст інноваційної діяльності
Класична теорія інновацій	Інноваційна діяльність представляється як стрибкоподібні якісні перетворення виробничого процесу [1].
Теорія великих циклів	Інноваційну діяльність слід розглядати тільки за умов циклічності і динамічного змагання старих товарів і технологій з новими, які приходять їм на зміну, і визначає руйнування, що постійно повторюється, процесом творчого руйнування, шляхом від застарілого до сучасного [2].
Неокласична теорія	Інноваційна діяльність розглядається як фактор економічного зростання або підвищення ефективності використання основних факторів виробництва, при цьому параметри науково-технічного прогресу розглядаються як екзогенні (задані поза системою), в той же час не аналізуються причини виникнення передумов, що забезпечують розробку і впровадження нововведень як основи економічного зростання [1].
Теорія прискорення або теорія інноваційного підприємництва	Розглядається зв'язок інноваційної діяльності та підприємництва, висока віддача інвестицій в інноваційну сферу необхідність державного сприяння інноваційному розвитку підприємств та суспільства [3, с. 63].
Теорія технологічних укладів	Розглядається як автономний ланцюжок однорідних технологічних процесів виготовлення будь-якої продукції, об'єднаний із суміжними технологічними процесами в галузях-постачальниках і галузях-споживачах. Інноваційна діяльність на всьому своєму протязі повинна передбачати як науково-дослідні і дослідницько-конструкторські роботи, так і їхній маркетинговий супровід, у їх логічному взаємозв'язку [4].
Соціально-психологічна теорія	Пов'язана з пріоритетом людських відносин у управлінні інноваційної діяльністю. Основне місце посідають проблеми ролі особистості, поведінки, мотивації, рівень освіти, аналіз соціально-психологічних і організаційно-соціологічних чинників [3, с. 64].

Інноваційна діяльність з позицій економічної науки є економічною діяльністю людей, у ході якої забезпечується новий урівень взаємодії факторів виробництва, або, по І. Шумпетеру, втілення в життя нової комбінації виробничих факторів, яка дозволяє задовольнити нові потреби [2, с. 6].

Якщо оцінювати інновації як результат задоволення безперервно виникаючих потреб щодо оновлення, перетворення і заміщення колишніх економічних благ у результаті економічної діяльності, здійснюваної економічними суб'єктами, то це дає можливість досліджувати інноваційну діяльність, використовуючи методологію економічної науки.

Викликає певний інтерес підхід до інноваційної діяльності як до інструментальної категорії, представлений П. Друкер. Він підкреслив, що інноваційна діяльність – це особливий інструмент, що дозволяє підприємцю використовувати зміни і перетворювати їх на нові можливості для, наприклад, відкриття нового бізнесу або надання нової послуг. Підприємець повинен перебувати у цілеспрямованому пошуку джерел інновацій, змін і ознак, що вказу-

ють на можливості застосування на практиці принципів успішної інноваційної діяльності [5, с. 39].

Інноваційна діяльність виступає і як юридична категорія. У цьому випадку правове осмислення проблем та змісту даної діяльності регулюється нормативними правовими актами чинного законодавства. При тлумаченні терміну «інноваційна діяльність» особливу увагу акцентують на організаційної складових, критеріях ефективності, розглядають дане поняття як підприємницьку, комерційну або господарську діяльність.

Інноваційна діяльність може бути осмислена як філософська категорія в силу того, що вона відображає динаміку сучасного життя у всьому різноманітті її взаємозв'язків; пронизує всі сфери життя суспільства, допомагає розкрити логіку його розвитку; сприяє виділенню і синтезу методологічних моментів; є невід'ємною частиною осмислення людиною свого досвіду життя і, отже, набуває онтологічне значення. Крім цього інноваційна діяльність набула характеру філософської категорії, яка описана економістом Б. Санто, який припустив, що усвідомлений саморозвиток шляхом форсованої інновації у суспільстві, яке, як правило, протриває змінам, є не що інше, як суспільно-технічна еволюція цього суспільства, еволюція людського інтелекту [6, с. 7].

Здійснені дослідження показали, що як у світовій, так і у вітчизняній практиці не існує єдності щодо визначення сутності поняття «інноваційна діяльність». Вона являє взаємопов'язану сукупність складних явищ і процесів. Відмінність розглянутого терміну полягає в різному обсязі розуміння досліджуваного явища. У зв'язку з цим виникає множинність позицій авторів, яка пояснюється не пропращаністю понятійного апарату у вітчизняному законодавстві, а також складністю і багатогранністю інноваційної діяльності. Тому з теоретичної точки зору важливо чітко сформулювати дане поняття.

Деякі вчені роблять акцент на творчій складовій даного виду діяльності, а інші – на виробничій складовій інноваційної діяльності, треті орієнтуються на її спрямованість з урахуванням переваг і смаків кінцевого споживача.

Одні експерти вважають правильним визначення інноваційної діяльності, що базується на підставі поняття інновацій, проте інші з інноваційної діяльності поняття інновацій виводять, пояснюючи це тим, що інновації виступають в якості кінцевого продукту інноваційної діяльності.

Б. Санто глобально асоціює інноваційну та інтелектуальну діяльність, розглядаючи в якості рушійної сили і первинного джерела інноваційної діяльності інтелект людей і творчу людську активність [6, с. 7].

В.В. Іванов розглядає інноваційну діяльність на семи економічних рівнях: індивідуальний – на рівні конкретної людини, тут відбувається основний етап отримання знань; мікрорівень – інноваційною діяльністю зайнято одне підприємство, що здійснює розробку або випуск наукомісткої продукції, а також надає послуги по забезпеченню інноваційного процесу; локальний – інноваційна діяльність здійснюється групою підприємств на рівні одного або декількох муніципальних утворень; мезорівень – інноваційна діяльність здійснюється групою підприємств на рівні мережевих або корпоративних структур в межах державно-регіональних утворень; макро-рівень – інноваційна діяльність здійснюється в межах однієї держави або державно-регіональних утворень, інституційну основу якої складає національна інноваційна система; гіпер-рівень – інноваційна діяльність здій-

снюється об'єднаними національними інноваційними системами, транснаціональними корпораціями; глобальний – отримання і поширення нових знань на рівні глобальних формалізованих і неформалізованих мереж [7].

Інноваційну діяльність розглядають як сукупність ланок «наука – техніка – виробництво – споживання». При цьому серед учених немає єдиної думки з даного питання. Так, замість стадії «наука» виділяють стадію «генерування нової ідеї». Ряд учених виключають стадію «техніка», так як дослідний зразок, на їхню думку, є результатом прикладних досліджень. Замість стадії «техніка» виділяється

етап «розробки», тобто проектування або конструювання. Стадія «виробництво» також трактується неоднозначно. Б. Санто розділяє їх на три самостійних стадії: дослідне виробництво, підготовка до виробництва, саме виробництво [6].

Одні вчені виділяють підготовку виробництва та освоєння, віднісши до виробничої стадії тільки масове виробництво продукції, інші вводять стадію первинного стану нововведення. Подібні розбіжності ви-

Таблиця 3

Підхід до визначення поняття «інноваційна діяльність» як вид діяльності

Автор	Сутність визначення
С.В. Мочерний	Вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг [9].
І.В. Войтов	Діяльність, що спрямована на створення і практичне використання (доведення до споживача) нових або вдосконалених видів продукції, технологій, послуг або організаційних рішень адміністративного, виробничого, комерційного або іншого характеру, що економічний (соціальний, екологічний чи інший) ефект [9].
П.М. Завлін, А.К. Казанцев, А.Е. Миндели	Діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розроблень у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг, спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [15].
Т.В. Майорова	Діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [16].
О.В. Васильєв	Діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск нових конкурентоспроможних товарів та послуг [9].
Б. Язлюк, А. Бутов, В. Костецький	Діяльність, що спрямована на використання результатів наукових досліджень і розроблень для розширення й оновлення номенклатури та поліпшення якості продукції, удосконалення технології її виробництва з подальшим удосконаленням і ефективною реалізацією на внутрішньому та зовнішньому ринках [17].
Н.В. Краснокутська	Діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах [3].
М.П. Денисенко, Я.В. Риженко	Діяльність, що пов'язана з перетворенням наукових досліджень і розробок, а також винаходів та відкриттів у новий продукт, або новий технологічний процес, що впроваджуються у виробничий процес [18, с. 12].

Таблиця 2

Підхід до визначення поняття «інноваційна діяльність» як процес

Автор	Сутність визначення
Т.О. Скрипко	Процес, спрямований на реалізацію результатів завершення наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також сучасні наукові дослідження і розробки [8].
О.В. Хмельницька	Процес зі стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технічної підготовки виробництва, виробництва й оформлення нововведень, їх впровадження та комерційної реалізації на ринку з метою отримання прибутку, поширення в інші сфери [9].
Г.О. Трифілова	Процес, спрямований на втілення результатів наукових досліджень та розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, який реалізується на ринку, у новий або удосконалений технологічний процес, який використовується у практичній діяльності [10].
О.А. Мизрова	Сукупність науково-дослідних, прикладних, експериментальних робіт, необхідних для створення інноваційних робіт, пов'язаних із створенням дослідних та серійних зразків нової продукції та технологій, з сертифікацією і стандартизацією інноваційних продуктів, з проведенням маркетингових досліджень і організацією ринків збуту інноваційних продуктів; всі види посередницької діяльності і інші види робіт, що взаємопов'язані в єдиний процес з метою створення і поширення інновацій [11].
Р.А. Фатхутдинов	Процес стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технічної підготовки виробництва, виробництва й оформлення нововведень, їх впровадження (або перетворення) і поширення в інші сфери [12].
К. В. Ковтуненко	Інноваційною діяльністю може бути як інноваційний процес, так і його окремі етапи або їх певна комбінація [13].
Г. Менш	Процес, спрямований на розробку і реалізацію результатів закінчених наукових досліджень або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки [14].

никають і по четвертій стадії. Для одних – це стадія «споживання», що включає реалізацію нової продукції споживачам і її експлуатацію; для інших – «застосування», тобто освоєння у сфері споживання, швидке розповсюдження; для третіх «поширення», тобто економічне освоєння у загальнодержавному масштабі на всіх підприємствах, де це ефективно.

В цілому здійснений аналіз показав, що більшість дослідників розглядаються дві точки зору щодо розуміння сутності інноваційної діяльності. Одні автори наголошують на тому, що це вид діяльності, інші – процес (табл. 2, 3).

При аналізі поняття «інноваційна діяльність» як поняття інноваційного законодавства слід розрізнити широкий та вузький підхід. Широкий підхід, який закріплений у законодавстві, не надає правових підстав для її визнання як самостійного виду господарської діяльності. Фактично будь-які дії адміністративного, організаційного, фінансового, маркетингового та іншого характеру, які забезпечують здійснення інновацій і зумовлюють введення на ринок нових видів продукції та послуг, можна віднести до інноваційної діяльності. Це означає, що широкий підхід до визначення інноваційної діяльності надає підставу для визнання інноваційної складової при здійсненні будь-якого виду господарської діяльності.

Для того, щоб визначити інноваційну діяльність як самостійний вид господарської діяльності, вимагається застосування вузького підходу, при якому потрібно встановити її ознаки як такі. При цьому треба визначитися: чи об'єднати всі види господарської діяльності, які опосередковують інноваційний процес, в один термін «інноваційна діяльність», чи їх відмежувати і визначити інноваційною діяльністю тільки один із видів.

Вивчаючи вітчизняне законодавство, приходимо до висновку, що у ньому також немає узгодженості та єдності у розумінні щодо поняття «інноваційна діяльність» (табл. 4).



Рис. 1. Підходи до визначення сутності «інноваційна діяльність»

Таблиця 4

Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Україні

Закони та нормативні акти	Зміст інноваційної діяльності
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [19].
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Одна із форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища [20].
Господарський кодекс України	Діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя [21].

Різноманітні підходи щодо визначення сутності інноваційної діяльності можна узагальнити у рисунку 1.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, наведений аналіз вивченої та проаналізованої вітчизняної та зарубіжної літератури, законодавства з інноваційної діяльності дозволяє зробити деякі висновки:

- термін «інноваційна діяльність» трактується неоднозначно, оскільки не існує єдиного підходу до його визначення та змістом;

- саме поняття «інноваційна діяльність» еволюціонувало: у відповідності з даним принципом інноваційна діяльність розкривається відповідно до етапів розвитку сучасної теорії інновацій – від класичної до соціальної концепції;

- інноваційна діяльність представляє взаємопов'язану сукупність складних явищ і процесів. У зв'язку з цим виникає множинність позицій авторів, яка пояснюється непропрацьованістю понятійного апарату у вітчизняному законодавстві, а також багатогранністю інноваційної діяльності;

- інноваційна діяльність є багаторівневою категорією, що охоплює всі рівні економічної системи. У зв'язку з цим державна інноваційна політика повинна враховувати особливості інноваційної діяльності на кожному з рівнів;

- категорія «інноваційна діяльність» суперечлива відповідно до принципу двополярності, трактують-

щим інноваційну діяльність як процес і як діяльність. Основним протиріччям наведених точок зору є те, що одні автори включають у поняття «інноваційна діяльність» не тільки створення, але також реалізацію інновацій, а інші – лише створення.

Інноваційна діяльність є рушійною силою формування інтелектуального капіталу підприємства. Тому з точки зору формування інтелектуального капіталу пропонується таке формулювання даного поняття: інноваційна діяльність підприємства це послідовний ланцюг етапів, який починається з пошуку нових ідей та закінчується їх втіленням у конкретні інноваційні продукти, технології або послуги з подальшим ефективним використанням і комерціалізацією на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Дане визначення акцентує увагу на результатах інноваційної діяльності підприємства як засобах підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. А це у свою чергу вимагає розробки методики формування механізму управління витратами інноваційної діяльності підприємств з урахуванням властивих їй особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ермаков С.В. Инновационный менеджмент / В.С. Ермаков. – М. : Высшее образование, 2007.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры) : Пер. с нем. / Йозеф Алоиз Шумпетер. – М. : Прогресс, 1983. – 453 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Глазьев С.Ю. Теории долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М. : Владар, 1993. – 223 с.
5. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации : Пер. с англ. / Питер Ф. Друкер – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007.
6. Санто Б. Сила инновационного саморазвития / Б. Санто // Инновации. – 2004. – № 2. – С. 5-15.
7. Иванов В.В. Инновационная политика при переходе к экономике знаний / В.В. Иванов – ЭНСР. – 2006. – № 1(32). – С. 47-58.
8. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : підручник / Т.О. Скрипко. – К. : Знання, 2011. – 423 с.
9. Захаркін О.О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект / О.О. Захаркін // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 274-280.
10. Сербенівська А.Ю. Сутність та значення інноваційних процесів в діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1690>.
11. Мызрова О.А. Развитие и современное состояние теории инновации / О.А. Мызрова // Вестник Саратовского государственного технического университета – 2006. – № 3(15). – С. 152-162.
12. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : справ. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – Питер, 2002. – 400 с.
13. Ковтуненко К.В. Інноваційний процес та інноваційна діяльність як рушійна сила формування інтелектуального капіталу промислового підприємства [Електронний ресурс] / К.В. Ковтуненко // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 1(9). – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2013_1/pdf/13kkvkpp.pdf.
14. Mench G. Statement in Technology: innovation overcome the depression / G. Mench. – Cambridge : Mass, 1979.
15. Инновационный менеджмент : справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. Изд. 2-е перераб. и доп. – М. : ЦИСН, 1998. – 568 с.
16. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : ЦУП, 2004. – 376 с.
17. Б.Язлюк. Теоретичні основи сутності й змісту інновацій та інноваційної діяльності / Б. Язлюк, А. Бутов, В. Костецкий // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 52-65.
18. Денисенко М.П., Риженко Я.В. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні / М.П. Денисенко, Я.В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10-16.
19. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.
20. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – 647 с.
21. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, 19-20, 21-22. – 144 с.

УДК 338.26.28:339.97

Шишмарьова К.В.

аспірант кафедри менеджменту та бізнесу

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ТАКТИЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

Стаття присвячена розгляду сутності поняття «тактичне планування», встановленню відмінностей між стратегічним і тактичним плануванням діяльності підприємства. Узагальнено поняття тактичного планування, сформульовані різними авторами. На їх основі запропоновано більш повне визначення поняття тактичного планування.

Ключові слова: тактичне планування, стратегічне планування, поточне планування, тактика, політика.

Шишмарева Е.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ТАКТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Статья посвящена рассмотрению сущности понятия «тактическое планирование», установлению различий между стратегическим и тактическим планированием деятельности предприятия. Обобщены понятия тактического планирования, сформулированные различными авторами. На их основе предложено более полное определение понятия тактического планирования.

Ключевые слова: тактическое планирование, стратегическое планирование, текущее планирование, тактика, политика.

Shishmarova K.V. DEFINITION OF THE CONCEPT OF ESSENCE «TACTICAL PLANNING OF AN ENTERPRISE ACTIVITY»

The article considers the essence of tactical planning, the distinction between strategic and tactical planning of an enterprise activity. The basic concepts of tactical planning formulated by different authors are summarized. On their basis are proposed more comprehensive definition of tactical planning.

Keywords: tactical planning, strategic planning, current planning, tactics, politics.

Постановка проблеми. Складні умови господарювання, зміни у техніці та технологіях, зростаючі вимоги споживачів вимагають від сучасних менеджерів усіх рівнів управління нових знань та навичок, які б відповідали вимогам часу. Особливе місце тактичного планування у розвитку підприємства пояснюється тим, що воно забезпечує інтеграцію усіх економічних, технологічних, соціальних та інших процесів на підприємстві, спрямованих на досягнення стратегічних цілей, визначає можливі і найкращі засоби більш ефективного використання ресурсів підприємства, зменшує ризик появи проблем, які виникають на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим питанням, пов'язаним із реалізацією стратегічного та тактичного планування діяльності підприємства, присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема М.М. Алексеевої, М.І. Бухалкова, М.Х. Мескона, І.Д. Падеріна, О.М. Тридіда, Л.А. Швайки, О.М. Ястремської та ін. Однак аналіз робіт цих авторів показав їх спрямованість насамперед на дослідження окремих складових процесу стратегічного планування діяльності підприємства без приділення достатньої уваги тактичному плануванню як підґрунтя щодо реалізації стратегічних планів підприємства.

Метою даної статті є визначення сутності поняття «тактичне планування діяльності підприємства», що передбачає узагальнення визначень поняття, які пропонуються різними авторами, їх теоретичний аналіз, дослідження змістового наповнення, встановлення відмінностей між стратегічним і тактичним плануванням діяльності підприємства, а також формування поняття «тактичне планування діяльності підприємства» на основі виділених ключових ознак тактичного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури щодо визначення сутності поняття тактичного планування діяльності підприємства [1; 2; 3; 5; 7; 14] показав, що більшість авторів розглядають це поняття у тісному взаємозв'язку із поняттям стратегічного планування як процес створення передумов для останнього.

У таблиці 1 наведено трактування визначення поняття «тактичне планування діяльності підприємства» з точки зору різних авторів.

На основі аналізу таблиці 1 можна зробити висновок, що тактичне планування визначається як планування окремих операцій [1]; обґрунтування завдань, засобів, шляхів [3; 19]; процес створення передумов [5; 15; 20]; продовження стратегічного планування, спосіб реалізації стратегії [6]; система способів та засобів реалізації стратегії [7]; послідовність дій працівників [8]; планування умов господарських операцій [13]; розробка плану [16]; сукупність дій, процедур, політики [18].

Кожен автор, розкриваючи окремі важливі сторони поняття «тактичне планування», все ж не дає йому комплексного визначення.

Так, М.М. Алексеева [1] та О.М. Тридід [16] у визначенні поняття тактичного планування вказують період, який воно охоплює, але не розкривають, на що спрямоване тактичне планування.

Деякі автори зазначають, що тактичне планування спрямоване на досягнення заздалегідь встановлених або традиційних цілей [3]; реалізацію можливостей, що визначені на етапі стратегічного планування [5]; реалізацію стратегічного планування та стратегії підприємства [6]; здійснення зв'язки та конкретизації заходів з реалізації обраної стратегії розвитку [15]; досягнення поточних цілей і завдань [18]; досягнення цілей стратегічного плану [19]; реалізацію

Таблиця 1

Визначення поняття «тактичне планування» різними авторами

Автор	Визначення	Ключове слово
М.М. Алексеева [1, с. 47]	Тактичне планування – це планування окремих операцій у загальному господарському потоці в короткому і середньому періодах, наприклад планування виробництва, планування маркетингу тощо	Планування окремих операцій
М.І. Бухалков [3, с. 28]	Тактичне планування – це обґрунтування завдань і засобів, необхідних для досягнення заздалегідь встановлених або традиційних цілей	Обґрунтування завдань і засобів
Е.А. Зінь [5, с. 29]	Тактичне планування – це процес створення передумов для реалізації можливостей, що визначені на етапі стратегічного планування	Процес створення передумов
О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник [6, с. 50]	Тактичне планування – це одночасно логічне продовження стратегічного планування і спосіб реалізації стратегії з метою забезпечення виконання місії організації	Продовження стратегічного планування, спосіб реалізації стратегії
Л.А. Лаврів [7, с. 49]	Тактичне планування – це система способів та засобів реалізації загальної стратегії організації через вироблення та виконання тактичних цілей	Система способів та засобів реалізації стратегії
М.М. Мартиненко [8, с. 177]	Тактичне планування – це організована послідовність дій працівників організації, наділених необхідними ресурсами, використання яких спрямоване на реалізацію стратегічного плану	Послідовність дій працівників
І.Д. Падерін [13, с. 25]	Тактичне планування – це планування умов господарських операцій (виробничих потужностей, засобів виробництва, капіталів, інвестицій, персоналу, правових норм, територіального розташування і т.п.)	Планування умов господарських операцій
Н.М. Ткаченко [15, с. 370]	Тактичне планування – це процес, що дозволяє керівництву підприємства здійснювати зв'язку та конкретизацію заходів з реалізації обраної стратегії розвитку за рівнями управління підприємством	Процес
О.М. Тридід [16, с. 14]	Тактичне планування – це розробка плану економічного та соціального розвитку підприємства на короткостроковий або середньостроковий період	Розробка плану
Л.А. Швайка [18, с. 64]	Тактичне планування – це сукупність дій, процедур, господарської політики, спрямованих на досягнення поставлених поточних цілей і завдань	Сукупність дій, процедур, політики
О.І. Яковлев [19, с. 6]	Тактичне планування – це обґрунтування завдань, засобів та шляхів досягнення цілей, поставлених у стратегічному плані	Обґрунтування завдань, засобів, шляхів
О.М. Ястремська [20, с. 12]	Тактичне планування – це процес створення передумов для реалізації нових можливостей підприємства	Процес створення передумов

можливостей підприємства [20]. Але автори не вказують, за допомогою яких інструментів або заходів можна досягти цілей та реалізувати можливості.

Деякі автори [3; 5; 6; 7; 8; 13; 15; 18; 19; 20] у визначенні поняття «тактичне планування» не вказують період, який воно охоплює, але, на думку автора, період є однією із важливих ключових ознак даного поняття, яка розмежовує тактичне планування від інших його видів.

На думку Л.А. Лаврів, тактичне планування спрямоване на виконання тактичних цілей, вважаючи, що «тактичні цілі висуваються для реалізації стратегічних цілей та можуть переглядатись на основі врахування досягнутого результату» [7, с. 19]. Але у визначенні також не вказується період тактичного планування.

М.М. Мартиненко [8] найбільш повно розкриває визначення поняття тактичного планування, вказуючи, що тактичне планування спрямоване на реалізацію стратегічного плану, ним займаються працівники підприємства, наділені необхідними ресурсами, але не вказує, на якому рівні керівництва воно виробляється.

Узагальнюючи викладене вище, можна констатувати, що більшість авторів вважають, що тактичне планування спрямоване на досягнення стратегічного планування та є засобом реалізації стратегії підприємства.

Для того щоб виділити ключові ознаки тактичного планування діяльності підприємства, необхідно зробити розгорнутий аналіз сутності та змісту даного поняття згідно з поглядами різних авторів. Так, автори І.М. Бойчик [2], Е.А. Зінь [5], О.О. Орлов [11], А.Г. Поршнев [17] та інші розглядають поточне планування у значенні тактичного планування. Тому у даному випадку поточне – це тактичне планування.

Тактичне планування має справу з рішеннями про те, як повинні бути розподілені ресурси організації для досягнення стратегічних цілей; звичайно охоплює короткостроковий і середньостроковий періоди [1, с. 45]. Тривала практика планової роботи визначила період в один рік як найбільш прийнятний для здійснення тактичного короткострокового планування. Тактичне середньострокове планування здійснюється на період у кілька років для конкретизації, деталізації завдань довгострокового стратегічного планування [14, с. 363].

На думку Л.А. Швайки, «тактичне планування можна розглядати як засіб реалізації стратегії підприємства, інструмент забезпечення взаємозв'язків цілей з можливостями підприємства, визначення послідовності і способів ефективного їх досягнення, чіткого розподілу завдань між кожним функціональним і іншим підрозділами підприємства, обумовлення їх місця та ролі в досягненні загальних цілей» [18, с. 64].

Мета тактичного планування полягає у розгортанні стратегії в докладний перелік планових завдань для кожного рівня керівництва. Кожне планове завдання представляє програму дій менеджерів по забезпеченню процесу досягнення стратегічних цілей підприємства [8, с. 180].

Н.М. Мартиненко вважає, що «головним призначенням тактичного планування є:

- визначення пріоритету досягнення тих тактичних цілей, які забезпечують реалізацію головних стратегій, розроблених у стратегічному плані;

- визначення обсягів матеріальних і фінансових ресурсів та їх розподіл між напрямками діяльності та часом їх використання;

- розробка планів використання людських ресурсів» [8, с. 177].

Тобто тактичне планування забезпечує реалізацію головних стратегій підприємства, воно визначає обсяг та розподіляє матеріальні, фінансові та трудові ресурси підприємства.

Такі автори, як М.М. Алексєєва [1], М.М. Мартиненко [8], А.Г. Охріменко [12], А.Г. Поршнев [17] та інші зазначають, що тактичне планування здійснюється на рівні керівників середньої ланки.

Тактичне планування є ядром здійснення стратегічних планів і стосується, насамперед, планування фінансування та інвестицій, середніх термінів збуту, заготовок, персоналу, результатів [13, с. 31].

І.М. Бухалков відзначає, що тактичне планування охоплює взаємозв'язки, які склалися усередині підсистем або цехів, а також між підрозділами та підприємством в цілому [3, с. 28]

А.Г. Охріменко вважає, що «тактичне планування визначає проміжні цілі щодо досягнення стратегічних цілей та завдань, у ньому має бути відображено координацію і взаємодію різних ланок організації» [12, с. 67].

Основними компонентами тактичного планування є тактика і політика. Тактика – це короткострокові стратегії, узгоджуються з довгостроковою стратегією і співвіднесені з конкретними діями. Політика є загальне керівництво для конкретних дій і прийняття рішень, що деталізують процес досягнення цілей [8, с. 177].

Тактичне планування покликане сформулювати механізм реалізації обраної стратегії [6, с. 59].

Результатом тактичного планування є складання плану економіко-соціального розвитку підприємства, що становить комплексну програму виробничо-господарської та соціальної діяльності підприємства на відповідний плановий період [20, с. 12; 5, с. 29].

Тактичне планування здійснює комплекс планів, який відображає функціональні сфери діяльності підприємства, а саме: випуск продукції, її реалізацію; забезпечення виробництва необхідними засобами (обґрунтування виробничою потужністю), матеріальними, фінансовими й трудовими ресурсами; визначення витрат і фінансових результатів. До тактичного планування входить також розроблення планів за виробничими й обслуговуючими підрозділами підприємства, які конкретизують досягнення загальних цілей для кожного з них. У межах тактичного планування розробляються також окремі проекти щодо здійснення загальних стратегічних і поточних планів, які не передбачають змін у потенціалі підприємства [10, с. 28].

На основі аналізу поглядів різних авторів щодо сутності тактичного планування діяльності підприємства [1; 3; 6; 8; 12; 14; 17; 18; 20] можна виділити ключові ознаки даного поняття: ефективно розподіляє матеріальні, фінансові та трудові ресурси підприємства; охоплює короткостроковий і середньостроковий періоди; здійснюється на рівні керівників середньої ланки; забезпечує взаємозв'язки цілей з можливостями підприємства; визначає послідовність і способи ефективного досягнення цілей; спрямоване на забезпечення процесу досягнення стратегічних цілей підприємства; є засобом реалізації стратегії підприємства; охоплює взаємозв'язки та взаємодію між підсистемами, підрозділами та підприємством в цілому.

Таким чином, тактичне планування спрямоване на реалізацію стратегічного планування, але істотно відрізняється від останнього за певними ознаками. Так, на думку С.Ф. Покропивного, стратегічне пла-

нування окреслює місію та підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби досягнення таких, а тактичне повинно чітко визначити всю сукупність конкретних практичних заходів, необхідних для здійснення намічених цілей [14, с. 363].

На думку М.М. Алексеевої, «основне питання стратегічного планування – чого хоче домогтися підприємство. Тактичне планування зосереджено на тому, як підприємство повинно домогтися такого стану. Тобто відмінність між стратегічним і тактичним плануванням – це різниця між цілями та засобами». Прийняття рішень при тактичному плануванні, як правило, буває менш суб'єктивним, тому що менеджерам, які займаються тактичним плануванням, більше доступна добротна, конкретна інформація. Виконання рішень при тактичному плануванні краще відслідковується, менш піддається ризику, оскільки такі рішення стосуються в основному внутрішніх проблем [1, с. 46].

О.С. Виханський, порівнюючи тактичне і стратегічне планування, бачить такі головні їх відмінності: тактичне планування відображає зміни внутрішньої структури підприємства, пошук шляхів ефективного використання ресурсів, стратегічне – відстежує зміни в зовнішньому середовищі, передбачає планові дії по створенню конкурентних переваг і бар'єрів, з адаптації до змін в оточенні. У тактичному плануванні оцінюється ефективність використання ресурсів, в стратегічному – швидкість і адекватність реагування на зміни в зовнішньому середовищі [4, с. 53].

Такі автори, як М.М. Алексеева [1], М.М. Мартиненко [8], А.Г. Охріменко [12], А.Г. Поршнев [17] та інші зазначають, що тактичне планування здійснюється на рівні керівників середньої ланки, на відміну

від стратегічного, здійснення якого є предметом турбот вищої управлінської ланки.

І.М. Бойчик вважає, що тактичне планування за сферою спрямування є багатогрунчим, ніж стратегічне, воно деталізує його. Стратегічне планування надає більш широкий вплив на всі сторони діяльності підприємства [2, с. 40].

Л.А. Швайка вважає, що стратегічне планування охоплює довгостроковий період і його наслідки проявляються через певний період часу та впливають на результати діяльності підприємства впродовж тривалого періоду. Тактичне планування охоплює середньостроковий та короткостроковий періоди, конкретизує і доповнює стратегічний план та підлягає оперативному регулюванню [18, с. 64].

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі відзначають, що результати стратегічного планування не можуть бути повністю виявлені протягом декількох років, а результати тактичного планування, як правило, виявляються дуже швидко й легко співвідносяться з конкретними діями [9, с. 288].

Відмінності між стратегічним і тактичним плануванням діяльності підприємства представлено у таблиці 2.

Таким чином, на основі аналізу літературних джерел щодо визначення поняття «тактичне планування» (табл. 1), виділення ключових ознак тактичного планування, з урахуванням розглянутих відмінностей між стратегічним та тактичним плануванням пропонується таке формулювання цього поняття: «Тактичне планування діяльності підприємства – це процес обґрунтування рішень щодо розробки плану менеджерами середнього рівня, спрямований на ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів у короткостроковому та середньостроковому

Таблиця 2

Відмінності між стратегічним і тактичним плануванням діяльності підприємства

Характеристика	Стратегічне планування	Тактичне планування
Мета	Досягти місію та підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства	Визначити сукупність конкретних практичних заходів, необхідних для досягнення намічених цілей
Завдання	Відстежує зміни в зовнішньому середовищі, передбачає планові дії по створенню конкурентних переваг і бар'єрів, з адаптації до змін в оточенні	Відображає зміни внутрішньої структури підприємства, пошук шляхів ефективного використання ресурсів
Рішення	Менш конкретні	Більш конкретні, прив'язані до показників роботи структурних підрозділів підприємства
Виконання рішень з урахуванням ризику	Більш піддається ризику	Менш піддається ризику
Період, який охоплює	Довгостроковий період	Середньостроковий та короткостроковий період
Керівники якого рівня розроблюють	Вищий рівень управління	Середній рівень управління
Сфера спрямування	Надає більш широкий вплив на всі сторони діяльності підприємства	Вузкоспрямоване
Виявлення результатів	Не можуть бути повністю виявлені протягом декількох років	Виявляються дуже швидко й легко співвідносяться з конкретними діями
Спрямованість на	Досягнення місії підприємства	Досягнення стратегічних цілей
Невизначеність	Високий рівень	Низький рівень
Вид проблеми	Не структуровані	Добре структуровані
Потреба в інформації	Переважає зовнішня	Переважає внутрішня
Альтернативи	Спектр альтернатив дуже широкий	Спектр альтернатив обмежений
Обсяг	Концентрується на найважливіших проблемних структурних сферах і напрямках розвитку	Охоплює всі напрями і структурні господарські одиниці підприємства, усіх учасників
Ступінь деталізації	Велика міра опрацювання і визначення напрямів	Детальне опрацювання з використанням кількісних показників
Сфера охоплення	Конкретизовані цілі	Функціональні напрями

періоді, який охоплює адаптований взаємозв'язок між підсистемами, підрозділами та підприємством в цілому для досягнення стратегічних цілей». На думку автора, дане визначення найбільш повно розкриває зміст та особливості тактичного планування.

На відміну від існуючих, запропоноване визначення поняття тактичного планування діяльності підприємства містить критерій «адаптований взаємозв'язок між підсистемами, підрозділами та підприємством в цілому», який визначено як спроможність вчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки. Тактичне планування діяльності підприємства служить основним інструментом реалізації стратегічного планування. Воно охоплює внутрішній взаємозв'язок усіх її підсистем, відносини між підрозділами і підприємством як єдиним цілим.

Рішення, що приймаються при тактичному плануванні, більш конкретні, прив'язані до показників роботи структурних підрозділів підприємства. Вони менш суб'єктивні, бо менеджерам, які займаються тактичним плануванням, більш доступна конкретна і повна інформація. Виконання тактичних рішень краще відслідковується, менш піддається ризику. Результати тактичного планування виявляються дуже швидко й легко співвідносяться з конкретними діями, тому можливе швидке вживання заходів при виявленні відхилень.

Таким чином, у статті досліджено сутність поняття «тактичне планування діяльності підприємства». На основі аналізу теоретичних джерел встановлено ключові ознаки тактичного планування, визначено відмінності між стратегічним і тактичним плануванням діяльності підприємства, запропоновано поняття «тактичне планування діяльності підприємства», яке враховує період, що охоплює тактичне планування, а також важливу ознаку, – адаптований взаємозв'язок між підсистемами, підрозділами та підприємством, що дозволяє менеджерам вчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища для ефективного управління ресурсами підприємства та забезпечення належних умов для реалізації стратегічних планів підприємства.

Подальшими напрямками досліджень у даній галузі є визначення кількісних та якісних критеріїв оцінювання ефективності тактичного планування діяльності підприємства як процесу, який створює основу для стійкої та ефективної роботи підприємства у короткостроковому та середньостроковому періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы : учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства : навчальний посібник / І.М. Бойчик. – К. : Атака, 2004. – 480 с.
3. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование : учебник / М.И. Бухалков. – [2-е изд. испр. и доп.]. – М. : ИНФРА, 2000. – 400 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 292 с.
5. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – Рівне : НУВГП, 2011. – 247 с.
6. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навчальний посібник. – 2-ге вид. доп. і перероб. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів : «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
7. Лаврів Л.А. Планування діяльності організації : навч. посіб. / Л.А. Лаврів. – Тернопіль : Крок, 2013. – 320 с.
8. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента : учебник / Н.М. Мартыненко. – К. : Каравелла, 2003. – 496 с.
9. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
10. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / За заг. ред. В.Є. Москалюка. – К. : КНЕУ, 2005. – 384 с.
11. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник / О.О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
12. Охріменко А.Г. Основы менеджменту : навч. посібн. / А.Г. Охріменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.
13. Падерин И.Д. Совершенствование планирования деятельности современного промышленного предприятия : монография / И.Д. Падерин. – Днепропетровск : ДГФА, 2009. – 161 с.
14. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.
15. Ткаченко Н.М. Роль планування в розвитку торговельного підприємства / Н.М.Ткаченко // Збірник наукових праць «Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг». – № 1(11). – Харків, 2010. – С. 368-374.
16. Тридід О.М. Внутрішньофірмове планування. Конспект лекцій / О.М. Тридід, Ю.О. Леонова. – Х. : Вид. Хнеу, 2007. – 56 с.
17. Управление организацией : учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 669 с.
18. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник / Л.А. Швайка. – 4-те вид., стер. – Львів : Новий Світ-2000, 2007. – 264 с.
19. Яковлев О.І. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / О.І. Яковлев, А.О. Устич. – Х. : Консум, 2005. – 87 с.
20. Ястремська О.М. Планування діяльності підприємства : навчальний посібник / О.М. Ястремська, К.В. Яковенко, О.О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 172 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 351.863

Антошкін В.К.*кандидат економічних наук, докторант
Бердянського університету менеджменту і бізнесу*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

У статті виявлено особливості формування економічної безпеки регіонів країни та її соціальні аспекти. Визначено методологічні підходи щодо їх врахування та оцінки. Обґрунтовано інструменти та механізми їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, соціальні складові, чинники, методологічні засади, державне регулювання, регіони, національна економіка.

Антошкин В.К. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

В статье выявлены особенности формирования экономической безопасности регионов страны и ее социальные аспекты. Определены методологические подходы относительно их учета и оценки. Обоснованы инструменты и механизмы их государственного регулирования и поддержки экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальные составляющие, факторы, методологические основы, государственное регулирование, регионы, национальная экономика.

Antoshkin V.K. METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING AND REGULATION OF THE SOCIAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGIONS OF THE COUNTRY

In the article the features of formation of economic security of the regions of the country and its social aspects. Identified methodological approaches with respect to their accounting and valuation. Grounded tools and mechanisms of state regulation and support of economic security.

Keywords: economic security, social components, factors, methodological foundations, government regulation, regions, national economy.

Постановка проблеми. Системні структурні перетворення, які охопили всі сторони суспільної життєдіяльності в Україні, направлені на її модернізацію, сталий розвиток та економічне зростання. Проте наявність впливу дестабілізуючих факторів призводить до поглиблення відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів країни, здатних перетворитися в різного роду небезпеки для економіки. Це зумовлює необхідність розробки методологічного інструментарію для оцінки економічної безпеки регіонів, використання якого дозволить сформулювати механізми економічної безпеки країни з урахуванням соціально-економічних, ресурсних та інших особливостей кожного регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки на макро- і мезорівнях відображені в наукових роботах українських, російських та зарубіжних вчених-економістів: Герасимчук З., Гойчук О., Вавдіюка Н., Гейця В., Горбуліна В., Качали Т., Клебанової Т., Ткач С., Ткачевої Н., Черняка О. та ін. Разом з тим досить актуальною є проблема дослідження та оцінки економічної безпеки регіонів країни з урахуванням соціально-економічних чинників господарювання – демографічних, зайнятості, якості життя тощо.

Метою статті є виявлення особливостей формування економічної безпеки регіонів країни та її соціальні аспекти, визначення методологічних підходів щодо їх врахування та оцінки, обґрунтування інструментів та механізмів їх державного регулювання та підтримки економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні – це гарантія незалежності країни, умова соціальної стабільності і ефективної життєдіяльності суспільства, економічного зростання. Це пояснюється тим, що економіка є однією з життєво важливих сторін діяльності суспільства, держави й особи [1, с. 58]. Тут все взаємозв'язане, і один напрям доповнює інший. Економічна безпека традиційно розглядається як якісна найважливіша характеристика стійкості економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами національного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Соціально-економічну безпеку країни та її регіонів в сучасних умовах господарювання можна визначити як наслідок сукупного впливу зовнішніх і внутрішніх умов і ресурсів, що забезпечують сталий розвиток суспільства і підвищення якості життя його членів. Її складові сприяють ефективному динамічному зростанню, здійсненню належної реструктуризації галузей, їх здатності задовольняти потреби суспільства, держави, індивіда, забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках, що гарантує захист від різного роду ризиків, загроз і втрат.

Руйнування ж єдиного соціально-культурного та світоглядного простору, що продовжується, економічна дезінтеграція і соціальна диференціація населення, деструкція екологічних процесів в Україні

провокує посилення напруженості у взаєминах регіонів і центру. Це проявляється у соціальній нестабільності, тінізації економіки, корупції, нерівномірній бюджетній підтримці регіонів. Вирішення вказаних складних проблем криється у зміцненні державних інститутів підтримки економічної безпеки, збалансованого застосування її ринкових важелів, соціальних та інших ресурсів тощо.

Отже, особливості соціально-економічного механізму господарювання, що склався в країні, є базисом не тільки економічної, але й національної безпеки країни. В процесі дослідження були виділені і проаналізовані групи показників, що відображають найбільш важливі ділянки в реальному секторі, зокрема, на рівні соціальної сфери. Саме ці індикатори використовуються як порогові значення економічної безпеки та її соціальної складової. Вони характеризують граничні величини, ігнорування яких перешкоджає нормальному ходу розвитку економіки і соціальної сфери і приводить до формування руйнівних тенденцій в області виробництва і рівня життя населення [2, с. 241].

Соціальні індикатори характеризують тенденції розвитку соціальних процесів, що склалися, з погляду реалізації принципу справедливості розподілу благ, соціального захисту населення, рівня його доходів та інших складників якості життя. Порушення цього принципу виявляється в зростанні доходів пануючих соціальних прошарків населення за рахунок зменшення доходів інших не у зв'язку з великим їх внеском в зростання суспільного добробуту, а у зв'язку з провідною роллю в розподілі матеріальних та інших благ.

Аналіз показав, що соціальні індикатори далекі від порогових показників безпеки і стабільності. Кількість людей, що живуть за межею бідності, в два рази перевищує порогове значення, якщо тут взагалі доречно говорити про які-небудь пороги для країни, що володіє значними природними багатствами і валютними резервами, що збільшуються та вивозяться за кордон з року в рік. Натомість розмір середньої пенсії постійно відстає від прожиткового мінімуму пенсіонерів, тоді як наявність платоспроможного попиту населення старших вікових груп відіграє роль чинника, що підтримує роздрібний товарообіг.

У світовій практиці не допускається досягнення величиною прожиткового мінімуму 70% середнього розміру пенсій. Частина літніх людей, яка не мала ніяких надходжень у вигляді заробітної плати або інших доходів і хто жив тільки на пенсію, складають значну частину бідного та дуже бідного населення. Добре відомо, що ніяка економіка не може ефективно функціонувати в умовах соціальної напруженості. Так само як і соціальна напруженість складається із ступеня незадоволеності населення рівнем життя, станом екології, ефективністю влади, впливом кримінальних структур та корупції. Не можна зняти соціальну напруженість без вирішення економічних питань, від яких залежить і рівень безробіття, і якість життя.

Найбільш значимою соціальною проблемою є бідність. Бідні є скрізь, проте українська проблема полягає в масштабах бідності. Сьогодні нижче за прожитковий мінімум живе вже кожен третій [3, с. 30-32]. Перевищення порогового показника рівня безробіття населення свідчить про наявність загроз соціально-економічній безпеці в наступних областях: Волинській, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій. У безпеці

знаходилися АРК, Дніпропетровська, Одеська, Харківська області, м. Київ, м. Севастополь. Решта всіх регіонів знаходяться в зоні ризиків, а Донецька та Луганська області – в зоні гуманітарної катастрофи.

По показнику середніх призначених пенсій зі всіма нарахуваннями і компенсаціями середній пенсіонер не досягає за доходами і половини прожиткового мінімуму. Отже, пенсіонер, що живе поза сім'єю, приречений на голодну смерть. Чисельність економічно активного населення складає близько 30% від загальної чисельності населення. Про низький рівень заробітної плати населення регіонів свідчить показник відношення середньої заробітної плати до мінімального прожиткового мінімуму – 3:1. Цей показник має порогове значення небезпеки в Тернопільській області. У безпеці знаходяться індустріальні Дніпропетровська, Запорізька області, м. Київ.

Решта всіх регіонів України знаходиться в стані ризику. Це проблема різкої диференціації доходів населення, особливо між найбіднішими і найбагатшими. За роки реформ не просто змінилося матеріальне положення громадян країни – трансформувалася вся система формування доходів населення. У соціалістичній економіці основним джерелом надходження особистих доходів була оплата праці (приблизно 3/4 всіх доходів), при чому її рівень був украй невисоким і малорухливим. Диференціація основної маси населення за розміром заробітку практично була відсутня, а весь процес регулювання зводився до механізму нарахування і перерахунку заробітної плати по певній схемі. Паралельно з цим існувала додаткова закрита система розподілу благ, обслуговуюча невелику соціальну групу номенклатурних та партійних працівників та їх сімей. При цьому всі процеси формування і регулювання доходів та фондів споживання громадян регулювалися державою.

На теперішній час в Україні склалася прямо протилежна система матеріального забезпечення населення, в якій функції і можливості держави мінімізовані. Зазначимо, що значущість офіційного заробітку в структурі доходів за роки реформи впала майже удвічі. З'явилися тіньові доходи, але неоподатковані, що поглиблює проблему. Уряд бере зобов'язання підвищити доходи населення через збільшення зарплат і пенсій. Але, наприклад, в 2014-2015 рр. номінальні доходи населення навіть зменшилися на 23-25% через обмеження зарплат та збільшення податків, а ціни виросли на 50-100%.

Надзвичайно актуальною є проблема оплати інтелектуальної праці. Україна століттями вряжала світ інтелектуальним потенціалом. Рівень зарплати у сфері освіти складає сьогодні у межах 50% від середнього рівня у промисловості, а середня зарплата в науці в 30 разів менше, ніж у вчених Західної Європи. Сьогодні в Україні вмирає в 3 рази більше людей, ніж народжується. Вплив демографічної ситуації на стан економічної безпеки регіонів є дуже вагомим, адже однією із головних передумов для сталого розвитку регіонів є розширене відтворення трудового потенціалу та людського капіталу у цілому [4, с. 143].

Стан демографічної загрози мають такі регіони України як Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області. У контексті демографічних аспектів людського розвитку на регіональному рівні потрібно звернути увагу на загрозливу тенденцію скорочення загальної чисельності населення, особливо на рівні сільських територій. Це вимагає повернення до

практики суттєвої бюджетної підтримки державної демографічної політики, вирішення комунально-побутових та житлових проблем.

Ситуація, що утворилася, в сфері зайнятості об'єктивно вимагає посилення державної підтримки масштабних заходів, насамперед, по відродженню реального сектора економіки, регулюванню продуктивної зайнятості, зокрема в галузевому і регіональному вимірах [5, с. 130]. Проблему зайнятості можна частково вирішити за рахунок цілеспрямованої підтримки середнього і дрібного підприємництва, середнього класу, якій у своїй масі так і не вдалося сформувати.

Назрілу необхідність розробки і ухвалення державної програми сприяння зайнятості населення на найближчі роки і віддалену перспективу підтверджує також наявність регіонів країни з істотною деформацією професійно-фахової структури населення, специфікою соціально-економічного розвитку: моноспеціалізацією, високою або низькою концентрацією діяльності, переважанням виробництв з високою концентрацією інтелектуальної праці, галузей з великою питомою вагою збиткових виробництв або підприємств-банкротів, самозайнятстю населення. Необхідно також прийняти комплекс соціальних законів, які чітко визначили б порядок допомоги бідним верствам населення і джерела її фінансування.

Виходячи з вищевикладеного, згідно інтегрального індексу соціально-економічних регіональних показників розвитку, у безпеці не знаходиться жоден регіон, стан ризику мають АРК, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області, м. Севастополь. Інша частина регіонів України (48%) мають стан загрози щодо рівня життя населення, структури доходів, демографічної ситуації, стану оточуючого середовища, що викликає загострення соціально-економічної напруги [6, с. 97]. У таких умовах необхідно проводити в дію механізми забезпечення економічної безпеки регіонів, що направлені на відновлення порушеного соціального і еколого-економічного балансу.

Ситуація, що створилася, вимагає негайного, цілеспрямованого втручання держави в проблеми соціальної політики [7, с. 12]. Критично важливим для подальшого розвитку України є вибір з урахуванням попереднього досвіду найбільш ефективної економічної моделі функціонування і розвитку країни. Неприпустимо продовження колишніх і здійснення нових стратегічних прорахунків і помилок у державній стратегії, особливо у виборі економічної моделі розвитку.

Необхідним є істотне посилення соціальної складової економічної політики: підвищення життєвого рівня населення, перш за все, на основі підвищення оплати праці, своєчасних виплат заробітної плати і гарантованих законом соціальних виплат, посилення цільової спрямованості матеріальної підтримки, зниження рівня безробіття; створення умов для подо-

лання бідності і надмірного соціально-економічного розмежування в суспільстві; збереження та зміцнення демографічного і трудового потенціалу країни; подолання кризових демографічних процесів; створення ефективної системи соціального захисту людей, охорона і відтворення їх фізичного, духовного та морального здоров'я, світогляду населення [8, с. 127].

Висновки. Оцінка економічної безпеки регіону включає аналіз його соціального розвитку, що покликаний виявити рівень і якість життя населення, її динаміку, найважливіші проблеми відтворення населення і трудових ресурсів, рівень і тенденції зміни зайнятості. Визначаються рівень соціальної напруженості, причини кризових явищ і можливості та засоби їх подолання. Велике значення також має регіональний аналіз тенденцій розвитку демографічних процесів, безпосередньо пов'язаних з соціальними.

Це визначає необхідність розробки і обґрунтування методики комплексного аналізу кризових ситуацій у економіці і соціальній сфері регіонів з урахуванням адміністративно-територіального облаштування країни і зарубіжного досвіду таких досліджень; виявлення конкретних регіонів, що знаходяться або потенційно схильних до досягнення кризової ситуації, при якій виникає загроза економічній безпеці країни. Таким чином, від рівня вирішення соціальних проблем залежить зниження соціальної напруги, створення довгострокових основ забезпечення соціальної стабільності і підвищення якості життя населення регіонів України, що, у свою чергу, здатне істотно знизити соціальні ризики і підвищити економічну безпеку регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання: [монографія] / Новікова О.Ф., Гриневська С.М., Шамілева Л.Л. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті, 2009. – 220 с.
2. Система економічної безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А.І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД „Стилос“, 2009. – 685 с.
3. Качала Т.М. Сутність економічної безпеки як основи сталого розвитку економічної системи / Т.М. Качала //Сучасні перспективи розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія / за ред. проф. Мігуса І.П. – Черкаси: ТОВ «Макалут». – Черкаси, 2012. – С. 27-39.
4. Ткачова Н.М. Механізми державного регулювання регіональної економічної безпеки: [монографія] / Н.М. Ткачова. – Донецьк: ВІК, ДонГУУ. – 2009. – 284 с.
5. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстрія, 2010. – 244 с.
6. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 240 с.
7. Ефективність соціально-економічного розвитку та економічна безпека регіону (на прикладі Закарпатської області); аналіт. доп./А.І. Сухоруков, Ю.М.Харазішвілі. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
8. Симонова О.Г. Актуальні проблеми регіональної економічної безпеки України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 125-132.

УДК [33 8.43 9.5 :639.38](477)

Дітріх І.В.

кандидат хімічних наук,
доцент кафедри товарознавства продовольчих товарів
та експертизи в митній справі
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ РИБИ ТА РИБНИХ ТОВАРІВ

Стаття присвячена дослідженню виробництва і споживання риби та рибних товарів в Україні. Представлено аналіз тенденцій у вилові риби та зазначені фактори, що негативно впливають на розвиток рибної галузі. Проведено порівняння обсягів імпорту-експорту риби протягом останніх років.

Ключові слова: риба, рибні товари, морепродукти, рибне господарство, імпорт риби, експорт риби, споживання риби і морепродуктів.

Дитрих І.В. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ РЫБЫ И РЫБНЫХ ПРОДУКТОВ

Статья посвящена исследованию производства и потребления рыбы и рыбных товаров в Украине. Представлен анализ тенденций в вылове рыбы и определены факторы, которые негативно влияют на развитие рыбной отрасли. Проведено сравнение объемов импорта-экспорта рыбы в течение последних лет.

Ключові слова: рыба, рыбные товары, морепродукты, рыбное хозяйство, импорт рыбы, экспорт рыбы, потребление рыбы и морепродуктов.

Ditrich I.V. THE MAIN TRENDS IN THE PRODUCTION AND CONSUMPTION OF FISH AND FISH PRODUCTS

The article deals to the study of the production and consumption of fish and fish products in Ukraine. Presents an analysis of trends in fish catch and the factors that affect the development of the fishing industry. The comparison of volumes of import-export of fish in recent years.

Keywords: fish, fish products, seafood, fisheries, fish imports, exports, fish, consumption of fish and seafood.

Постановка проблеми. Виробництво та споживання риби і рибних продуктів є одним із важливих показників економічного та соціального рівня розвитку країни. На сучасному етапі спостерігається зниження обсягів вилову риби і виробництва рибопродукції, тому аналіз основних тенденцій стану та розвитку ринку риби є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ефективних напрямів розвитку рибного господарства присвячено роботи вченого Н.М. Вдовенка [1]: «...ситуація, що склалася в інфраструктурі ринку риби, свідчить про доцільність її реформування, створення нової моделі розвитку, поліпшення інвестиційної привабливості». О.В. Загороднюк [2] вивчає тенденції розвитку ринку риби, Т.К. Лебская [3] проводить аналіз стану та перспектив рибного ринку України. В.І. Борейко [4]: «...Україні необхідно стабілізувати роботу рибогосподарського комплексу, особливо у питаннях ведення рибництва на внутрішніх водах, адже це єдиний шлях до зменшення імпорту риби на український ринок». Ю.П. Мазур [5]: «...перспективним є нарощування виробництва власної морепродукції за рахунок розвитку аквакультури, особливо в прибережних морських водах». Ганжуренко І.В. [6]: «Зниження обсягу вилову риби на внутрішніх водоймах в Чорному, Азовському морях спостерігається протягом останніх 50 років і зумовлене втратами природних нерестовищ і місць нагулу риби, погіршенням екологічного стану водойм, недосконалою орієнтацією промислу, пресом браконьєрського лову риб».

Формулювання завдань статті. Дослідження основних тенденцій виробництва та споживання риби та рибних товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Риба є не тільки цінним джерелом повноцінних білків, легкозасвоюваних жирів, вітамінів, насамперед груп А і D, добре збалансованого комплексу макро-мікроелементів, необхідних для збалансованого

харчування людини, але й джерелом сировини для сільського господарства, фармакологічної, косметичної та інших галузей промисловості.

Світовий ринок риби зростає з кожним роком. За приблизними підрахунками у 2013 році виробництво риби та морепродуктів у світі склало 154,5 млн тонн, що на 13,5% вище за показник 2009 року [7]. Так, з 2004 до 2013 року світове споживання рибопродуктів на одиниць населення збільшилося на 21,9%, тобто із 16,2 кг до 20. Світове споживання риби і морепродуктів, виключаючи нехарчове їх використання, складає 136–138 млн тонн [8].

Ведення рибальства та рибництва є висококонцентрованим видом діяльності. Близько 80% загального видобутку рибної продукції забезпечують усього 20 країн, серед яких Китай є беззаперечним лідером. Також світовий стан пропозиції на ринку риби та морепродуктів протягом тривалого часу визначають Перу, США, Чилі, Індонезія, Японія, Індія, РФ, Таїланд, Норвегія, Латвія, Естонія. Ведення рибного господарства цими країнами зумовлено виходом до морів, наявністю розвинених портів і хорошою державно-регуляторною бази [9–10].

У 2009–2013 роках, за даними «BusinesStat», глобальний продаж риби та морепродуктів у світі збільшився на 13,1% і у 2013 році становив 147,3 млн тонн, а в 2014 році стабільно зростав. За прогнозами «BusinesStat» у 2014–2018 роках продаж рибопродукції у світі зростатиме в середньому на 2,5% в рік [7].

Основними районами міжнародного рибальства є Атлантичний океан і його моря – 33%, Тихий океан – 51% та Індійський – 10%. Найбільш продуктивними районами є північні частини Атлантичного й Тихого океанів, а також тропічна частина Тихого й Індійського океанів.

Міжнародна конвенція ООН із захисту біологічних ресурсів Світового океану передбачає вилов

риби найцінніших видів (лососевих, осетрових та ін.) за квотами. Україна дотримується цієї Конвенції, сприяючи збереженню рівноваги екологічних та економічних пропорцій [9].

Враховуючи дані за останні 14 років, можна сказати, що вилов риби в Україні з року в рік був нерівномірним. Максимальний вилов риби був у 2000 році і склав 346,6 тис. тонн риби. З 2001 до 2004 року вилов риби в Україні стрімко впав на 151,6 тис. тонн. У 2004 році вилов риби досягнув мінімального значення – 195,1 тис. тонн. З 2009 року простежувалася негативна тенденція у вилову риби, і тільки в 2013 році цей показник почав зростати, проте порівняно з початком 2000-х років, він залишався все ще незначним і становив 216,4 тис. тонн. Що стосується 2014 року, то у зв'язку із нестабільною політико-економічною

ситуацією у країні, Криму важко оцінити реальну ситуацію в галузі вилову риби [10].

Більшу частину сировини для рибопереробної галузі добувають в 200-мильних прибережних водах інших країн і відкритої частини світового океану. В Україні відбулося скорочення обсягів вилову океанічних видів риби практично на дві третини з попередніми роками. Незначні обсяги вилову риби й добування морепродуктів і виробництва товарно-харчової рибної продукції океанічними підприємствами залежать від стану флоту. Старіння суден і збільшення витрат на їхній ремонт призводить до скорочення вилову. Основу океанічного промислу становлять рибодобувні підприємства недержавної форми власності ВАТ «Інтерріб-флот», що працюють у районі Центрально-Східної Атлантики (Мавританії), та державні підприємства «Сервіс»,

Таблиця 1

Вилов риби та добування інших водних живих ресурсів за видами (тонн)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вилов риби	234 185	202 231	198 335	220 543	238 600	215 017	205 285	195 490	216 354
оселедців	270	300	324	506	446	485	432	227	381
сардин	38 979	31 845	34 543	45 151	34 773	22 277	19 748	9 763	4 883
кільки	31 423	17 214	15 762	20 197	23 132	24 230	23 499	15 704	12 535
тюльки	12 563	8 667	11 999	11 869	12 901	10 346	15 314	8 232	11 730
хамси	5 407	6 151	8 604	11 142	15 117	22 486	25 063	29 800	36 632
вобли, тарані	1 077	881	12 22	776	668	688	871	1 540	1 405
судака	423	404	493	391	420	367	441	396	398
ляща	1 979	1 967	2 854	2 930	3 048	2 713	2 507	2 830	3 301
Кефалі (пеленгаса)	6 035	6 911	6 143	5 133	7 169	3 837	3 705	1 435	1 296
коропа	10 531	10 322	11 255	10 671	11 029	9 858	8 762	10 357	11 524
товстолобика	14 705	14 732	15 249	14 479	12 396	11 752	12 139	12 146	14 778
скумбрії	2 880	3 880	2 881	6 718	9 526	16 814	14 646	14 710	13 028
ставриди	25 773	21 614	25 144	23 854	36 299	25 852	20 431	23 417	25 149
бичка азовського	9 607	8 065	6 273	7 628	7 436	8 888	6 765	9 163	13 349
пісчанки	380	631	1042	536	943	910	900	731	3 800
тріскових	1 375	921	1 282	169	97	37	93	294	506
інших видів	70 778	67 726	53 265	58 393	63 200	53 477	49 969	54 745	61 659
добування інших водних живих ресурсів	31 400	26 606	15 334	23 984	18 253	3 664	5 897	8 436	9 448
зокрема ракоподібних	14 077	14 137	24	7 586	46	41	49	61	4 800
моллюсків	17 256	12 439	15 138	15 999	15 626	2 732	3 884	8 132	3 817

Таблиця 2

Вилов риби й вилов інших водних живих ресурсів в Україні, тис. тонн

Рік	Усього	За видами водоемів			
		У внутрішніх водоймах	У винятковій (морській) економічній зоні України	У виняткових (морських) економічних зонах інших країн	У відкритій частині світового океану
2005	265 585	37 396	61 176	149 622	17 391
2006	228 840	36 701	46 799	122 374	22 966
2007	213 669	43 207	46 909	123 553	–
2008	244 527	41 229	55 037	140 705	7 556
2009	256 853	42 201	67 314	147 338	–
2010	218 681	38 364	69 725	110 592	–
2011	211 182	37 574	74 870	98 738	–
2012	203 926	41 569	63 454	98 903	–
2013	225 802	45 695	78 848	96 578	4 681

«Fishing Company S.A». Судна типу БАТМ державного підприємства «Сервіс» і компанії «Fishing Company S.A.» здійснюють вилов в економічній зоні Нової Зеландії [1, с. 10].

Серйозні проблеми рибного ринку в Україні з кожним роком загострюються усе сильніше. Динаміка обсягу вилову риби й водних ресурсів за їх видами представлена в таблиці 1 [11]. З неї помітно, що основні позиції за видами попиту на внутрішньому рибному ринку, які визначають улови, мають: сардини, кілька, тюлька, хамса піленгас, бичок та інші малоцінні види. Зважаючи на низькі ціни цих видів риби, можна зробити висновок про купівельну спроможність населення. Зрозуміло, що сучасне економічне становище країни не може сприяти різкому підвищенню попиту на рибу й продукти її переробки. Тим паче, що роздрібні ціни на цей товар зараз прирівняні до цін на курятину та недорогі сорти свинини й м'яса великої рогатої худоби.

При цьому обсяг вилову риби у водоймах в економічній зоні України та в інших державах у 2013 році збільшився, порівняно з 2012 роком лише на 8% – до 175 426 тис. тонн. У відкритій частині Світового океану вилов риби незначний – 4 681 тис. тонн, тому це не мало особливого впливу на український ринок риби (табл. 2) [11].

Обсяг рибного ринку України становить близько 660 тис. тонн продукції в рік, 85% рибного продукту у вітчизняній продуктивній корзині займає імпорту [12].

Серед постачальників на український ринок рибної продукції лідирує Норвегія – більше 60% від усіх імпортованих поставок [12].

Так, у 2013 році норвезька рибна продукція становила близько 100 тис. тонн. Це пов'язано з тим, що українці споживають більше пелагічних видів риби: оселедець, мойва, скумбрія. За даними Норвезького Комітету з питань риби, у 2009 році експорт пелагічних видів риби досягнув максимальних показників і склав 170 тис. тонн, але з 2010 року імпорту цих видів в Україні показав зниження. Цьому є кілька пояснень: скорочення квот на мойву, оселедець та конкуренції з боку інших країн-постачальників [13]. У 2014 році в Україну завезли 9 тис. тонн норвезької риби і морепродуктів, що на 6 тис.

тонн більше ніж у минулому році. Вартість продукції збільшилася на 9%.

Останнім часом спостерігається зростання імпорту риби та морепродуктів американського виробництва. Постачання американської рибної продукції в Україну розпочався в 2004–2006 роках, коли українські споживачі вперше спробували недорогого штучно вирощеного лосося із США. Сьогодні цей продукт становить 20% від усіх поставок американської риби в країну. Але не слід забувати, що із США на український ринок також завозиться і камбалу, сардини, краби, лобстери.

У 2014 році імпорту лосося і форелі на територію України знизився, порівняно з минулим роком. Причиною стало підвищення цін і нестабільна ситуація на сході України. Так, у 2014 році обсяг імпорту лосося в Україну склав 976 тонн, що на 48% менше ніж в аналогічний період минулого року, форелі, за серпень 2014 року, – 82 тонн, що на 64% менше ніж за аналогічний період 2013 року. Імпорту оселедця, скумбрії і мойви, навпаки, зріс: обсяг імпорту оселедця склав 7 тис. тонн, скумбрії – 95 тонн, мойви – 1 тис. тонн. Основні імпортери, які постачають рибу і морепродукти в Україну – це представники Норвегії («Marine Harvest AS Ice Seafood AS», «Hallvard Leroy», «Norway Royal Salmon», «Nergard AS, Norway Pelagic AS», «Egersund Fisk Group», «CA Mordal Consulting»), Шотландії («Denholm Seafoods Ltd»), Голландії («Marine Foods B.V.»), Ісландії («Iceland Pelagic», «Iceland Seafood ehf»), США («Pacific Seafood»), Канади («Ocean Choice International Ltd»), Росії («Флайфіш», «Росрыбторг»), Білорусії («Санта-Бремор»), Литви («Benko Servisas»).

Україна сьогодні імпортує близько 90% риби. Така ситуація склалася через відсутність профільного флоту, переробної промисловості, квот в нейтральних водах і браконьєрства. Крім цього, собівартість рибної української продукції вище ніж імпортованої, тому продукція втрачає свою конкурентоспроможність [10].

Експорт риби і морепродуктів з України незначний і носить швидше декларативний характер. Його основу складають види риби, які не користуються високим попитом на вітчизняному ринку, дрібна сардина, сардинела, скумбрія і кілька інших

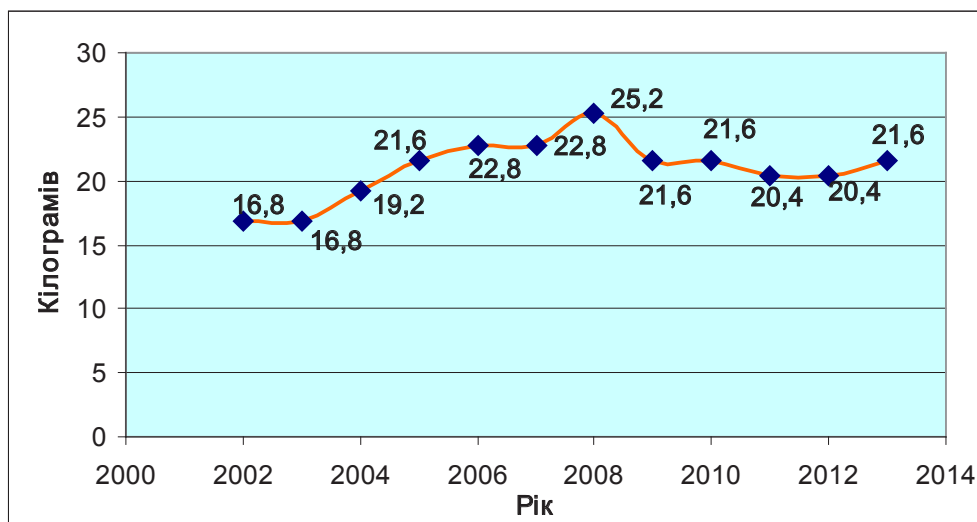


Рис. 1. Споживання риби і рибопродукції за рік на одиницю населення, кг

видів, які придатні тільки для консервування, а також ікра осетрових (чорна ікра) та інших риб. Найбільшу кількість риби і морепродуктів Україна експортує в країни СНД (приблизно 95% від загального обсягу експорту). Основними споживачами української риби є Російська Федерація, Казахстан, Молдова та Польща [1, с. 18].

Одним із факторів, що пояснює складність конкурентоспроможності риби українського виробництва є те, що рибна продукція, яка надходить із держав ЄС, Китаю, Туреччини та деяких інших, вилонена і вирощена в умовах державної підтримки, тому реалізується за доволі низьким цінам. Українські ж рибакі за останні 20 років не мали такої можливості, тому без відповідної підтримки держави суттєво підвищити конкурентоздатність вітчизняної продукції їм проблематично [3].

Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує вживати людині не менше 19 кг риби в рік. Згідно з даними Держкомстату України, у 2013 році показники споживання риби і рибної продукції на одиницю населення в Україні зросло до 21,6 кг, що можна аргументувати підвищенням імпорту і незначним збільшенням обсягів власного виробництва за окремими напрямками рибгосподарської діяльності. Варто зазначити, що протягом 2000–2008 років споживання риби та рибних продуктів (за рік на одиницю населення) зростала з 15,6 до 25,2 кг, це відбувалося фактично за рахунок зростання імпорту морської риби, насамперед у 2005–2008 роках. Протягом наступного періоду цей показник неухильно зменшувався і в 2011 році впав до рівня 20,4 кг, що значною мірою можна пов'язати з наслідками фінансово-економічної кризи, яка вплинула на скорочення імпорту в Україну риби і рибних продуктів. У 2012 році цей показник становив 441 тис. тонн при середньому споживанні на людину 21,4 кг в рік, що на 23% менше, порівняно з 1990 роком, коли на внутрішньому ринку частка продукції вітчизняного виробництва була значно більшою (рис. 1) [10].

Смакові уподобання українців консервативні: майже 40% припадає на оселедець, 10% – на хек, по 5% – на мойву, салаку, кильку і скумбрію, а решта – на палтус, тріску, сьомгу, осетра, форель й ін. Найбільшу перевагу вітчизняні споживачі віддають живій – 60%, значно менше – солоній та копченій риби [14, с. 8–11].

Український споживач віддає перевагу свіжому продукту і намагається купувати не морожену, а охолоджену рибу. На жаль, ввозити в Україну охолоджену рибу з Норвегії або Росії практично неможливо. Цьому перешкоджають високе мито і довгий процес розмитнення, який дорівнює терміну її реалізації [15].

Серед морепродуктів найбільшу питому вагу за рівнем споживання мають креветки; на другому місці – кальмари, потім мідії і восьминоги. Оскільки молюски та ракоподібні – це продукти, які швидко псується, то для українців морські делікатеси більш звичні у вигляді пресервів, морських коктейлів або заморожених напівфабрикатів, а також готових салатних заправок і соусів. Ринок устриць в Україні, природно, зовсім невеликий і вичерпується п'ятьма-шістьма імпортерами, які постачають живий делікатесний товар з французьких устричних господарств. Найбільш відомий постачальник французької устриці в Україну – компанія «Ла Мар», на другому місці – «Наутилус», потім «Prod Expro» та ін. При цьому лідер значно випереджає інших постачальників за обсягами поставок: компанія

«Ла Мар» ввозить приблизно 180 тонн/рік, «Наутилус» – 30–40 тонн/рік, інші компанії – на 12–15 тонн/рік. Загальний обсяг ввезення французької устриці київськими компаніями становить до 300 тонн щорічно. Порівняно дорогий продукт із Франції становить більшу частину українського устричного ринку, обсяги якого залишаються стабільно передбачуваними протягом останніх років, враховуючи відсутність бурхливого зростання купівельної спроможності [16].

Збереження рибної галузі було б можливе завдяки грамотному держрегулюванню, але воно поки що носить фрагментарний характер. Прийняті Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів», «Про аквакультуру» та інші нормативні документи створили більш сприятливі умови для розвитку рибного господарства. Разом з тим, ще залишається багато проблем та факторів, які стримують інтенсивний розвиток вітчизняного виробництва риби, тому Україна продовжує бути імпортозалежною країною.

Висновки. Установлено основні тенденції виробництва і споживання риби та рибних товарів в Україні, які свідчать про відставання рибної галузі від світових темпів розвитку та рівня споживання риби населенням країни. Визначено, що рибний ринок України розвивається хаотично та є імпортозалежним.

З'ясовано причини складності конкурентоспроможності риби українського виробництва.

Виявлено особливості споживання риби, які характеризуються такими рисами: як і раніше у вітчизняного споживача значним попитом користуються оселедець, скумбрія, мойва, хек; найбільшу перевагу українці віддають живій риби і значно менше солоній та копченій продукції; делікатесні види риб та морепродуктів користуються незначним попитом у «середнього» споживача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовенко Н.М. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства в Україні / Н.М. Вдовенко // Економіка агропромислового виробництва. – 2010. – № 3. – С. 15–20.
2. Загороднюк О.В. Перспективи розвитку вітчизняного ринку риби / О.В. Загороднюк // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 135–139.
3. Лебская Т.К. От осетра до корюшки. Состояние и перспективы развития рыбного рынка Украины / Т.К. Лебская, Н.В. Голембовская // Мир продуктов. – 2013. – № 9. – С. 46–49.
4. Борейко В.І. Роль рибництва в забезпеченні продовольчої безпеки країни / В.І. Борейко, Н.П. Павлюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. Вип. 2(58). – С. 13–19. – (Серія «Економіка»).
5. Мазур Ю.П. Особливості впливу кризи на діяльність підприємств рибного господарства України : зб. наук. праць / Ю.П. Мазур // Вісник ХНАУ. – Харків, 2009. – С. 142–149.
6. Ганжуренко І.В. Сучасний стан і розвиток рибопродуктового підкомплексу України та світу / І.В. Ганжуренко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 3(1). – С. 72–75.
7. Новости рыбного рынка. Продажи рыбной продукции в мире увеличились на 13,1% [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://fishretail.ru/news/prodagi-ribnoy-produktsii-v-mire-uvlichiliis-na-131-322454>.
8. Федеральное агентство по рыболовству [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://fish.gov.ru/presscentre/smi_review/Pages/019536.aspx.
9. Районы рыболовства и рыбоводства [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.znaytovar.ru/new2873.html>.
10. Шевченко Д.О. Рынок рыбного хозяйства Украины [Електронний ресурс] / Д.О. Шевченко. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok_rybnogo_hozyajstva_ukrainy.
11. Статистичний щорічник України за 2013 рік / за ред. О.Г. Осау-



- ленко. – К. : ДП «Інформаціо-аналітичне агентство». – 2014. – 534 с.
12. Рыбный импорт нарастает. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pishcheprom.rbc.ua/rus/rybnyu-import-narastaet-05082014112700>.
 13. Рынок морепродуктов: Норвегия и Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itogi.ua/ekonomika/9520-2014-07-30-15-45-25.html>.
 14. Михнева Э. Г. Рынок рыбы, морепродуктов в Украине и перспективы его развития / Э.Г. Михнева, Т.К. Лебская // Продовольственная индустрия АПК. – 2012. – № 3. – С. 8–11.
 15. Смольникова А.И. Рыбное место. Обзор рынка [Электронный ресурс] / А.И. Смольникова // Мир продуктов. – 2010. – № 4. – Режим доступа : http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/ryiba_i_moreproduktyi/ryinok/ryibnoe_mesto.html.
 16. Рынок красной икры в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.proinfo.com.ua/proizvodstvo/ryiba_i_moreproduktyi/ryinok/ryinok_krasnoj_ikryi_v_ukraine.html.

СЕКЦІЯ 6

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.7

Турок В.В.*магістр міжнародних відносин
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГІВЛІ ЛЮДЬМИ

Обґрунтовано основні підходи до дослідження торгівлі людьми з економічного погляду, зокрема пояснення організаційної схеми функціонування ринку «живого товару», аналіз цього явища в контексті бізнесу, ринку праці та сфери тіньової економіки. Подано авторське бачення понять «спостереження», «торгівля людьми», «внутрішня торгівля людьми», «методів дослідження», «група ризику» та «регіон ризику» відповідно до специфіки дослідження процесу у соціально-економічній науці. Охарактеризовано ситуацію в умовах мирного розвитку.

Ключові слова: торгівля людьми, міграція населення, протидія торгівлі людьми.

Турок В.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОРГОВЛИ ЛЮДЬМИ

Обоснованы основные подходы к исследованию торговли людьми с экономической точки зрения, в частности объяснена организационная схема функционирования рынка «живого товара», анализ данного явления в контексте бизнеса, рынка труда и сферы теневой экономики. Дано авторское видение понятий «наблюдение», «торговля людьми», «внутренняя торговля людьми», «методов исследования», «группа риска» и «регион риска», исходя из специфики исследования процесса в социально-экономической науке. Охарактеризована ситуация в условиях мирного развития.

Ключевые слова: торговля людьми, миграция населения, противодействие торговле людьми.

Turok V.V. SOCIO-ECONOMIC RESEARCH METHODS HUMAN TRAFFICKING

The article is devoted to substantiation of the main approaches to the study of human trafficking from an economic point of view, including organizational chart explaining the operation of the market «slaves» analysis of this phenomenon in the context of business, labor market and the shadow economy. In this paper the authors' view of the concepts of «observation», «human trafficking», «internal trafficking», «research methods», «risk» and «region risk» based on the specifics of the research process in social and economic science. A situation is in-process described in the conditions of peaceful development.

Keywords: trading in people, migration of population, counteraction to trading in people.

Постановка проблеми. Торгівля людьми є гострою проблемою для кожної країни, яка зачіпає безліч різних груп населення і охоплює широке коло областей правової та протиправної діяльності.

Незважаючи на те, що торгівля людьми поступово починає включатися в орбіту наукових досліджень, серйозний науково-дослідний потенціал з проблеми досі не накопичений. Торгівля людьми практично не розглядається дослідниками в контексті проблем сучасного соціально-економічного порядку. Слабка науково-дослідна проробка цієї проблеми є перешкодою в боротьбі з цим явищем, оскільки «дослідження в цій галузі ведуться всього кілька років і зазвичай неурядовими організаціями або окремими вченими, не привертаючи уваги широкого академічної спільноти» [1].

На пострадянському просторі на рівні наукового дослідження вперше проблема торгівлі людьми була порушена Є.В. Тюрюкановою та М.М. Малишевою. У своєму дослідженні автори розглянули проблеми жіночої трудової міграції, вперше зробивши суттєвий акцент на те, що жіноча міграція значною мірою пов'язана з торгівлею людьми. Надалі під керівництвом Є.В. Тюрюканової в 2004 р було проведено дослідження з проблеми примусової праці незаконних мігрантів в Росії. А пізніше, в 2006 р, був опублікований загальний аналітичний огляд з проблеми торгівлі людьми, виконаний Є.В. Тюрюкановою під егідою Робочої групи агентств ООН.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі методологічні питання протидії торгівлі людьми розкрито у працях С.К. Акімова, Ю.В. Александрова, С.М. Алфьорова, П.П. Андрушка, О.М. Бандурка, Ю.В. Бауліна, П.О. Власової, В.В. Голіни, Т.А. Денисової, Л.Д. Єрохіної, А.П. Закалюка, О.Г. Кальмана, В.А. Козака, О.В. Козаченка, О.М. Костенко, В.М. Куца, К.Б. Левченко, Я.Г. Лизогуба, М.М. Максюті, А.С. Миронової, М.І. Панова, Є.Л. Стрельцова, А.О. Топчія, І.М. Трубавіної, А.О. Удалова, В.І. Шакуна, І.А. Шваб, С.С. Яценка.

Метою статті є систематизація методів соціально-економічних досліджень торгівлі людьми.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічна природа торгівлі людьми пов'язана з науково-технічним прогресом, економічною глобалізацією, трудовою мобільністю, економічними змінами, ескалацією злочинності, корупцією, бідністю, особливо жіночою, сегрегацією на ринку праці, обмеженістю доступу численних груп населення до ефективної зайнятості, освіти, соціального захисту тощо. Наведений перелік негативних факторів, що сприяють поширенню торгівлі людьми із боку попиту і пропозиції, не є вичерпним. У сучасних умовах зазначені фактори набули загострення і досягли апогею внаслідок стрімкої глобалізації [2].

Для дослідників дуже важливо якнайбільше знати про методологію та методи наукової творчості, оскільки саме на перших кроках до оволодіння на-

вичками наукової роботи найбільше виникає питань саме методологічного характеру. Насамперед бракує досвіду у використанні методів наукового пізнання, застосуванні логічних законів і правил, нових засобів і технологій.

Складність, багатогранність і міждисциплінарний статус будь-якої наукової проблеми призводять до необхідності її вивчення у системі координат, що задається різними рівнями методології науки. Тільки всебічне й комплексне дослідження факторів причинного комплексу торгівлі людьми може сприяти протидії із цим негативним явищем.

Основними методами в науці є: діалектичний метод, аналітичний метод, метод гіпотез, феноменологічний метод, аналіз і синтез, аксіоматичний метод, синтетичний метод, метод суперпозицій, методи планування експерименту, метод аналогій.

В дослідженні проблем торгівлі людьми використовуються загальнонаукові і специфічні методи. Специфіка соціально-психічної діяльності вимагає розробки й застосування спеціальних методів її пізнання та формування. Основними методами тут виступають *спостереження, опитування, тестування, експеримент*.

Спостереження – метод психологічного дослідження, який полягає у спостереженні за об'єктом дослідження, реєстрації та поясненні психологічних фактів. Метод спостережень характеризується безпосереднім сприйняттям явищ і процесів у їхній цілісності і динаміці.

Спостереження – це цілеспрямований процес сприйняття предметів дійсності. Результати його фіксуються в описах:

- безпосереднє спостереження-здійснюється без застосування технічних засобів;
- опосередковане з використанням технічних пристроїв.

Для отримання значущих результатів необхідно багаторазове спостереження.

Для виявлення мотиваційних аспектів поведінки респондентів, персональних очікувань, уявлень, цінностей та ін. використовуються якісні дослідження. На відміну від кількісних досліджень, що ґрунтуються на статистичних процедурах, якісні дослідження мають нестандартизований характер. Вони направлені на вивчення широкого спектру виявів об'єкта і простежують не його кількісні закономірності, а орієнтуються на розкриття причинно-наслідкових зв'язків. Одна з переваг методу – надання можливос-

ті респондентам вільно висловлюватися, що сприяє розкриттю їх внутрішніх цінностей та переживань, стимулює їх креативний потенціал.

Кількісні методи соціологічних досліджень ґрунтуються на опитуваннях певної кількості респондентів і дозволяють отримати числові значення, що досліджуються [3].

Кількісні дослідження отримали свою назву через націленість на отримання кількісної інформації про велике число об'єктів дослідження. Такі дослідження призначені для вивчення об'єктивних, кількісно вимірюваних характеристик поведінки людей, вони застосовуються тоді, коли необхідні точні, статистично надійні дані.

Кількісні методи дослідження є найбільш вживаними, оскільки їх використання дає змогу розповсюджувати результати дослідження на всю сукупність і говорити узагальнено про населення країни чи певного регіону, внаслідок охоплення багатьох респондентів (таблиця 1).

В основі методик кількісних досліджень завжди є строгі статистичні моделі, використовуються великі вибірки, що дозволяє в'яснити кількісні (числові) значення досліджуваних показників. До вибірки в кількісних дослідженнях висуваються жорсткі вимоги, які базуються на теорії вірогідності і математичної статистики. Обробка інформації в таких дослідженнях здійснюється за допомогою впорядкованих процедур, кількісних за своєю природою. Результати досліджень статистично достовірні, їх можна екстраполювати на все населення регіону чи на ту групу, на яку направлено дослідження.

Відсутність адекватної офіційної статистики щодо торгівлі людьми та неможливість налагодження статистичного обліку цього кримінального процесу актуалізували проведення вибіркового обстеження та адаптацію отриманих матеріалів для характеристики цього надзвичайно складного соціально-економічного процесу. Отримати достовірні дані можна шляхом підвищення вимог до організації вибіркового обстеження (формування вибіркової сукупності, інструктування інтерв'юєрів, формування запитань анкети, ускладнення логіки їхнього викладу тощо).

Для вивчення торгівлі людьми використовують такі різновиди опитування:

- анкетування – письмове заочне опитування;
- інтерв'ю – усна бесіда, очне опитування;
- експертне опитування – передбачає отримання відповідей від компетентних осіб.

Таблиця 1

Кількісні методи соціологічних опитувань

Групові методи: ФОКУС-ГРУПОВІ ДИСКУСІЇ	Індивідуальні методи: ГЛИБИННІ ІНТЕРВ'Ю	СПОСТЕРЕЖЕННЯ
<p>Це обговорення поставлених проблем в групі, яка складається з 8–10 учасників, відібраних за певними критеріями. Обговорення проводиться під керівництвом ведучого дискусії – модератора, який ставить запитання та слідує, щоб кожен учасник міг вільно висловлювати свою думку та не відхилявся від теми дискусії. Модератор відповідає за створення умов для невимушеного та зацікавленого спілкування учасників. Середня тривалість стандартної ФГД становить 2–2,5 години.</p>	<p>Це нестандартизовані інтерв'ю, які проводяться у вигляді невимушеної розмови модератора та респондента за спеціально підготовленим сценарієм. Використовуються у ситуаціях специфічності профілю респондентів, які або представляють рідкісну категорію людей, або не можуть гарантувати свою присутність на ФГД в певний час (напр., директори підприємств). Тема дослідження стосується інтимних аспектів або надто особистих поглядів, що може викликати певний дискомфорт при їх колективному обговоренні (напр., використання засобів особистої гігієни, проблеми алкоголізму) Середня тривалість глибинного інтерв'ю – 1–1,5 години. Зазвичай проводяться «на території респондента» – в офісі, на квартирі тощо</p>	<p>Головна мета спостереження – пошук інформації, яку неможливо отримати вербальним шляхом через те, що люди не завжди схильні відкрито висловлюватися або часто навіть самі не усвідомлюють мотивів своєї поведінки.</p>

Під час розгляду проблеми торгівлі людьми не можна керуватися будь-яким одним показником, тільки комплексний аналіз соціально-економічних умов може дати більш-менш чітке уявлення про фактори торгівлі.

Всередині ХХ століття з'явився потужний інструмент наукових досліджень – математичне моделювання. Узагальнюючи, модель – це певний «замінник» об'єкту дослідження, що відображає у прийнятному для дослідника вигляді всі найважливіші параметри і зв'язки досліджуваного об'єкту. Необхідність у побудові моделі з'являється у випадках, коли об'єкт дослідження недоступний для безпосереднього вивчення, а також у випадку його складності, багатопараметричності.

Математичні моделі для їх побудови не потребують фізичного чи технічного втілення. Вони конструюються самим лише дослідником і мають вигляд математичних формул, записаних на папері.

Чимало математичних моделей містять людський фактор. Наприклад, при побудові та дослідженні моделі взаємовпливу членів певних соціальних груп (скажімо, у парламенті) використовується апарат теорії ймовірностей і математичне моделювання. Деякі аспекти проблеми лідерства досліджуються засобами математичної статистики. Теоретики ризику за допомогою математичних моделей володіють здатністю передбачати настання (чи ненастання) революції у певній країні, виникнення тієї чи іншої ризикової ситуації. У наш час інтенсивно розвивається математична теорія міжнародних стосунків та інші теорії, що ґрунтуються на відповідних математичних моделях.

Застосування математичних моделей забезпечило значний прогрес природничим, економічним, суспільним наукам у другій половині ХХ та на початку ХХІ століття. Дослідник створює ті чи інші моделі спеціально для вирішення певного класу завдань, для досягнення різних цілей. Він виділяє об'єкти разом із зв'язками між ними (системи), моделюючи у такий спосіб певну частину реального світу.

Для вивчення таких складних і багатопараметричних об'єктів, як людина, людське співтовариство, робляться численні спроби моделювання різного виду з метою дослідження людських відчуттів, прогнозування індивідуальної чи колективної поведінки, ставлення до ризику тощо. Дослідник Г. Гельмгольц стверджував, що наші відчуття – це не «дзеркальні» образи навколишньої дійсності, а символи (інакше кажучи – моделі) зовнішнього світу. Вчений доводив, що відображення людиною зовнішнього світу, взаємодія з ним має інформаційний характер.

Відтак за допомогою математичного і соціонічного моделювання можна ефективно досліджувати різні аспекти проблеми торгівлі людьми на високому науковому рівні. На часі – створення і апробація нових теорій, які враховували б результати найновіших досліджень сучасних наук (таких, наприклад, як фізика свідомості), а також моделей, які з'являються «на стиках» різних наук – математичної соціоніки тощо [4].

Одним з методів економіко-математичного дослідження виступає факторний аналіз.

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних об'єктів, заданої великим набором непрямих безпосередньо вимірюваних ознак, до їх опису меншим числом максимально інформативних глибинних змінних, що відображають найбільш істотні властивості явища.

В загальному вигляді алгоритм методу полягає у виконанні такої послідовності кроків:

а) обчислення за вихідною матрицею X матриці стандартизованих величин Z . Вихідні значення стандартизуються за формулою (1):

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j}{s_j}, \quad (1)$$

де X_j – вибіркове середнє значення ознаки X_j ;

S_j – вибіркове середньоквадратичне відхилення значень цієї ознаки.

б) обчислення кореляційної матриці $R = Z^T Z$;

в) обчислення всіх власних значень (діагональна матриця L) та відповідних їм власних векторів (матриця U) матриці R . Обчислення рекомендується проводити за методом обертань;

г) обчислення матриці нормованих власних векторів V ;

ґ) обчислення матриці факторних навантажень $W = VL^{1/2}$;

д) обчислення значень факторів: $F = Z \cdot VL^{-1/3}$;

е) оцінка інформативності побудованих ознак та визначення їх інтерпретації. Цей крок виконується суб'єктивно, на основі вагових коефіцієнтів матриці факторних навантажень W . Для цього для кожної головної компоненти F_r з множини відповідних значень w_{jr} виділяють чотири підмножини:

– $W1$ – підмножина незначущих вагових коефіцієнтів (з низькими за модулем значеннями);

– $W2$ – підмножина значущих вагових коефіцієнтів (з високими за модулем значеннями);

– $W3$ – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, які не беруть участь у формуванні назви головної компоненти;

– $W4 = W2 - W3$: підмножина значущих вагових коефіцієнтів, які беруть участь у формуванні назви головної компоненти;

Далі для ознак, що увійшли до підмножини $W4$ розраховується коефіцієнт інформативності за формулою (2):

$$K_i = \frac{\sum w_{jr}^2}{\sum w_j^2}. \quad (2)$$

Чисельник виразу розраховується за тими значеннями факторних навантажень головної компоненти F_r , які увійшли до підмножини $W4$, а знаменник – за всіма значеннями навантажень цієї головної компоненти. Набір вихідних ознак, що відповідають відібраним до підмножини $W4$ факторним навантажнням, вважається задовільним, якщо значення цього коефіцієнту не менше за 0,75 [5].

Також визначити найбільш впливові фактори можна за допомогою множинної регресії.

Розглянемо, як може застосовуватись дискримінантний аналіз в дослідженнях торгівлі людьми. Дискримінантний аналіз – це розділ математичної статистики, змістом якого є розробка методів розв'язування завдань розрізнення (дискримінації) об'єктів спостереження за певними ознаками. Наприклад, розподіл сукупності підприємств на кілька однорідних груп за значеннями яких-небудь показників виробничо-господарської діяльності.

Під час спостереження великих статистичних сукупностей часто з'являється необхідність розділити неоднорідну сукупність на однорідні групи (класи). Таке розчленовування надалі під час проведення статистичного аналізу дає кращі результати моделювання залежностей між окремими ознаками.

Наприклад, потрібно дослідити, які респонденти можуть потрапити в зону ризику. Побудувавши дискримінантну функцію, можна розділити об'єкти на дві групи: власне тих, хто найбільш здатен до мож-

ливості потрапити в рабство, і тих, хто на цей момент взагалі не може. Тепер з'являється можливість новий об'єкт за цією функцією віднести до тієї чи іншої групи.

Дискримінантний аналіз виявляється дуже зручним і підчас обробки результатів тестування окремих осіб. Наприклад, у процесі оцінки ступеня міграційної готовності можна всіх опитуваних респондентів розділити на дві групи: «мігрант» і «не мігрант». Відтак у тих випадках, коли виникає необхідність віднесення того або іншого об'єкта до одного з реально існуючих або виділених певним способом класів, можна скористатися дискримінантним аналізом.

Усі процедури дискримінантного аналізу можна розбити на дві групи і розглядати їх як цілком самостійні методи. Перша група процедур дозволяє інтерпретувати розбіжності між існуючими класами, друга – проводити класифікацію нових об'єктів у тих випадках, коли невідомо заздалегідь, до якого з існуючих класів вони належать.

Ознаки, що використовуються для того, щоб відрізнити один клас (підмножину) від іншого, називаються дискримінантними змінними. Кожна з них повинна вимірюватись або за інтервальною шкалою, або за шкалою відносин.

Теоретично число дискримінантних змінних не обмежене, але на практиці їхній вибір повинний здійснюватися на підставі логічного аналізу вихідної інформації й одного з критеріїв ефективності. Число об'єктів спостереження повинно перевищувати число дискримінантних змінних, як мінімум, на два. Дискримінантні змінні повинні бути лінійно незалежними. Ще одним припущенням при дискримінантному аналізі є нормальність закону розподілу багатомірної величини, тобто кожна з дискримінантних змінних усередині кожного з розглянутих класів повинна бути підпорядкована нормальному закономірному розподілу. У випадку, коли реальна картина у вибіркових сукупностях відрізняється від висунутих передумов, варто вирішувати питання про доцільність використання процедур дискримінантного аналізу для класифікації нових спостережень тому, що в цьому випадку утруднюються розрахунки кожного критерію класифікації.

Розглянемо побудову лінійної дискримінантної функції для випадку двох класів, що розрізняються. Ці класи можуть бути отримані в результаті експертного оцінювання, або застосуванням методів кластерного аналізу. У канонічному виді така функція має вигляд:

$$f(x) = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (3)$$

де x_i – дискримінантні змінні.

Внутрішньогрупова варіація має вигляд $\text{var}1 = A^T(n_1 + n_2 - 2)SA$, де A – вектор коефіцієнтів дискримінантної функції, $S = \frac{1}{n_1 + n_2 - 2}(X_1^T X_1 + X_2^T X_2)$ – об'єднана коваріаційна матриця, X_1 і X_2 – матриці відхилень значень, що спостерігаються, у групах, n_1 і n_2 – кількість об'єктів у кожному класі.

Міжгрупова варіація записується у вигляді $\text{var}2 = A^T(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)^T A$, де \bar{X}_1 і \bar{X}_2 – матриці середніх значень по групах.

Коефіцієнти дискримінантної функції визначаються так, щоб середні значення функції на кожній множині якнайбільше розрізнялися між собою. Це можливо у випадку досягнення максимуму відношення міжгрупової варіації до внутрішньогрупової: $F = \frac{\text{var}2}{\text{var}1} \rightarrow \max$. Обчисливши часткові похідні цієї функції і прирівнявши їх до нуля, одержимо вектор параметрів функції: $A = S^{-1}(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)$.

Далі необхідно обчислити середні значення дискримінантної функції на кожному класі \bar{f}_1 і \bar{f}_2 . Як міру, що розділяє класи, обирають величину $c = \frac{\bar{f}_1 + \bar{f}_2}{2}$. Вона називається константою дискримінації.

При класифікації нового об'єкта для нього обчислюється значення дискримінантної функції, яке порівнюється з константою дискримінації. Залежно від результату порівняння новий об'єкт відноситься до одного з класів.

У процесі дослідження торгівлі людьми, як було сказано, виникає загальна проблема, пов'язана з багатокритеріальністю оцінок. Відомі такі методи її вирішення, як ранжирування показників за ступенем важливості і переведення менш важливих в обмеження; метод поступок, за якого послідовні поступки оцінюються за кожним показником і вибирається головний. Усе більше застосування знаходить метод аналізу ієрархій (MAI), що є принципово новим підходом для рішення багатокритеріальних задач [6].

Метод аналізу ієрархії (MAI) є систематичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що визначають суть будь-якої проблеми. Метод становить декомпозицію проблеми на усе більш прості складові частини і подальшу обробку послідовності суджень особи, що ухвалює рішення (ОПР), по парних порівняннях. У результаті може бути виражений відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім виражаються чисельно. MAI включає процедури синтезу множинних суджень, одержання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень. Потрібно зазначити, що отримані в такий спосіб значення є оцінками за спеціальною шкалою відносності і відповідають так званим твердим оцінкам.

У MAI дуже важливі попарні порівняння на кожному рівні ієрархії, тобто елементи задачі порівнюються попарно стосовно їхнього впливу («інтенсивності») на загальну для них характеристику.

Основна задача формалізації інформації, отриманої від експертів, полягає в її вимірюванні, тобто в тому, щоб знайти відповідну міру, яка дозволить представити цю інформацію у вигляді числа. Відомо, що в процесі роботи у кожного експерта звичайно формується визначена система переваг, якою він керується при підготовці і виборі варіантів рішення. Залежно від того, за якою шкалою можуть бути задані ці переваги, експертні оцінки вміщують більший або менший об'єм інформації і мають різну здатність до математичної формалізації.

Як результат, впровадження MAI при дослідженні торгівлі людьми повинно спростити процеси оцінювання криміногенного стану в невеликих масштабах – на рівні регіонів, областей, і в Україні загалом. Наприклад, MAI дозволяє оцінювати міграційну готовність окремих людей відповідно до їхніми характеристиками. Поєднання цього знання з інформацією про кількість людей, що володіють такими характеристиками, дозволить оцінити міграційну ситуацію в цілому на деякій території. Це важливо, особливо тому, що нині трудова міграція за кордон є явищем не достатньо добре вивченим, адже мігранти в основній своїй масі є нелегалами.

Висновки. Вибір конкретних методів дослідження диктується характером фактичного матеріалу, умовами і метою конкретного дослідження. Методи є упорядкованою системою, в якій визначається їх місце відповідно до конкретного етапу дослідження, використання технічних прийомів і проведення операцій з теоретичним і фактичним матеріалом у заданій послідовності.

Проведені дослідження соціально-економічних методів вивчення проблеми торгівлі людьми відбуваються з таких сторін, як кримінальна та соціальна. Тому профілактичні заходи повинні здійснюватися з урахуванням реального поширення торгівлі людьми та пов'язаних з нею злочинів загалом в Україні і в окремих областях, а також серед окремих категорій населення, насамперед серед молоді.

В основному всі дослідження торгівлі людьми проводились неурядовими організаціями. В основу всіх соціологічних опитувань було покладено співпрацю органів державної влади з неурядовими та міжнародними організаціями – принцип втілення в життя в Україні політики протидії торгівлі людьми, а також важлива умова ефективності роботи у цьому напрямі. Основні форми такої співпраці: участь у заходах один одного; консультування; інформаційний обмін; проведення «круглих столів», семінарів, конференцій; організаційна, адміністративна, матеріальна підтримка, участь у формуванні спільних планів дій та розробці національної політики щодо поліпшення становища жінок та підвищення їх ролі і статусу в суспільстві тощо. Слід зазначити, що досвід останніх років засвідчує подальший розвиток форм та методів такої взаємодії.

Нами рекомендовано застосування в дослідженнях проблем торгівлі людьми економіко-математичні методи та моделі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Есть ли альтернатива гастарбайтерам? 5 экспертных интервью / П. Власова, Н. Жарова, Т. Холщевникова, Е. Тюрюкова, С.Т. Петерсен. – М. : Агентство социальной информации, 2006. – 28 с.
2. Раковська Ю.В. Соціально-економічні аспекти детермінації та протидії торгівлі людьми / Ю.В. Раковська // Актуальні проблеми політики : [збірник наукових праць] / керівник авт. кол. С.В. Ківалов. – Миколаїв : Поліграфічне підприємство СГД Румянцева Г.В., 2009. – Вип. 38. – С. 353–361.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socis.kiev.ua/ua/kl-kisni-doslidzhennja.html>.
4. Заїкіна В.В. Дослідження ефективності виховного процесу / В.В. Заїкіна // Формування духовно і морально зрілої особистості у процесі викладання гуманітарних дисциплін : матеріали другої міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : ЛІ МАУП, 2005. – С.36–38.
5. Григорук П.М. Багатомірне економіко-статистичне моделювання : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / П.М. Грищук. – Львів : «Новий світ-2000», 2006. – 148 с.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М : Радио и связь, 1993.

УДК 316.4+37(477)

Хмелевська О.М.

кандидат економічних наук,

провідний науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи Національної академії наук України

ЛЮДСЬКИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ДОСЯГНЕНЬ У СФЕРІ ОСВІТИ

Проаналізовано динаміку освітнього індексу людського розвитку регіонів України за 2004–2013 роки. Досліджено чинники впливу, що зумовили рейтингові зрушення освітнього індексу у міжрегіональному вимірі. Доведено, що найбільш актуальним питанням залишається доступність якісних освітніх послуг для сільських мешканців усіх регіонів країни. Обґрунтовано рекомендації щодо покращення рейтингових позицій регіонів у сфері освіти.

Ключові слова: освіта, людський розвиток, індекс регіонального людського розвитку, освітній індекс, доступність освіти, освітня політика.

Хмелевская О.М. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ: ОЦЕНКА ДОСТИЖЕНИЙ В ОБЛАСТИ ОБРАЗОВАНИЯ

Проанализирована динамика образовательного индекса человеческого развития в регионах Украины за 2004–2013 годы. Исследованы факторы влияния, обусловившие рейтинговые сдвиги образовательного индекса в межрегиональном измерении. Доказано, что наиболее актуальным вопросом остается доступность качественных образовательных услуг для сельских жителей всех регионов страны. Обоснованы рекомендации для улучшения рейтинговых позиций регионов в области образования.

Ключевые слова: образование, человеческое развитие, индекс регионального человеческого развития, образовательный индекс, доступность образования, образовательная политика.

Khmelevska O.M. THE HUMAN DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE: THE ASSESSMENT OF ACHIEVEMENTS IN THE SPHERE OF EDUCATION

The dynamics of educational index of human development in the regions of Ukraine for the years 2004–2013 was investigated in this article. The influencing factors that led to the rating changes of the education index in interregional dimension were defined by author. It is proved that the most important issue is the availability to get the qualitative educational services for rural residents of all regions. The recommendations for improving the ranking position of regions in the field of education were grounded by author.

Keywords: education, human development, index of regional human development, access to education, educational policy.

Постановка проблеми. Україна відноситься до країн із високим рівнем людського розвитку, хоча поступово втрачає свої позиції на міжнародній арені (1990 р. – 45 місце; 2012 р. – 78 місце; 2013 р. –

83 місце серед 187 країн) [1; 2, с. 159]. Водночас схвальна міжнародна оцінка досягнень України у сфері людського розвитку ґрунтується, перш за все, на її багаторічних освітніх здобутках. Наприклад, за

індикатором «Валовий коефіцієнт охоплення населення вищою освітою»¹ Україна наразі займає 10 місце за значенням 80% (для порівняння: в країнах із дуже високим рівнем людського розвитку цей індикатор становить 76%; в регіоні ЄЦА² – 50%; в країнах із високим рівнем людського розвитку – 35%). За індикатором «Середня тривалість навчання населення 25 років і старше» Україна посідає 27 місце зі значенням 11,3 року (в країнах із дуже високим рівнем людського розвитку у середньому навчаються 11,7 року; в регіоні ЄЦА – 9,6 року; в країнах із високим рівнем людського розвитку – 8,1 року) [2, с. 160–195; 3]. Треба зазначити, що ці два наведені індикатори акумулюють у собі певні переваги освітніх систем різних країн, зокрема територіальну та фінансову доступність закладів освіти, починаючи з дошкільних, закріплення обов'язковості певних освітніх рівнів та/або років навчання. Вони також відображають освітні настанови молоді у різних країнах, розуміння серед населення значущості освітньої підготовки для отримання високооплачуваної професії, подальшого кар'єрного росту, набуття високого соціального статусу тощо. Для збереження лідерських позицій України у сфері освіти актуальним залишається постійний моніторинг різноманітних освітніх індикаторів, у тому числі на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оцінюванню освітніх досягнень України та її регіонів присвячено надзвичайно велику кількість робіт вітчизняних науковців, фахівців та міжнародних експертів. Серед останніх досліджень та публікацій, що присвячені міжрегіональному виміру людського розвитку у сфері освіти з урахуванням новітніх методичних підходів³, треба зазначити: 1) колективну монографію Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України «Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції» [4]; 2) статистичний бюлетень Державної служби статистики України «Регіональний людський розвиток» [5]. Зокрема, у бюлетені містяться є рейтинг 25 регіонів⁴ за 2004–2013 рр. як за Індексом регіонального людського розвитку (далі – ІРЛР), так і за його шістьма блоками («Відтворення населення», «Соціальне середовище», «Комфортне життя», «Добробут», «Гідна праця», «Освіта»).

Актуальність статті зумовлена виявленням основних тенденцій у кількісних та рейтингових зрушеннях індексу блоку «Освіта», що є складовою інтегрального ІРЛР. Доцільно з'ясувати, наскільки стабільною та позитивною є динаміка значень освітнього блоку у регіональному розрізі. Також необхідно проаналізувати динаміку регіональних варіацій за окремими індикаторами, що входять до блоку «Освіта», і, за потреби, дослідити рівень міжпоселенської диференціації щодо доступності освітніх послуг.

¹ Частка населення, яка здобуває вищу освіту (зокрема на денній, вечірній та заочній формах) у відповідному віці (у якому зазвичай здобувають вищу освіту в країні), по відношенню до загальної чисельності населення цієї вікової групи/когорти.

² Європа та Центральна Азія.

³ Текст нової Методики вимірювання регіонального людського розвитку (затверджена рішенням Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України від 13.06.2012 р. № 123-м) у вільному доступі розміщено на офіційному веб-сайті Державної служби статистики України (www.ukrstat.gov.ua) та на сайті Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України (www.idss.org.ua).

⁴ Відповідно до Методики 2012 р. ІРЛР розраховується для 25 регіонів України (за виключенням мм. Києва та Севастополя).

Метою статті є виявлення основних тенденцій регіонального людського розвитку у сфері освіти протягом 2004–2013 рр., дослідження змін у структурі освітнього індексу як складової інтегрального ІРЛР, обґрунтування рекомендацій щодо покращення рейтингових позицій регіонів у загальноукраїнському вимірі досягнень людського розвитку у сфері освіти.

Виклад основного матеріалу. Сфера освіти справляє помітний вплив на рівень людського розвитку в усіх регіонах країни. Про це свідчить хоча б той факт, що у структурі інтегрального ІРЛР (який складається як сума значень по шести блоках) питома вага блоку «Освіта» залишається однією з найбільших (у середньому 22%). Як видно з рисунку 1, максимальні значення частки освітнього блоку знаходяться у інтервалі 23,5–24,3%, а мінімальні – не опускаються нижче 17,8% (коефіцієнт варіації за досліджуваний період не перевищує 7%).

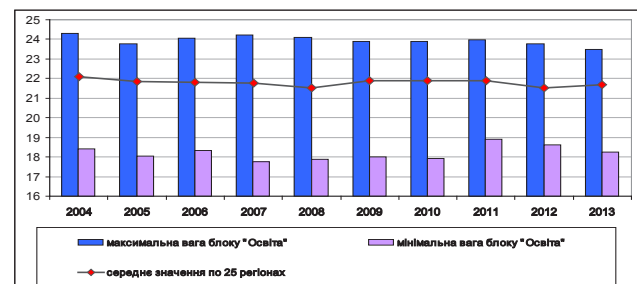


Рис. 1. Блок «Освіта» у структурі регіональних ІРЛР, %

Джерело: авторські розрахунки за даними [5]

Слід зазначити, що усі мінімальні значення питомих ваг освітнього блоку зафіксовано на Закарпатті, оскільки у структурі його ІРЛР більша частка (вже традиційно) припадає на блок «Комфортне життя». Максимальні значення частки блоку «Освіта» за досліджуваний період мали різні регіони: Донецьчина (2008 р. – 24,1%; 2009 р. – 23,9%; 2013 р. – 23,5%); Кіровоградщина (2010 р. – 23,9%; 2011 р. – 24,0%; 2012 р. – 23,8%); Луганщина (2004 р. – 24,3%; 2006 р. – 24,07%); Херсонщина (2005 р. – 23,8%; 2007 р. – 24,2%). Щодо лідера регіонального людського розвитку – Харківщини (1 місце за інтегральним ІРЛР у 2010–2013 рр.), то питома вага блоку «Освіта» за 10 років коливалася у межах 20,2–23,1%. На Житомирщині (25 місце за ІРЛР у 2006 р. та 2010–2013 рр.), відповідно, 22,1–23,4%. Аналіз також показав, що у Харківській та Житомирській

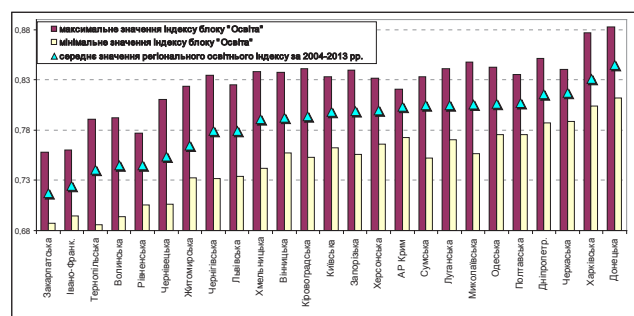


Рис. 2. Досягнення* регіонів у сфері освіти протягом 2004–2013 рр.

Примітка: * мінімальні, максимальні та середні значення індексів блоку «Освіта» за оновленою національною Методикою розрахунку ІРЛР (2012 р.)

Джерело: побудовано за даними [5]

Таблиця 1

Значення індексу блоку «Освіта» по регіонах України

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
АР Крим	0,7725	0,8009	0,8060	0,8140	0,7927	0,8210	0,7927	0,7974	0,8156	0,8181
Вінницька	0,7576	0,7658	0,7807	0,7616	0,7937	0,7994	0,8076	0,7969	0,8190	0,8375
Волинська	0,7007	0,6941	0,7290	0,7335	0,7304	0,7768	0,7547	0,7704	0,7673	0,7922
Дніпропетровська	0,7872	0,7916	0,7902	0,7996	0,7997	0,8294	0,8354	0,8250	0,8476	0,8516
Донецька	0,8118	0,8330	0,8383	0,8551	0,8678	0,8333	0,8342	0,8337	0,8826	0,8559
Житомирська	0,7361	0,7461	0,7586	0,7321	0,7647	0,7953	0,7586	0,7439	0,8234	0,7888
Закарпатська	0,6959	0,7031	0,7255	0,7015	0,7378	0,7028	0,6876	0,7313	0,7579	0,7259
Запорізька	0,7557	0,7868	0,7734	0,7838	0,7701	0,8014	0,8080	0,8379	0,8309	0,8400
Івано-Франківська	0,6943	0,7039	0,7010	0,6984	0,7127	0,7346	0,7412	0,7423	0,7599	0,7594
Київська	0,7810	0,7620	0,7701	0,7692	0,8042	0,7995	0,8185	0,8235	0,8220	0,8333
Кіровоградська	0,7528	0,7667	0,7807	0,7910	0,7730	0,7710	0,8027	0,8261	0,8413	0,8340
Луганська	0,7705	0,7894	0,7982	0,7771	0,8004	0,7976	0,8112	0,8408	0,8341	0,8301
Львівська	0,7337	0,7480	0,7526	0,7540	0,7677	0,7946	0,7891	0,8018	0,8234	0,8253
Миколаївська	0,7568	0,7959	0,7837	0,8087	0,8050	0,8088	0,8117	0,8180	0,8478	0,8192
Одеська	0,7756	0,7840	0,7897	0,8039	0,7993	0,8150	0,8202	0,8011	0,8427	0,8283
Полтавська	0,7753	0,7914	0,8094	0,8040	0,7986	0,8014	0,8045	0,8350	0,8135	0,8339
Рівненська	0,7225	0,7061	0,7056	0,7309	0,7770	0,7453	0,7630	0,7682	0,7679	0,7644
Сумська	0,7523	0,7726	0,7821	0,8163	0,8238	0,8034	0,8330	0,8240	0,8184	0,8216
Тернопільська	0,6900	0,7062	0,6861	0,7121	0,7260	0,7619	0,7743	0,7910	0,7779	0,7774
Харківська	0,8039	0,8313	0,8165	0,8278	0,8088	0,8205	0,8300	0,8456	0,8771	0,8496
Херсонська	0,7664	0,7998	0,7724	0,8318	0,8186	0,7912	0,7931	0,8017	0,7995	0,8216
Хмельницька	0,7419	0,7888	0,7675	0,7828	0,7938	0,7865	0,8018	0,8153	0,7913	0,8380
Черкаська	0,7883	0,8133	0,8168	0,8217	0,8074	0,8111	0,8291	0,8405	0,8190	0,8242
Чернівецька	0,7065	0,7293	0,7426	0,7527	0,7319	0,7573	0,7588	0,7670	0,7793	0,8102
Чернігівська	0,7315	0,7424	0,7674	0,7653	0,7716	0,7812	0,7873	0,8021	0,8065	0,8346

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 2

Рейтинг блоку «Освіта» у міжрегіональному вимірі

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
АР Крим	8	4	5	6	14	3	16	17	15	18
Вінницька обл.	11	15	12	17	13	12	11	18	13	6
Волинська	22	25	21	20	23	19	23	20	23	20
Дніпропетровська	4	7	7	10	9	2	1	8	4	2
Донецька	1	1	1	1	1	1	2	6	1	1
Житомирська	17	18	18	21	20	14	22	23	10	21
Закарпатська	23	24	22	24	21	25	25	25	25	25
Запорізька	13	11	13	12	18	9	10	4	8	4
Івано-Франківська	24	23	24	25	25	24	24	24	24	24
Київська	5	16	15	15	7	11	7	10	11	10
Кіровоградська	14	14	11	11	16	20	13	7	6	8
Луганська	9	9	6	14	8	13	9	2	7	11
Львівська	18	17	19	18	19	15	17	14	9	13
Миколаївська	12	6	9	7	6	7	8	11	3	17
Одеська	6	12	8	9	10	5	6	16	5	12
Полтавська	7	8	4	8	11	10	12	5	16	9
Рівненська	20	22	23	22	15	23	20	21	22	23
Сумська	15	13	10	5	2	8	3	9	14	16
Тернопільська	25	21	25	23	24	21	19	19	21	22
Харківська	2	2	3	3	4	4	4	1	2	3
Херсонська	10	5	14	2	3	16	15	15	18	15
Хмельницька	16	10	16	13	12	17	14	12	19	5
Черкаська	3	3	2	4	5	6	5	3	12	14
Чернівецька	21	20	20	19	22	22	21	22	20	19
Чернігівська	19	19	17	16	17	18	18	13	17	7

Джерело: складено за даними [5]

областях (які знаходяться на протилежних сторонах міжрегіонального рейтингу за рівнем людського розвитку) частка блоку «Освіта» серед інших блоків їх власних ІРЛР залишалася найбільшою упродовж 2004–2013 рр.

Мінімальне значення освітнього індексу зафіксовано у 2004 р. на Тернопільщині (0,6900), а максимальне – у 2012 р. на Донеччині (0,8826) (рис. 2, табл. 1). За нашими розрахунками, середнє значення освітнього індексу за 2004–2013 рр. по 25 регіонах становить 0,8046.

За підсумками 2013 р. найбільші значення освітнього індексу зафіксовано у Донецькій (0,8559), Дніпропетровській (0,8516) та Харківській (0,8496) областях, найнижче – на Закарпатті (0,7259).

Хоча значення освітніх індексів в усіх регіонах протягом 2004–2013 рр. у цілому зросли, їх динаміка не демонструє бажаної стабільності⁵. Найбільш стабільна позитивна динаміка зафіксована лише у 4 областях: Львівській, Тернопільській, Чернівецькій та Чернігівській. Оскільки міжрегіональна диференціація значень індексу блоку «Освіта» за досліджуванний період залишається наднизькою, «боротьба» за рейтингові місця у сфері освіти є досить напруженою та, фактично, призводить до значних коливань рейтингових позицій регіонів кожного року (табл. 2). До беззаперечних лідерів рейтингу упродовж 2004–2013 рр. можна віднести лише Донецьку, Дніпропетровську та Харківську області. Найнижчі рейтинги поки що залишаються за Волинською, Закарпатською, Івано-Франківською, Рівненською та Тернопільською областями.

Найбільший розмах варіації у рейтингу значень регіонального освітнього індексу зафіксовано на Херсонщині (18 місце у 2012 р., 2 місце – у 2007 р.), найменший – на Івано-Франківщині (25 місце у 2007–2008 рр., 23 місце – у 2005 р.) (рис. 3).

Навіть Донецька область (1 місце освітнього блоку протягом 2004–2009 рр. та 2012–2013 рр.) у 2011 р. посіла 6 місце. А от Закарпатська область (25 місце протягом 2009–2013 рр.) вище 21 сходинки (2008 р.) жодного разу не піднімалася.

Для «повноти» картини необхідно дослідити й структурні зміни регіональних освітніх індексів. До блоку «Освіта» за Методикою вимірювання регіо-

⁵ На жаль, обсяги статті не дозволяють автору розмістити графіки для кожного регіону за даними табл. 1, щоб наочно показати динаміку значень освітніх індексів.

⁶ Раніше, за Методикою 2001 р., проводився моніторинг по 8 індикаторах блоку «Рівень освіти населення»: охоплення дітей дошкільною освітою; охоплення дітей початковою, базовою середньою, повною середньою освітою (лише у школах); чисельність студентів вищих навчальних закладів різних рівнів акредитації на 10 тис. населення віком 15–17 та 18–23 років; середня тривалість навчання та частка осіб із вищою освітою (за даними Першого Всеукраїнського перепису населення 2001 р.). Також у блоці «Фінансування людського розвитку» відстежувалися показники «Сума видатків місцевих бюджетів на освіту в розрахунку на 1 особу (3–17 років)», «Питома вага видатків на освіту в сукупних соціальних видатках». Про необхідність переходу до нової методики розрахунку ІРЛР докладніше див. [4, с. 180–189; 6].

⁷ Розраховується як середній бал по всіх предметах та всіх учасниках тестування у регіоні за даними щорічних Офіційних звітів про проведення ЗНО Українського центру оцінювання якості освіти Міністерства освіти і науки України.

⁸ Регіональний розмах варіації за цим показником в цілому по 25 регіонах становить 98,4–99,6%, у тому числі у міських поселеннях – 98,0–99,7%, у сільській місцевості – 98,3–99,6% [7]. Треба також зазначити, що при розрахунку цього показника враховані не лише учні денних та вечірніх шкіл, а й учні професійно-технічних навчальних закладів та студенти вищих навчальних закладів, які здобувають повну загальну середню освіту вже за «межами» середньої ланки освіти.

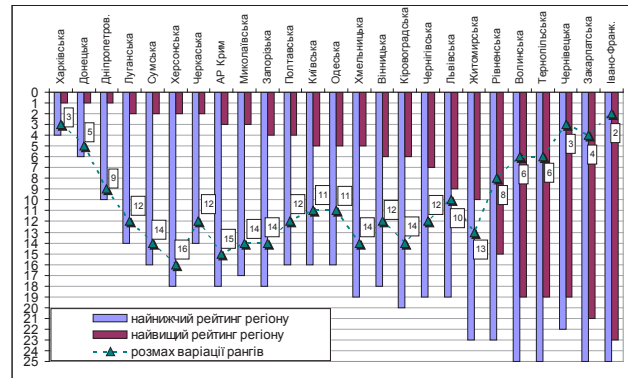


Рис. 3. Рейтинг* значень регіональних освітніх індексів протягом 2004–2013 рр.

Примітка: * ранг 1 відповідає найвищому рангу, ранг 25 – найнижчому; на рис. наведені найвищі та найнижчі рейтинги індексу блоку «Освіта» по кожному регіону

Джерело: побудовано за даними [5]

нального людського розвитку наразі⁶ входять 5 показників-стимуляторів:

- 1) чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3–5 років, % (вага показника при розрахунку ІРЛР становить 0,1057, або 5 місце за значущістю серед експертів);
- 2) охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку (6–18 років), % (вага 0,2733 – 1 місце відповідно);
- 3) частка осіб із вищою освітою серед населення 25 років і старше, % (вага 0,2094 – 3 місце);
- 4) середня тривалість навчання осіб віком 25 років і старше, років (вага 0,2445 – 2 місце);
- 5) середній бал за результатами Зовнішнього незалежного оцінювання навчальних досягнень випускників шкіл⁷, балів (вага 0,1671 – 4 місце).

Грунтовний аналіз показав, що враховуючи методичні особливості розрахунку ІРЛР, зокрема ваги показників у відповідних блоках, рейтинговий розподіл регіонів за блоком «Освіта» визначають наперед показники щодо охоплення загальною середньою освітою дітей шкільного віку, середньої тривалості навчання та частки осіб із вищою освітою серед дорослого населення.

Оскільки рівень охоплення загальною середньою освітою в усіх регіонах є доволі високим та найбільш стабільним серед інших показників блоку «Освіта» (навіть у міжпоселенському вимірі)⁸, то саме особливості освітньої структури дорослого населення впливають на рейтингові місця регіонів. При розробці регіональної політики сталого людського розвитку треба взяти до уваги той факт, що регіональні відмінності освітньо-кваліфікаційного рівня населення тісніше пов'язані з економічним розвитком територій, рівнем їх урбанізації, станом регіональних ринків праці. Адже висококваліфіковані категорії населення намагаються знайти високооплачувану роботу, а таких можливостей багато більше у великих містах та індустріальних регіонах України.

За даними Обстеження умов життя домогосподарств, яке проводить Державна служба статистики України на постійній основі (далі – ОУЖД), середня тривалість навчання дорослого населення за 2004–2013 рр. в цілому по Україні зросла з 11,2 до 12,0 років, а регіональна диференціація цього показника зменшилася. Якщо у 2004 р. мінімальне значення показника по 25 регіонах складало 10,3 року, то у 2013 р. – 11,1 року; максимальне 11,1 та 12,2 року

відповідно⁹. У 2013 р. середню тривалість навчання 12 років та більше зафіксовано вже у 10 регіонах: АР Крим, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Тернопільській та Чернігівській областях. Це дуже позитивна тенденція, оскільки розрахунки фахівців свідчать, що збільшення середньої тривалості навчання населення впливає і на темпи економічне зростання в країні [8, с. 39–40], і на розмір особистих доходів від трудової діяльності [9, с. 221].

Частка осіб із вищою освітою серед населення 25 років і старше в цілому по Україні зросла за 2004–2013 рр. з 39,6 до 45,9% (за даними ОУЖД). Негативну динаміку зафіксовано лише у двох областях (Закарпатській та Рівненській), а найбільший темп росту – у Чернівецькій, Запорізькій, Чернігівській та Хмельницькій областях. За підсумками 2013 р. середньоукраїнське значення цього показника (45,9%) вже перевищено у 9 областях: Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Кіровоградській, Луганській, Одеській, Харківській, Чернігівській. Однак у Дніпропетровській області частка дорослого населення з вищою освітою наразі становить 50,6%, а у Закарпатській – лише 24,2%. Щодо регіональної диференціації цього показника, то, на жаль, за 10 років вона збільшилася з 1,7 до 2,1 разу.

Така негативна тенденція може підсилити економічну та соціальну нерівність у суспільстві, адже існує прямий пропорційний зв'язок між кожним наступним рівнем освіти та доходами індивіда, а наявність у домогосподарстві хоча б однієї особи з вищою освітою значно зменшує ризик бідності [8, с. 43; 9, с. 220–222; 10, с. 169–171]. Високий рівень освіти знижує і ризик безробіття, зменшує тривалість пошуку нової високооплачуваної роботи, багато в чому визначає й гідні умови праці. Важливо підкреслити, що сьогодні науковці намагаються дослідити взаємозумовленість високих освітніх здобутків індивіда з умовами проживання та станом його здоров'я з точки зору покращення якості й тривалості життя.

У міжрегіональному вимірі волатильність демонстрував лише показник «Середній бал за результатами Зовнішнього незалежного оцінювання», оскільки по 24 регіонах¹⁰ (з 2009 р., коли почали проводити ЗНО) його значення «коливалися» подекуди у протилежних напрямках (розмах варіації в середньому становить 1,73 бали¹¹). Однак протягом 5 років лише у 7 областях усереднений бал ЗНО постійно перевищував середньоукраїнське значення: Волинській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Черкаській та Чернігівській. Своєрідним «лідером» серед 25 регіонів (без врахування даних

по Києву) залишається Львівська область: 2009 р. – 2 місце (1 місце того року посіла Тернопільська область); 2010–2013 рр. – 1 місце.

Треба зауважити, що цей показник, хоч і опосередковано, «відбиває» якість освітньої підготовки абітурієнтів: умови навчання та якість викладання у школі, «націленість» старшокласників на здобуття знань та розуміння ними важливості навчання, можливість пройти додаткову підготовку на курсах, у репетиторів (що, зазвичай, є дороговартісною). Як показав аналіз¹², найкращі шанси успішного ЗНО мають все ж таки старшокласники різних спеціалізованих закладів, міські учні (на відміну від сільських учнів та випускників минулих років). З огляду на це актуальним питанням залишається покращення якості освітніх послуг середньої ланки освіти задля збільшення майбутніх «освітніх шансів» дітей з сільської місцевості та малих міст, з малозабезпечених сімей, дітей, які опинилися в складних життєвих обставинах, інших соціально вразливих категорій.

Не дивлячись на високі показники охоплення сільських школярів освітою, соціальна інфраструктура сільської місцевості продовжує занепадати. Як показують розрахунки, наявна мережа сільських денних шкіл «фізично» неспроможна забезпечити належне охоплення підлітків повною середньою освітою [11, с. 13], тому з випускників 9-х класів у сільській місцевості продовжують навчання у 10-му класі денних шкіл 55,4%, тоді як у містах – 64,9%¹³.

За даними Державної служби статистики України, на 01.01.2014 р. 15008 сільських населених пунктів¹⁴, у яких є діти віком 7–17 років, зовсім не мають шкіл. У 19,5% з цих поселень найближча школа знаходиться на відстані 3 км, у 30,2% – на відстані 3–5 км, у 36,8% – 5–10 км, у 13,5% – понад 10 км [12, с. 137, 138]. Не дивлячись на наявність місцевого транспортного сполучення та реалізацію державної програми «Шкільний автобус», на початок 2013/14 н. р. понад 7 тис. сільських дітей, які проживають на відстані більше 3 км від школи, потребували хоч якогось підвезення [7].

Кількість сільських населених пунктів, де вкрай необхідно відкрити школу, становить 724 од. (з них 20% припадає на села з населенням до 200 жителів, 34% – до 500 жителів, 46% – понад 500 жителів) [12, с. 178]. В Україні 20,5% сільських шкіл потребують капітального ремонту, 0,7% – знаходяться в аварійному стані¹⁵ [12, с. 165].

Окремі показники функціонування середньої ланки освіти вказують й на «спільні» міжпоселенські проблеми. Так, на початок 2013/14 н. р. ще 56,0 тис. міських та 10,6 тис. сільських школярів навчалися у другу зміну. У 2,0 тис. міських (31,6%) та 2,6 тис. сільських (21,3%) денних шкіл¹⁶ не організовано безперешкодний доступ учнів-інвалідів хоча б до першого поверху [7].

Щодо підключення денних загальноосвітніх шкіл до мережі Інтернет, то за об'єктивними факторами ситуація є кращою у міських поселеннях (96,9%), аніж у сільських (73,7%)¹⁷. Однак простежується негативна тенденція, коли приєднання школи до Інтернету є формальним, оскільки за несплату він відключений. Майже половина шкіл не мають доступу до швидкісного Інтернету, що значно ускладнює використання сучасних електронних навчальних матеріалів, створення умов для дистанційного навчання дітей з обмеженими можливостями тощо. Крім того, вже більше 12% шкільних комп'ютерів є технічно несправними (а це 21,2 тис. у міських та 15,2 тис. од. у сільських закладах), а у понад половини шкіль-

⁹ У м. Києві середня тривалість навчання за цей період зросла з 12,8 до 13,5 року.

¹⁰ Стабільна негативна динаміка цього показника зафіксована лише по Черкаській області.

¹¹ Найбільший розмах варіації зафіксовано по Тернопільщині (3,07 бали), найменший – по Кіровоградщині (0,60 бали).

¹² Див. також [4, с. 417].

¹³ Розраховано автором за даними [7].

¹⁴ Або 55,6% їх загальної кількості. Найбільший відсоток сільських населених пунктів, де є діти шкільного віку та немає шкіл, припадає на Донецьку область (76,8%), найменший – на Закарпатську область (20,9%).

¹⁵ Регіональний розмах варіації за часткою шкіл, що потребують капітального ремонту: 9,2% (Запорізька) – 31,7% (Чернівецька область). Регіональний розмах варіації за часткою аварійних шкіл: 0,2% (Миколаївська) – 1,9% (Чернівецька область).

¹⁶ Без спеціальних шкіл (шкіл-інтернатів).

¹⁷ Розраховано автором за даними [7].

них комп'ютерів термін придбання перевищує 5 років (55% та 59% відповідно¹⁸).

Складною насаперед щодо територіальної доступності й зменшення рівня міжрегіональної диференціації залишається ситуація з охопленням дітей дошкільною освітою. Якщо у міських поселеннях охоплення дітей 3–5 років дошкільними навчальними закладами (далі – ДНЗ) збільшилося за 2004–2013 рр.¹⁹ з 85,8 до 92,5%, то у сільській місцевості – з 33,2 до 58,2%. На сьогодні лише 32,8% сільських населених пункти мають ДНЗ, що діють за призначенням²⁰. Загальна кількість сіл та селищ, де є діти віком до 6 років, але зовсім немає дитсадків, становить 17813 од. (або 66%²¹ їх загальної кількості). У 14% з них найближчий ДНЗ знаходиться на відстані 3 км, у 25% – на відстані 3–5 км, у 36% – 5–10 км, у 25% – понад 10 км [12, с. 137, 138].

Слід зазначити, що за кількістю працюючих закладів міська мережа дошкільної освіти значно поступається сільській (6,6 тис. проти 9,3 тис.). Однак середня кількість вихованців на один заклад у міжпоселенському вимірі відрізняється у 5 разів (166 проти 33).

За 10 років завантаженість міських ДНЗ зросла з 107 до 130 (чисельність дітей у розрахунку на 100 місць; регіональний розмах варіації зараз становить 112–154). Особливо чітко загострення ситуації простежується у містах з населенням 100 тис. осіб і більше. Наприклад, у Львові завантаженість лише за останній рік зросла з 166 до 176, а у Тернополі – з 176 до 185. У сільських поселеннях завантаженість дитсадків за 2004–2013 рр. зросла з 65 до 92, і вже по 10 регіонах перевищує середньоукраїнське значення (так, на Закарпатті воно сягає 132 вихованці на 100 місць).

Все це свідчить про надзвичайну складність щодо вирівнювання різноманітних регіональних деформацій у доступі до якісної дошкільної та шкільної освіти дітей різних вікових груп. При цьому вище окреслені проблеми залишаються актуальними для всіх регіонів, адже «поселенська складова» доступності та якості освітніх послуг є найвагомішою у кожній області.

Висновки. У міжрегіональному вимірі у структурі інтегрального ІРЛР (який складається з шести блоків) питома вага блоку «Освіта» залишається однією з найбільших (у середньому 22%). Протягом 2004–2013 рр. по всіх 25 регіонах значення освітнього індексу зросло, однак його найбільш стабільна позитивна динаміка зафіксована лише у 4 областях: Львівській, Тернопільській, Чернівецькій та Чернігівській. Аналіз показав також значні коливання рейтингових позицій регіонів внаслідок наднизької міжрегіональної диференціації значень освітнього індексу, а до беззаперечних лідерів упродовж 10 років можна віднести лише Донецьку, Дніпропетровську та Харківську області. Найнижчі рейтинги у сфері освіти поки що залишаються у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській та Тернопільській областях.

Враховуючи методичні особливості розрахунку освітнього індексу (за п'ятьма показниками-стимуляторами), рейтинговий розподіл регіонів у сфері освіти визначали насамперед індикатори щодо охо-

плення дітей повною середньою шкільною освітою, середньої тривалості навчання та частки осіб із вищою освітою серед населення віком 25 років і старше. Хоча зафіксовано зниження регіональної диспропорційності освітнього розвитку за окремими показниками, однак відмінності між містом і селом у всіх регіонах залишаються суттєвими.

З огляду на проведення АТО на Донбасі та анексію АР Крим, з 2014 р. рейтинг регіонів за рівнем людського розвитку, у тому числі у сфері освіти, може змінитися кардинально (внаслідок значної руйнації освітньої мережі Донецької та Луганської областей, зростаючу чисельність вимушених переселенців, насамперед у Харківську, Запорізьку, Дніпропетровську та Полтавську області). На наш погляд, найважливішим індикатором при проведенні регіональної освітньої політики у найближчий час має стати доступність якісних послуг шкільної освіти.

В цілому дослідження показало, що сфера освіти справляє помітний вплив на рівень людського розвитку в усіх регіонах країни. Однак роль освіти не можна розглядати лише у контексті параметризації окремих її аспектів (що наразі включені у Методику розрахунку ІРЛР) та намагання максимізувати їх значення. При розробці заходів освітньої політики необхідно враховувати значущість освіти як соціального інституту, що сприяє особистісному розвитку людини, формуванню громадянської позиції та національної свідомості, дозволяє реалізувати освітні переваги у високий рівень життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. United Nations Development Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>.
2. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. UNDP. NY. 226 p.
3. Лібанова Е.М. Презентація основних висновків моніторингової доповіді ПРООН «Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна–2014» (19 грудня 2014 р., м. Київ, ІДСД імені М.В. Птухи НАН України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>.
4. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції : [колективна монографія] / відпов. за випуск Л.М. Черненко,
5. О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
6. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 62 с.
7. Макарова О.В. Регіональний індекс людського розвитку: причини та напрями удосконалення методики розрахунку / О.В. Макарова, О.М. Гладун // Статистика України. – 2012. – № 1(56). – С. 10–15.
8. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Макарова Е.В. Образование в модернизированном обществе: цели и приоритеты для Украины // Демография та соціальна економіка. – 2014. – № 1(21). – С. 37–47.
10. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики : [колективна монографія] / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
11. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
12. Хмелевська О.М. Досягнення Україною цілей розвитку тисячоліття у сфері освіти // Демография та соціальна економіка. – 2013. – № 2(20). – С. 9–20.
13. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: Статистичний збірник / відп. за вип. О.О. Кармазіна. – Державна служба статистики України. – 2014. – 187 с.

¹⁸ Розраховано автором за даними [7].

¹⁹ Дані за 2013 р. попередні.

²⁰ Найбільший відсоток – у Чернівецькій області (69,3%), найменший – у Чернігівській (17,8%).

²¹ Найбільший відсоток – у Чернігівській області (81%), найменший – у Чернівецькій (31%).

УДК 331.582:631.11

Шитікова Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та підприємництва
Запорізького національного технічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні підходи щодо оцінки ефективності використання людських ресурсів підприємства. Проаналізовано показники управлінської діяльності та запропоновано методичний підхід розрахунку економічного ефекту від управлінської діяльності з підвищення ефективності використання персоналу агропромислового підприємства. Визначено шляхи підвищення використання трудових ресурсів, інтенсивного відтворення трудового потенціалу, розвитку агропромислового сектору.

Ключові слова: система управління, агропромислове підприємство, персонал, механізм управління, продуктивність праці, плинність кадрів, сумісництво професій, економічний ефект.

Шитикова Л.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы теоретические подходы к оценке эффективности использования человеческих ресурсов предприятия. Проанализированы показатели управленческой деятельности и предложен методический подход расчета экономического эффекта от управленческой деятельности по повышению эффективности использования персонала агропромышленного предприятия. Определены пути повышения использования трудовых ресурсов, интенсивного воспроизводства трудового потенциала, развития агропромышленного сектора.

Ключевые слова: система управления, агропромышленное предприятие, персонал, механизм управления, производительность труда, текучесть кадров, совмещение профессий, экономический эффект.

Shytikova L.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISE

The article is devoted to the research of theoretical approaches to evaluation of the effectiveness of the use of human resources at the enterprise. Indexes of administrative activity are analyzed and methodical approach to the calculation of economic effect of management activities for improvement of personnel use at the agro-industrial enterprise is proposed. The ways to improve the utilization of labor resources, intensive reproduction of labor potential, development of agriculture sector are identified.

Keywords: control system, agroindustrial enterprise, personnel, management mechanism, productivity, turnover, combination of professions, economic effect.

Постановка проблеми. Дослідження теоретичних підходів та розробка методики оцінки результативності управлінської діяльності агропромислового підприємства підвищення ефективності використання персоналу на основі аналізу показників управлінської діяльності з урахуванням специфіки функціонування як сільськогосподарського підприємства і його управлінської сфери є вкрай важливою проблемою в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вибору методичних підходів оцінки ефективності управління людськими ресурсами в останні роки досліджується зарубіжними і вітчизняними вченими такими, як В.Г. Андрійчук [1], О.А. Грішнова [2], А.Я. Кібанов [3, 4], І.І. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге [5], О.О. Мітрофанова, Л.В. Івановська [6], С.О. Шапиро [7] та ін. Науковцями покладено теоретичні основи щодо визначення ефективності управління трудовими ресурсами, що сприяє підвищенню ефективності використання персоналу та інтенсивності процесу відтворення трудового потенціалу, яке має найперше значення для реалізації конкурентних переваг та успішного розвитку підприємства. Однак особливої актуальності набувають питання оцінки ефективності управління персоналом агропромислових підприємств; ці питання залишаються дискусійними та потребують продовження досліджень.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає у визначенні методичних підходів до оцінки ефективності управління людськими ресурсами агропромислового підприємства, що є важливим завданням організації, оскільки дає мож-

ливість зробити оцінку діяльності управлінської сфери, розробити заходи із більш повного використання персоналу як найбільш важливої складової організації, визначити причини втрачених можливостей.

Виклад основного матеріалу. Світова практика свідчить про значне зростання ролі управління персоналом і у зв'язку з цим ускладнення менеджменту. Ефективність управління персоналом визначається ступенем реалізації загальних цілей підприємства. Нині Україна знаходиться в процесі оновлення кадрової системи. Це визначається новою роллю кадрів, підвищенням важливості освітянського рівня для ефективного управління і розвитку, їх впливом на зростання доходу підприємства. Підвищення ефективності управління персоналом в жорстких умовах кризи вимагає уваги до всіх аспектів управління. Майбутня конкурентоспроможність та життєстійкість підприємства безпосередньо залежать від якості роботи з працівниками, здатності отримати від них максимальну віддачу.

Дослідження управління працею в агроформуваннях засвідчили недостатню увагу щодо оцінки ефективності управління персоналом підприємств АПК, що негативно впливає на використання можливостей підвищення ефективності управління людськими ресурсами та оцінки доцільності інвестування в персонал. З другого боку, дуже важко оцінити ефективність цієї діяльності, що обумовлює визнання її як найбільш слабким елементом, який обмежує ефективність всієї системи управління. Важливим інструментом управління є ефективна оцінка персоналу. Тому нами запропоновані методичні підходи оцінки, що дозволяють визначити і проаналізувати резуль-

тати діяльності управлінської сфери щодо використання персоналу, які надають більш обґрунтовану і точну оцінку і в той же час спрощують обсяг досліджень і аналітичних операцій. Використовується комплексний підхід, який дозволяє оцінити економічну ефективність праці на рівні агропідприємства, визначити ефективність застосованих способів і методів роботи з людськими ресурсами, а також розробити заходи щодо реструктуризації та антикризового управління.

Джерелом економічного ефекту від управлінської діяльності на підприємстві є розвиток трудового потенціалу окремого працівника і колективу загалом, що є наслідком ухвалення управлінських рішень, результатом яких є отримання додаткового доходу від господарської діяльності. Ефект від управління може набувати різної форми і оцінюватися різними показниками. На думку С. О. Шапіро, ефект може знайти своє вираження в такому вигляді:

- збільшення випуску продукції внаслідок зростання продуктивності праці і підвищення її якості;
- задоволеність працею (мотиваційний ефект)
- зменшення збитків від плинності кадрів у зв'язку зі стабілізацією колективу;
- відносна економія коштів за рахунок скорочення термінів навчання завдяки підбору професійно підготовлених працівників (ефект виражається в економії коштів, необхідних для досягнення певного стану трудового потенціалу) [7, с. 266].

Оскільки, ефективні результати є, з одного боку, метою виробництва, а з іншого – чинником економічного зростання, підвищення ефективності – це максимальне збільшення коефіцієнту корисної дії під час використання застосованих і споживаних сукупних ресурсів виробництва. Показник економічного ефекту є багатофакторним поняттям, що охоплює результативність управління, яке відображає комплексність підходу до оцінки ефективності роботи персоналу. Тому вважаємо, що оцінка результативності управлінської діяльності агропідприємства з підвищення ефективності використання персоналу є величиною, до складу якої належать зусилля щодо стабілізації колективу, підвищення продуктивності праці тощо.

Вважаємо, що розрахунок економічного ефекту управлінської діяльності з підвищення ефективності використання персоналу підприємств АПК повинен мати модифікований характер, що виражається в урахуванні специфіки функціонування сільсько-

господарського підприємства і його управлінської сфери. Використовуючи напрацювання науковців [7; 10], оцінку діяльності управлінської сфери агропідприємства пропонуємо проводити на основі розрахунків за формулами:

1. Ефект від навчання з подальшим сумісництвом професій розраховується за формулою:

$$E_{навч} = (Z_{пл} \cdot T_{сез.випл.} \cdot R_c + B_{навч}) - B_{зн} \cdot R_p \cdot T_{сез.випл.} \cdot K_{наоб.}, \quad (1)$$

де $Z_{пл}$ – заробітна плата робітника в місяць, який навчався суміжним професіям;

$T_{сез.випл.}$ – календарний період, упродовж якого здійснюються сезонні виплати, $T_{сез.випл.} = 6$ міс.;

R_c – чисельність працівників, які навчалися суміжним професіям;

$B_{навч}$ – витрати на навчання;

$B_{зн}$ – витрати на заробітну плату робітника в місяць, діяльність якого може бути охоплена сумісництвом;

R_p – чисельність робітників, діяльність яких може бути охоплена сумісництвом;

$K_{наоб}$ – коефіцієнт, що враховує розмір надбавок, $K_{наоб} = 0,2$.

2. Ефект від змін плинності кадрів розраховується за формулою:

$$E_{пл} = B_{нов} \cdot \overline{R_{сн}} \cdot \Delta K_{пл}, \quad (2)$$

де $B_{нов}$ – витрати на новачка, які визначаються співвідношенням загальних витрат на відбір, первинне навчання до кількості відібраних кандидатів;

$\overline{R_{сн}}$ – середньоспискова чисельність працюючих;

$\Delta K_{пл}$ – зміни середньорічного коефіцієнту плинності кадрів.

3. Ефект від змін продуктивності праці розраховується за формулою:

$$E_{пн} = \overline{R_{сн}} \cdot \Delta Ппр, \quad (3)$$

де $\overline{R_{сн}}$ – середньоспискова чисельність робітників підприємства;

$\Delta Ппр$ – приріст середньорічної продуктивності праці.

4. Сумарний ефект розраховується за формулою:

$$E_{заг} = E_{навч} + E_{пл} + E_{пн}. \quad (4)$$

Представлені формули відображають залежність економічної ефективності управління персоналом від сукупності факторів, що надають прямий вплив на оцінку успішної діяльності агропідприємства. Запропонована методика має певні переваги, які полягають в спробі об'єднати кількісні (скорочення чисельності працюючих; економія фонду заробітної плати) та якісні (залучення новачків, які внесуть в органі-

Таблиця 1

Показники управлінської діяльності використання персоналу підприємств АПК

Найменування показника	Агропромислові підприємства				
	ПОП «АФ ім. Чапаєва»	СВК «Орлянський»	ПОП АФ «Злагода»	ТОВ «АПК Істок»	ТОВ «Промінь»
Середньомісячна заробітна плата, грн	1650	1530	1580	1820	1800
Чисельність працівників, діяльність яких може бути охоплена сумісництвом	8	4	6	6	6
Чисельність працівників, які навчалися суміжним професіям	4	2	3	3	3
Витрати на навчання суміжним професіям, тис. грн	12,0	6,0	9,0	9,0	9,0
Середньоспискова чисельність працюючих	70	42	76	54	77
Витрати на новачка, грн	750	525	825	1125	525
Зміни середньорічного рівня плинності кадрів, %	4,71	1,42	3,1	6,4	2,04
Очікуване підвищення продуктивності праці, тис. грн/ос.	4,5	3,2	6,46	10,2	5,6

зацію нові ідеї та пропозиції; підвищення кваліфікаційного рівню працюючих) показники управлінської діяльності. Представлена методика характеризує взаємозв'язок між зазначеними складовими: ефект від зменшення плинності кадрів та ефект від навчання з подальшим сумісництвом професій визначають і безпосередньо впливають на ефект від підвищення продуктивності праці. Вихідні дані до розрахунку ефекту управлінської діяльності з підвищення ефективності використання персоналу підприємств АПК Василівського району Запорізької області представлені в таблиці 1.

В сучасній трактовці навчання з подальшим сумісництвом професій слід розглядати не тільки, як підвищення кваліфікаційного рівню працюючих, а і як дифузію професійних навичок, більш глибоке вивчення різних напрямів та особливостей діяльності суб'єкта господарювання. Сучасні агропідприємства використовують зимовий період для отримання працівниками споріднених та інтегрованих професій на курсах цільового призначення.

Під час розрахунку ефекту від навчання з подальшим сумісництвом професій враховується календарний період, упродовж якого здійснюються сезонні виплати (прийнято $T_{\text{сез.анл.}} = 6$ міс.) та коефіцієнт, що враховує розмір надбавок та доплат за сумісництво, який залежить від особливостей діяльності агропідприємства в конкретний календарний рік (прийнято $K_{\text{надб.}} = 0,2$).

Плинність персоналу, що характеризує стабільність трудового колективу, є складним показником, залежить від багатьох причин, які необхідно вивчати і аналізувати. Із загальновідомими (порушення трудової дисципліни, власне бажання, скорочення кадрів та ін.) звільнення працівників може статися у разі їх невідповідності займаній посаді від браку кваліфікації, відсутності знань і навичок; психологічна неготовність працівника та ін., що сприятиме позитивним тенденціям в організації. Під час розрахунку ефекту від зменшення плинності кадрів враховуються витрати на новачка, які залежать від загальних витрат на відбір, первинне навчання, ознайомлення з правилами техніки безпеки та охорони праці.

Рівень продуктивності праці, який загалом залежить від співвідношення обсягу виконаних робіт (вироблених товарів, послуг) та витрат праці, є результатом здобутків підприємства в галузі організації праці, оновлення і ефективного використання сучасних технологій, техніки.

Результати розрахунку ефекту від управлінської діяльності підприємств АПК з підвищення ефективності використання персоналу (таблиця 2) свідчать про те, що найбільший ефект агропідприємство може отримати за рахунок підвищення продуктивності праці (88,58–94,6%), як інтегрованого показ-

ника результату управлінських зусиль, від навчання з подальшим сумісництвом професій (4,91–11,22%). Найменша доля (0,18–0,7%) припадає на ефект від зменшення плинності кадрів, це пояснюється специфікою роботи з персоналом в сільській місцевості: обмеженістю пропозиції робочих місць і, як наслідок, низьким рівнем плинності робітників.

Аналіз управлінської діяльності агропромислових підприємств показав недостатнє використання інтелектуального потенціалу, що стосується рівня освіти, впровадження раціоналізаторських пропозицій, інноваційних технологій. Це свідчить про те, що господарювання останніх років ґрунтується значною мірою на кількісних факторах, а не на якісних. Відтак в основі розвитку персоналу підприємств АПК має бути розкладений такий якісний фактор, як освіта, що вимагає покращення її якості, а саме – впровадження інноваційних методів навчання, а також реалізацію концепції «безперервного професійного навчання впродовж всього трудового життя» [8, с. 54].

Запропонована методика оцінки ефективності системи управління персоналом підприємств АПК може поліпшити обґрунтованість ухвалення рішень щодо оцінки наявних резервів розширення масштабів виробництва, змін окремих напрямів діяльності, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності та життєдіяльності агропідприємства.

Результати розрахунку ефекту від управлінської діяльності агропромислових підприємств за запропонованою методикою дозволяють визначити:

- рівень управління персоналом на підприємстві;
- фактичний результат управлінської діяльності порівняно з очікуваним;
- розмір втрачених можливостей;
- напрями підвищення ефективності управління персоналом.

Для забезпечення якості і конкурентоспроможності продукції, розширення ринкових можливостей, отримання додаткового доходу необхідно компетентно керувати персоналом, визначати продуктивні етапи управління і, використовуючи новітні наукові розробки та практичний узагальнений досвід вітчизняних та зарубіжних підприємств, створювати таку систему управління, яка буде найефективнішою на конкретному підприємстві. Кожне підприємство повинно розробити особливі методи, процедури, програми управління процесами, які пов'язані з людськими ресурсами. Тому побудова ефективної і динамічно функціонуючої системи управління персоналом є проблемою вкрай актуальною і робота з її подальшого удосконалення повинна здійснюватися постійно.

Для досягнення обраних завдань з використання персоналу, розвитку агропромислового сектору пропонуються такі шляхи:

Таблиця 2

Результати розрахунку ефекту від управлінської діяльності агропромислових підприємств

Назва господарства	Ефект від навчання з подальшим сумісництвом професій		Ефект від зменшення плинності кадрів		Ефект від підвищення продуктивності праці		Сумарний ефект, тис. грн
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
ПОП «АФ ім. Чапаєва»	35,760	10,12	2,472	0,70	315,0	89,18	353,232
СВК «Орлянський»	17,016	11,22	0,31311	0,202	134,4	88,58	151,73
ПОП АФ «Злагода»	26,064	5,022	1,943	0,37	490,96	94,6	518,967
ТОВ «АПК Істок»	28,656	4,91	3,888	0,668	550,8	94,4	583,344
ТОВ «Промінь»	28,44	6,18	0,82467	0,18	431,2	93,65	460,46

- удосконалення структури виробництва, його науково-технічне оновлення;
- підвищення наукоємності виробництва, розвиток і активне використання нових технологій;
- подальша механізація та автоматизація робіт;
- вдосконалення системи економічного стимулювання робіт;
- вдосконалення підготовки та перепідготовки кадрів;
- зміна характеру праці;
- поліпшення соціальних умов праці.

Висновки. Розрахунок економічного ефекту управлінської діяльності з підвищення ефективності використання персоналу агропромислових підприємств повинен носити модифікований характер, що виражається в урахуванні специфіки функціонування сільськогосподарського підприємства і його управлінської сфери. Сумарний ефект включає: ефект від навчання працюючих з подальшим сумісництвом професій; ефект від зменшення плинності кадрів; ефект від підвищення продуктивності праці.

За результатами аналізу управлінської діяльності можемо стверджувати, що досліджувані агропромислові підприємства роблять спроби щодо зростання ефективності своєї діяльності, намагаються підвищити конкурентоспроможність виробленої продукції, освоюють нові напрями ведення господарської діяльності, активно використовуючи ресурсний потенціал. Це свідчить про прагнення керівництва цих агропідприємств покращити використання ресурсного потенціалу, одержати позитивний ефект і втримати цей результат як можна довше.

Запропонований підхід розрахунку економічного ефекту управлінської діяльності дає можливість зробити оцінку діяльності управлінської сфери підприємства, вивчити причини втрачених можливостей, розробити заходи щодо більш повного використання персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид. доп. і перероблене. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации : [учебно-практическое пособие] / А. Я. Кибанов. – М. : Проспект, 2012. – 48 с.
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Система управления персоналом : [учебно-практическое пособие] / А.Я. Кибанов. – М. : Проспект, 2012. – 64 с.
5. Мазур И.И. Эффективный менеджмент : [учеб. пособие для вузов] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге] ; под общ. ред. И.И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2003. – 555 с.
6. Митрофанова Е.А., Ивановская Л.В. Управление персоналом: теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом : [учебно-практическое пособие] / [Е.А. Митрофанова, Л.В. Ивановская] ; под ред. А.Я. Кибанова. – М. : Проспект, 2012. – 72 с.
7. Шапиро С.А. Управление человеческими ресурсами. Практическое пособие по кадровому планированию организации / С.А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. – 304 с.
8. Заюков І.В. Особливості розвитку трудових ресурсів в галузі будівництва / І.В. Заюков // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – Вінниця : ВПІ, 2009. – № 5. – С. 50–54.
9. Ермоленко А.А. Основные направления повышения эффективности использования ресурсов в сельском хозяйстве / А.А. Ермоленко, А.В. Мордовец // БІЗНЕС-ІНФОРМ – 2012. – № 12. – С. 132–134.
10. Ештокин М.В. Формирование и развитие организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами в регионе / М.В. Ештокин // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2011. – Вып. 3. – С. 31–34.
11. Кирич Н. Эффективное использование трудовых ресурсов как фактор стабилизации функционирования предприятий / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 39–42.
12. Курган В.П. Економіка аграрних підприємств : [навчально-методичний посібник] / В.П. Курган. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 270 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.276

Алексєєнко Л.М.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету***Стецько М.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету***Партика П.М.***здобувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*

МОДЕРНІЗАЦІЯ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Стаття присвячена теоретичним, методологічним і практичним аспектам формування та реалізації ефективної боргової політики в нових умовах національної макроекономічної нестабільності. Обґрунтовано, що координація боргової, бюджетної і грошово-кредитної політик в умовах розбалансування національної економіки та ускладнення управління зовнішнім державним боргом сприятиме досягненню взаємопов'язаних цілей, а саме забезпеченню фінансової стабільності. Окреслено пріоритети модернізації боргової політики держави в контексті розробки цілісної системи економічних намірів та заходів щодо діагностування залежності фінансової асиметрії в національній бюджетній системі від чинників, не контрольованих державою, та щодо підвищення ефективності інвестування додаткових бюджетних доходів.

Ключові слова: боргова політика, бюджетна політика, грошово-кредитна політика, дефіцит бюджету, зовнішній державний борг, дефолт, державні цінні папери.

Алексєєнко Л.М., Стецько Н.В., Партика П.М. МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статья посвящена теоретическим, методологическим и практическим аспектам формирования и реализации эффективной долговой политики в новых условиях национальной макроэкономической нестабильности. Обосновано, что координация долговой, бюджетной и денежно-кредитной политики в условиях разбалансировки национальной экономики и осложнения управления внешним государственным долгом будет оказывать содействие достижению взаимосвязанных целей, а именно обеспечению финансовой стабильности. Определены приоритеты модернизации долговой политики государства в контексте разработки целостной системы экономических намерений и мероприятий по диагностированию зависимости финансовой асимметрии в национальной бюджетной системе от факторов, не контролируемых государством, а также повышению эффективности инвестирования дополнительных бюджетных доходов.

Ключевые слова: долговая политика, бюджетная политика, денежно-кредитная политика, дефицит бюджета, внешний государственный долг, дефолт, государственные ценные бумаги.

Alekseyenko L.M., Stetsko M.V., Partyka P.M. MODERNIZATION OF DEBT POLICY AND EXTERNAL STATE DEBT MANAGEMENT UNDER MACROECONOMIC INSTABILITY

The article is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of the development and implementation of effective debt policy in the new conditions of national macroeconomic instability. It is grounded, that coordination of debt, fiscal and monetary policies in terms of deregulation of the national economy and complication of external debt management will help to achieve the interrelated goals, namely ensure financial stability. The priorities for modernizing debt state policy in the context of developing an integral system of economic intentions and measures to diagnose financial asymmetry dependence in the national budget system on factors which are not controlled by the state; the increase of the investment efficiency of additional budget revenues are outlined.

Keywords: debt policy, fiscal policy, monetary policy, fiscal deficit, foreign state debt, default, government securities.

Постановка проблеми. В Україні сучасні економічні реформи зумовлюють трансформацію національної економіки й усього суспільства. Оцінка спрямованість реформ, залучення нових внутрішніх фінансових джерел економічного й соціального розвитку потребують осмислення й переоцінки наукових і суспільних ідеалів, з якими тісно взаємопов'язане подання про онтологію та методологію розвитку фінансової науки. Випуск державних цінних паперів

для покриття дефіциту бюджету сприяє реалізації боргової політики держави. В умовах активізації економічних реформ формування теоретико-методологічних засад та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності боргової політики держави є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування сутності й особливостей виконання державних цінних паперів для фінансу-

вання бюджетного дефіциту здійснили такі відомі зарубіжні вчені-економісти, як: К. Андерсен (стимулювання економічного зростання в процесі оптимізації державних витраток) [1]; О. Бланшар (макроекономічна політика щодо стійкого зниження боргів) [2]; Г. Елерс (політика управління державним боргом) [3]; А. Сміт, Д. Рікардо (необхідність ліквідації державних боргів) [4].

Серед українських економістів вагомих внесок у розробку цієї тематики зробили: Р.Л. Балакін, С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов (оптимізація обсягів та раціоналізація структури витратання бюджетних ресурсів) [5]; С.Я. Боринець, Л.В. Могилко (моделі організаційного забезпечення управління державним боргом) [6]; В.С. Загорський (теоретико-методологічна концептуалізація боргової політики) [7]; В.В. Козюк (регулювання державного боргу в умовах макрофіскальної глобальної нестабільності) [8]; С.Л. Лондар (взаємозв'язок скорочення бюджетних витраток, особливо соціального спрямування, зі збільшенням дефіциту бюджету та державного боргу) [9]; О.В. Шлапак (стабілізація та антикризове управління державними фінансами України) [10].

Постановка завдання. Віддаючи належне науковим доробкам зазначених учених, слід сформулювати теоретико-методологічні засади дослідження, яке полягає у відстеженні тенденцій і суперечностей фінансування бюджетного дефіциту шляхом випуску державних цінних паперів. Також нині недостатньо акцентують увагу на пріоритетах модернізації технологій трансформації національної боргової політики. Проблематика статті актуальна із практичної точки зору, оскільки її нерозв'язаність визначає виникнення довгострокових ризиків нарощування бюджетної розбалансованості, що зумовлює незбалансованість стратегічних орієнтирів боргової політики.

Метою статті є наукове обґрунтування пріоритетів модернізації боргової політики у контексті координації з бюджетною і грошово-кредитною політиками в умовах розбалансування національної економіки та ускладнення управління зовнішнім державним боргом для досягнення взаємопов'язаних цілей, а саме забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відродження наукового інтересу до проблематики фінансів, бюджетно-податкової політики, боргової політики і міжбюджетних відносин, пов'язаних з функціями держави, зумовлено посиленням ролі держави як інституту останньої інстанції, спроможного протистояти руйнівному впливу глобальної фінансової кризи на національну економіку. Керуючий Дослідницьким департаментом МВФ О. Бланшар, досліджуючи «революцію раціональних очікувань», визнав, що фінансова криза дозволяє зробити один очевидний висновок для економічної політики: влада має посилити увагу до макроекономічної, макропроденційної політики і політики регулювання фінансового сектора [2, с. 31].

Класики економічної теорії А. Сміт і Д. Рікардо виступали за необхідність ліквідації державних боргів. Д. Рікардо у праці «Початок політичної економії і податкового обкладення» визнав, що «... державний борг приводить до відтоку капіталу, а дефіцитне фінансування скорочує приватні заощадження, тягар боргу полягає не тільки у щорічній виплаті процентів, скільки у розтраті ресурсів» [4, с. 96]. Кейнсіанська економічна політика допускала існування бюджетного дефіциту, якому відводилася важлива роль

у стимулюванні економічного зростання. Такі підходи сприяли розвитку державної боргової політики, ринку позичкового капіталу, оскільки державні позики стали важливим джерелом формування фінансових ресурсів країни.

Загалом негативна оцінка дефіцитного фінансування економіки та державного боргу представниками класичної школи політичної економії відіграла важливу роль у розробці й реалізації боргової політики урядами багатьох країн. У сучасній економіці потреби суспільства і можливості держави щодо регулювання дефіциту бюджету та державного боргу стали дієвим інструментом боргової політики стимулювання економічного розвитку країн.

В економічній літературі відсутня єдність думок із проблем реалізації боргової політики. Бюджетний кодекс України визначає управління борговою політикою держави. У ст. 16 зафіксовано права на здійснення державних внутрішніх та зовнішніх запозичень та управління борговими зобов'язаннями [11]. У кодексі подано визначення таких понять, як: державний та місцевий борг, гарантований державою чи територіальною громадою міста борг, державне та місцеве запозичення.

Боргова політика потребує врахування рівня розвитку економіки, форм взаємодії фінансової та боргової політики, впливу суб'єктивних чинників, особливостей взаємозв'язків фінансового і реального секторів економіки. Важливо координувати взаємодію між усіма елементами єдиної національної боргової політики. Застосування інтегрального підходу до розробки й реалізації боргової політики сприяє забезпеченню узгодженню її завдань та мінімізації ризиків.

Також доцільно оптимізувати структуру, форми і масштаби залучення запозичень. Згідно із Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» у 2014 р. на обслуговування боргу планувалося витратити 109,1 млрд грн, із яких виплати внутрішнім кредиторам становлять 67,7 млрд грн, а зовнішнім кредиторам – 41,5 млрд грн; планувалося профінансувати бюджетний дефіцит на рівні 68,6 млрд грн [12].

Надмірне боргове навантаження призводить до спрямування значної частки державних витраток на поточне обслуговування боргу та фінансування бюджетного дефіциту, зменшуючи розміри державних витраток на соціально-економічну сферу. Органи влади залучають додаткові джерела для фінансування потреб держави, як правило, на борговій основі. В.С. Загорський визнає, що держава при обмежених грошових ресурсах не в змозі виконувати свої функції, тобто забезпечувати постійно зростаючі потреби усього суспільства і кожного індивідуума зокрема; фінансування за рахунок позик – альтернатива для фіска [7, с. 24]. Поділяємо точку зору В. Д. Лагутіна, який вважає, що у стратегічному плані боргова політика держави має більше спрямовуватися на інвестиційні завдання [13, с. 10].

Реалізація програми кредитування «stand-by» Міжнародним валютним фондом є реальною альтернативою фінансування боргових зобов'язань держави. О. Бланшар в праці «Де підстерігає небезпека» зауважує, що остання фінансова криза стала причиною нагромадження великого обсягу боргу як державного, так і приватного, тому достатньо несприятливого шоку для відновлення боргової кризи [2, с. 31]. У цьому контексті основним завданням макроекономічної політики повинне стати повільне, але стійке зниження боргу до менш небезпечного рівня.

Вважаємо, що при розробці боргової політики держави доцільно здійснювати такі науково-методичні заходи:

- формувати механізм балансування доходів і витрат у бюджетних системах, що виступають основою централізованих фінансів;
- проводити кількісний і якісний аналіз залежності фінансової розбалансованості бюджетної системи від внутрішніх і зовнішніх чинників;
- діагностувати екстраполяцію залежності фінансової асиметрії в національній бюджетній системі від чинників, не контрольованих державою;
- підвищувати ефективність інвестування додаткових бюджетних доходів з метою одержання найбільшого макроекономічного ефекту від використання державою фінансових активів.

Координації боргової, бюджетної та грошово-кредитної політик сприяє наявність взаємопов'язаних завдань, а саме забезпечення економічної та фінансової стабільності. Проте неузгодженість державного регулювання за допомогою цих політик економічних процесів може зумовити розбалансування національної економіки і ускладнення управління зовнішнім державним боргом. О. Шлапак визнає, що в рамках поглиблення співпраці України з МВФ та з урахуванням положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС доцільно здійснювати системні заходи з оптимізації державних видатків шляхом реформування податкової системи, детінізації економіки, збільшення доходів бюджету, забезпечення узгодженості й збалансованості інтересів центрального державного управління та місцевого самоврядування [10, с. 18–22].

Необхідність формування механізму забезпечення збалансованості фінансових потоків у бюджетній системі зростає в нових умовах фінансової нестабільності, коли держава перетворюється в інститут останньої інстанції, спроможний генерувати сталий економічний розвиток. І.П. Ронжина вважає, що механізм фінансування суспільно значимих функцій держави в ідеалі покликаний підтримувати баланс між бюджетними доходами й витратами, а в реальній дійсності нівелює вертикальну й горизонтальну розбалансованість фінансових потоків між різними рівнями бюджетної системи [14, с. 117–119].

В умовах перманентності та поглиблення кризових явищ механізм забезпечення фінансової стабільності бюджетної системи потребує скорочення бюджетних видатків, а також міжбюджетних трансфертів. У 2013 р. обсяги державних видатків, порівняно з 2008 р., зросли на 64%, тоді як валовий зовнішній борг зріс на 40% за аналогічний період; відбулося зменшення доходів Зведеного бюджету на 1%, порівняно з 2012 р., тоді як дефіцит бюджету за аналогічний період зріс на 25% (або до 4,4% до ВВП) [15].

У нових умовах фінансової нестабільності поглиблюється криза державних фінансів, бо уряду не вдається стримати зростання боргового навантаження на бюджет, що звужує структуру державних видатків, оскільки значна їх частина використовується на погашення боргових зобов'язань держави. Бюджетний дефіцит зумовлюється погіршенням економічної ситуації в країні, невизначеністю фінансової і боргової політик держави, падінням ВВП, недосконалістю системи оподаткування. Зростання фінансової незбалансованості всіх рівнів бюджетної системи потребує пошуку альтернативних джерел фінансування їхніх дефіцитів бюджетів. Для підвищення ефективності бюджетної стратегії доцільно акцентувати увагу не лише на залученні ресурсів до бюджету, а й на раці-

ональності їх перерозподілену й освоєння. У даному контексті Нобелівський лауреат Дж. Стігліц визнає, що в умовах фінансової нестабільності державні видатки можуть стимулювати економічне зростання [1, с. 51].

Особливого значення набуває вдосконалення системи стратегічного планування державних фінансів, розробка стратегії управління державними борговими зобов'язаннями, що потребує розширеного використання програмно-цільового методу в бюджетному процесі, підвищення результативності середньострокового бюджетного планування і забезпечення фінансової прозорості.

Доходи державного бюджету мають забезпечувати синхронізацію видатків для забезпечення обороноздатності країни, модернізації її інфраструктури задля реалізації масштабних економічних реформ. При розподілі повноважень між рівнями бюджетної системи видатків доцільно дотримуватися таких критеріїв: бюджетна справедливість, адміністративна дієвість, економічна ефективність і політична підзвітність. У бюджетній практиці розмежування повноважень та відповідальності між різними рівнями органів влади здійснюється за такими принципами, як: субсидіарність, територіальна відповідність, облік зовнішніх ефектів, облік ефекту територіальної диференціації, наявність ефекту від масштабу. Особливої уваги заслуговує ефект від масштабу, що припускає отримання економії бюджетних коштів при концентрації видатків бюджету.

У сучасній економіці пріоритетною метою бюджетної політики має залишатися забезпечення вирівнювання бюджетних ресурсів муніципальних органів влади для самозабезпечення й саморозвитку, підвищення ефективності управління боргом. Поняття «доступна боргова ємність бюджету» дозволяє оцінювати можливість залучення нових запозичень в кожний конкретний плановий період. Також важливо враховувати коливання динаміки доходів і видатків бюджету в процесі проциклічності або контрциклічності.

До основних концептуальних підходів забезпечення фінансової стійкості національної економічної системи слід зарахувати такі:

- формування і функціонування ефективного механізму скорочення бюджетних дисбалансів;
- визначення чинників, що зумовлюють бюджетний дефіцит або профіцит;
- виявлення ризиків незбалансованості фінансових потоків у бюджетній системі;
- вибір альтернативних сценаріїв регулювання державного боргу;
- вибір варіантів резервування фінансових ресурсів для досягнення макроекономічної рівноваги.

Для національної економіки питання фінансування дефіциту бюджету за рахунок збільшення боргового тягаря потребує координації бюджетної та грошово-кредитної політики. Проведення м'якої бюджетної політики зумовило накопичення боргових проблем, що загрожує макроекономічній стабілізаційним процесам в економічній системі.

У нових умовах фінансової нестабільності жорстка грошово-кредитна політика сприяє поступовому зниженню рівня інфляції, скороченню темпів зменшення виробництва та доходів населення. Викуп Національним банком України державних боргових цінних паперів на вторинному ринку частково стабілізує дисбаланси в економіці. Це також стосується валютних інтервенцій, що сприятиме збільшенню обсягів офіційних резервних активів центрального банку.

Для підтримки ліквідності національної банківської системи як основного інвестора в державні цінні папери, виникає потреба спрямовувати кредитні ресурси в реальний сектор економіки. Заслужує на увагу досвід Японії щодо реалізації адаптивної грошово-кредитної політики, яка сприяє збереженню нового економічного динамізму. Проте перехід до вищих темпів зростання й зниження ризиків, пов'язаних з боргами, потребує здійснення структурних економічних реформ в цій країні. Перші етапи японської «абеноміки» були успішними й змінили дефляційні очікування, сприяли фінансовій стабільності та підвищенню ефективності управління борговими зобов'язаннями держави.

Національний банк України має стимулювати створення сприятливих умов для залучення інвестицій у державні цінні папери. Використання у більшості країн переважно аукціонної системи продажу державних цінних паперів – це чудовий спосіб залучення коштів, оскільки дозволяє встановлювати дохідність цінних паперів на конкурентній основі, забезпечуючи узгодження інтересів між державою та потенційними інвесторами.

Висновки. В умовах макроекономічної нестабільності з метою забезпечення фінансової стабільності держави економічна політика має сприяти вдосконаленню економічного порядку і впливати на процес економічного розвитку. Водночас бюджетна політика має стимулювати державні видатки, оскільки збільшення таких видатків сприятиме зростанню активності економічних агентів в Україні.

При розробці концепції боргової політики і управління зовнішнім державним боргом варто враховувати такі позиції: прогнозування найважливіших економічних процесів; визначення стратегічних, тактичних та оперативних завдань; застосування політичних, економічних та адміністративних заходів для поліпшення структури платіжного балансу; розробка системи преференцій (кредити, податкові пільги) для модернізації національної економіки.

Дефіцит державного бюджету потребує залучення належних джерел для його фінансування як на внутрішньому, так і на зовнішніх фінансових ринках. Державні цінні папери є одним із основних інструментів фінансування бюджетного дефіциту країни. Дефіцит бюджету визначає потребу здійснення суттєвих обсягів емісії державних цінних паперів для його фінансування. Проте переважне використання державних цінних паперів може мати негативні економічні наслідки.

Реалізація ефективної боргової політики потребує оптимізації доходів і видатків бюджету. У цьому контексті державне регулювання економіки має бути зосереджено на контролі за концентрацією ринку з метою відвернення появи монополій (олігополій); ко-

ригуванні ринкового механізму розподілу доходів за допомогою фінансової політики (прогресивного оподаткування); соціальній політиці.

Для уникнення дефолту країни й мінімізації боргових ризиків варто активізувати інвестиційну діяльність держави з метою залучення приватного капіталу до фінансування деяких функцій держави; в умовах бюджетного дефіциту оптимізувати залучення додаткових фінансових ресурсів для обслуговування боргових зобов'язань. Відновлення довіри нерезидентів до вітчизняної економіки сприятиме зростанню національних та іноземних інвестицій, які переважно спрямовано у реальний сектор економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсен К. Переосмысление экономики в изменившемся мире: три лауреата Нобелевской премии обсуждают уроки, извлеченные из кризиса / К. Андерсен // *Финансы&Развитие*. – 2011. – № 48. – № 2. – С. 50–52.
2. Бланшар О. Где подстерегает опасность / О. Бланшар // *Финансы&Развитие*. – 2014. – № 51. – № 3. – С. 28–31.
3. Герд Е. Управление государственным боргом: задания, цели, участники / Е. Герд // *Финансы Украины*. – 2014. – № 1. – С. 7–21.
4. Рикардо Д. Начала политической экономики и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер.с англ. – Соч. – Т. 1, 2. – М. : Госполитиздат, 1955. – 539 с.
5. Гасанов С.С. Напряги формування фіскальної політики в аспекті асоціації України з ЄС / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // *Финансы Украины*. – 2014. – № 1. – С. 22–38.
6. Боринець С.Я. Модели організаційного забезпечення управління державним боргом: світовий досвід та перспективи для України / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // *Банківська справа*. – 2012. – № 4. – С. 43–66.
7. Загорський В.С. Боргова політика: концепції та реалії / В.С. Загорський // *Економіст*. – 2006. – № 3. – С. 24–26.
8. Козюк В.В. Макрофіскальні фактори глобальної нестабільності / В.В. Козюк // *Финансы Украины*. – 2014. – № 3. – С. 8–22.
9. Лондар С.Л. Європейська фіскальна консолідація: який досвід варто використати Україні? / С.Л. Лондар // *Финансы Украины*. – 2014. – № 1. – С. 39–53.
10. Шлапак О.В. Державні фінанси України в сучасних умовах: проблеми стабілізації та антикризового управління / О.В. Шлапак // *Финансы Украины*. – 2014. – № 4. – С. 7–31.
11. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
12. Про Державний бюджет України на 2014 рік [Електронний ресурс] : Закон від 16.01.2014 № 719-VII. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
13. Лагутін В.Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні / В.Д. Лагутін // *Финансы Украины*. – 2011. – № 10. – С. 3–14.
14. Ронжина И.А. Механизм финансовой стабилизации национальных бюджетных систем / И.А. Ронжина // *Вопросы экономики и права*. – 2012. – № 10. – С. 116–121.
15. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.

УДК 368:336.76(477)

Дубина М.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету***Лисенко І.В.***кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів
Чернігівського національного технологічного університету***Пілевич Д.С.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Національного університету державної податкової служби України*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто діяльність страхових компаній на фінансовому ринку України через вивчення динаміки їх розвитку за допомогою аналізу статистичних даних щодо функціонування таких установ. З урахуванням проведеного дослідження визначено особливості розвитку вітчизняного страхового ринку, які було узагальнено та детально проаналізовано у контексті соціально-економічного розвитку українського суспільства. Такі специфічні риси функціонування означеного ринку були ідентифіковані з урахуванням поглядів вітчизняних науковців щодо перспектив розвитку цього сектору національного господарства, основних понять значної кількості опрацьованих аналітичних робіт, досвіду страховиків та власної позиції авторів.

Ключові слова: страхування, страхова компанія, страховик non-life типу, страховик life-типу, страховий посередник.

Дубина М.В., Лисенко І.В., Пілевич Д.С. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье рассмотрена деятельность страховых компаний на финансовом рынке Украины через изучение динамики их развития с помощью анализа статистических данных о функционировании таких учреждений. С учетом проведенного исследования, определены особенности развития отечественного страхового рынка, которые были обобщены и подробно проанализированы в контексте социально-экономического развития украинского общества. Такие специфические черты функционирования указанного рынка были идентифицированы на основе представлений отечественных ученых о перспективах развития этого сектора национального хозяйства, основных положений значительного количества проработанных аналитических работ, опыта страховщиков и собственной позиции авторов.

Ключевые слова: страхование, страховая компания, страховщик non-life типа, страховщик life-типа, страховой посредник.

Dubyna M.V., Lysenko I.V., Pylevych D.S. CURRENT TENDENCIES AND PECULARITIES OF THE UKRAINE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT

In the article insurance companies activity on the Ukrainian financial market through studying the dynamics of their development with the help of statistic data analysis referring such institutions functioning was investigated. In view of the research, the main peculiarities of the domestic insurance market development were identified, which were generalized and analyzed in details in context of social-economic development of the Ukrainian society. Such specific features of the mentioned market functioning were identified in view of the domestic scientists concepts as to the prospects of this sector of the national economy development, the main concepts of a significant number of worked through analytical works, the experience of insurance companies and the authors' own position.

Keywords: insurance, insurance agency, insurer non-life type, insurer life type, insurance intermediary.

Постановка проблеми. Розвиток економіки держави неможливий без належного фінансування галузей та сфер національного господарства, що, у першу чергу, забезпечується ефективним розвитком фінансового ринку загалом та ринку фінансових послуг, зокрема. Саме діяльність інституційних інвесторів забезпечує акумуляцію тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб та направлення їх до тих економічних суб'єктів, які потребують цього. Це забезпечує перетікання фінансових ресурсів у ті сфери, де їх використання є найбільш доцільним, виправданим та ефективним.

Страховий ринок як компонент національного фінансового ринку має значний потенціал до розвитку і насамперед до продукування довгострокових інвестиційних ресурсів, перевагою яких є стабільність та прогнозованість. Саме страхові компанії з урахуванням особливостей своєї діяльності зацікавлені у довгострокових відносинах зі своїми клієнтами, що гарантує їм надходження страхових премій, які й перетворюються на довгострокові кошти. Ефективний страховий ринок у країні досить серйозно може

впливати на функціонування фінансового ринку та національної економіки. Досвід розвинених країн свідчить, що страхова індустрія може бути локомотивом економічного розвитку країни, основним фінансовим центром та інвестором базових галузей національного господарства при умові створення необхідних передумов здійснення ефективної діяльності страховими компаніями.

Розвиток і зміцнення страхового ринку України є неможливим без глибокого аналізу його сучасного стану, виявлення невирішених питань функціонування. Проте проблеми розвитку вітчизняної страхової системи не можна зводити лише до вузькоспеціалізованих питань цієї сфери діяльності, оскільки стан страхового ринку фактично є похідним від соціально-економічного розвитку країни. Зацікавленість держави в розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому уможливорюється підвищення соціального захисту населення і суб'єктів господарювання, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру, вирішуються

окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат з коштів бюджету на страхові виплати. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед вітчизняною економікою, залежить від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок України [6, с. 257].

Саме тому питання удосконалення діяльності страхових компаній на фінансовому ринку країни є актуальними, важливими з точки зору формування фінансових ресурсів для подальшого розвитку національної економіки та заслуговують на увагу з урахуванням складних умов функціонування вітчизняних страховиків в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує значна кількість наукових робіт, у яких висвітлено різнобічні теоретичні, методичні та прикладні аспекти функціонування страхового ринку. До авторів таких праць належать: Базилевич В.Д., Вовчак О.Д., Внукова Н.М., Гаманкова О.О., Говорушко Т.А., Залетов О.М., Клепікова О.А., Осадець С.С., Савлук М.І., Терещенко О.О., Ткаченко Н.М., Яворська Т.В. та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, враховуючи численні напрацювання вітчизняних науковців у сфері реформування страхового ринку України, варто відмітити досить значний рівень багатоваріантності наукових концепцій та досліджень щодо удосконалення різнобічних аспектів функціонування страхових компаній на фінансовому ринку. Така ситуація, на наш погляд, потребує реалізації нових теоретичних та методичних досліджень з метою ідентифікації на основі аналізу сучасного стану розвитку страхового ринку ключових особливостей його функціонування.

Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України з метою визначення основних особливостей його функціонування та їх детальним аналізом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, важливість розвитку страхового ринку країни, як вагомого фактору функціонування національної економіки, не викликає жодних сумнівів. Саме тому дослідження сучасного стану означеної сфери національного господарства є вкрай важливим та необхідним. У межах статті плануємо охарактеризувати сучасні тенденції розвитку страхового ринку з метою визначення найбільш важливих особливостей його розвитку. На рисунку 1 наведено загальну кількість страхових компаній у розрізі напрямків реалізації їх діяльності. Таким чином, можна зробити висновок, що у 2013 році в Україні нараховувалося 407 страховиків, більшу частину з яких склали страхові компанії non-life типу, а це – 345 од. Загалом протягом

періоду, за який проведено аналіз, можна спостерігати досить незначні коливання кількості зареєстрованих страхових компаній. До настання фінансово-економічної кризи відбувався динамічний розвиток страхового ринку в Україні. На вітчизняний ринок вийшли нові гравці, особливо з іноземним капіталом та багаторічним досвідом ведення страхового бізнесу у багатьох країнах світу («ALICO», «Allianz», «Generali Group», «GRAWE», «PZU SA», «Uniq»TM). Це мало позитивний вплив на функціонування страхових компаній, підвищило рівень конкуренції між ними та якість обслуговування клієнтів.

Таким чином, аналізуючи дані рисунку 1, можна сказати про досить сформований вектор розвитку страхового ринку на основі функціонування ризикових видів страхування. Насамперед така ситуація обумовлена непопулярними програмами страхування життя серед більшості населення країни, невпровадженими рівнями програми пенсійного страхування, низьким рівнем довіри населення до довготривалого накопичення фінансових ресурсів на тлі значної нестабільності економічної ситуації в країні.

У таблиці 1 з урахуванням статистичної інформації, яку надає Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, згруповано дані щодо розвитку страхового ринку України у 2005–2013 роках. Проаналізуємо їх більш детально. Протягом вказаного періоду можемо спостерігати значне зростання валових страхових премій. Зокрема у 2005 році їх загальний обсяг склав 12,58 млрд грн, а у 2013 році – 28,66 млрд грн, тобто збільшення відбулося більш ніж у два рази. Враховуючи інформацію про кількість страхових компаній в Україні, що наведена на рисунку 1, зауважимо, що протягом 2005–2013 року страхові компанії почали працювати активніше та ефективніше, оскільки збільшення обсягів зібраних ними премій відбулося за рахунок нарощення обсягів діяльності страховиків, а не шляхом збільшення їх кількості. У структурі валових страхових премій, логічним є превалювання зібраних коштів саме страховиками non-life типу. У 2013 році питома вага акумульованих фінансових ресурсів цими установами склала 91,36%. Тобто загалом в Україні страховий ринок – це ринок ризикового страхування. Однак, динаміка показників розвитку компаній страхування життя засвідчує кількісне зростання масштабів діяльності цих установ, але їх частка у структурі акумульованих страхових премій залишається досить незначною. У 2013 році цими страховиками зібрано 2,47 млрд грн, що більше за показник 2005 року на 2,15 млрд грн, а 2012 року – на 667 млн грн.

Рівень страхових виплат протягом 2005–2013 років також збільшується з урахуванням зростання, як вже зазначалося, обсягів страхових премій.

У 2013 році загальний обсяг здійснених виплат страховими компаніями склав 4,65 млрд грн, що менше за показники 2012 року на 500,0 млн грн. Зниження обсягів страхових виплат на тлі зростання акумульованих страхових премій свідчить про зменшення їх рівня, що є негативною тенденцією розвитку страхового ринку України. Відмітимо, що у розрізі видів страхування найбільш помітне зниження виплат страховиками відшкодувань своїм клієнтами спостерігаємо у сфері ризикових видів страхування. Зокрема у 2013 році саме у цій сфері обсяг страхових виплат зменшився на 566,3 млн грн. При цьому можна констатувати рівень зростання відповідних виплат компаніями страхування життя: у 2013 році – на 67,1 млн грн.

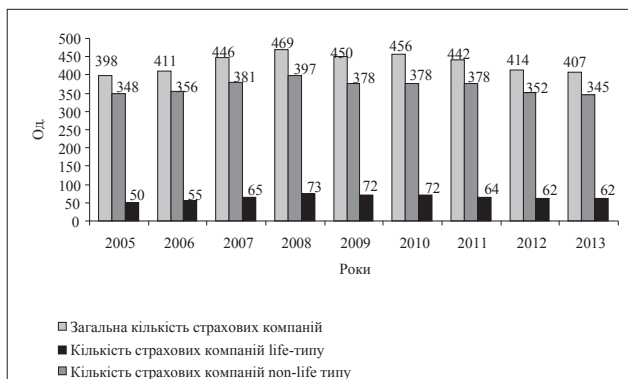


Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні у 2005–2013 роках

Аналізуючи рівень страхових виплат протягом 2005–2013 років, зауважимо, що найбільший рівень таких виплат спостерігався у 2008–2010 роках, тобто у кризовий період, який розпочався з фінансово-економічної кризи, що мала досить негативні наслідки для функціонування вітчизняного страхового ринку. Варто зауважити, що загальний рівень страхових виплат у 2013 році фактично опустився нижче за аналогічний показник 2006 року, що свідчить про збільшення кількості негативних тенденцій у діяльності страхових компаній щодо відмови у здійсненні страхових виплат своїм клієнтам, погіршення стосунків між страховиками та користувачами їх послуг, намагання страхових компаній зменшити рівень виплат різними способами, іноді вдаючись до надуманих приводів. Такий підхід, на наше переконання, може забезпечити позитивні з точки зору фінансового стану окремого страховика результати, але у стратегічному аспекті страховий ринок формує негативну ре-

путацію своїй діяльності, оскільки довіра ошуканих клієнтів на фоні досить і так низької страхової культури українського суспільства у майбутньому може негативно вплинути не лише на діяльність вже діючих страхових компаній, але і запровадження нових видів страхування як на рівні держави загалом, так і нових страхових продуктів страховиками різних сфер функціонування.

На рисунку 2 наведено статистичні дані щодо обсягів чистих страхових премій та страхових виплат, які реалізовані в Україні протягом 2005–2013 років. У цілому їх динаміка повторює закономірності зміни валових страхових премій та виплат. На фоні зростаючих обсягів страхових премій спостерігаємо зниження виплачених страхових виплат і, відповідно, рівня чистих страхових виплат.

Позитивна динаміка у розвитку страхового ринку України притаманна обсягам його активів. У 2013 році їх розмір склав 66,38 млрд грн, що порів-

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхових компаній в Україні у 2005–2013 роках

№ п/п	Назва показника	Одиниці виміру	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	зокрема отримані компаніями non-life типу	млн грн	12 532,2	13 379,2	17 224,3	22 913,0	19 614,7	22 175,2
	компаніями life-типу	млн грн	321,3	450,8	783,9	1 095,5	827,3	906,5
2	Валові страхові виплати	млн грн	1 894,2	2 599,6	4 212,9	7 050,7	6 737,2	6 104,6
	зокрема здійснені компаніями non-life типу	млн грн	1 884,5	2 583,6	4 189,0	7 013,0	6 674,5	6 052,0
	здійснені компаніями life-типу	млн грн	9,7	16,0	23,9	37,7	62,7	52,6
3	Рівень страхових виплат	%	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0	26,4
	зокрема для компаній non-life типу	%	15,0	19,3	24,3	30,6	34,0	27,3
	для компаній life-типу	%	3,0	3,6	3,0	3,4	7,6	5,8
4	Активи страхових компаній (по балансу)	млн грн	20 920,1	23 994,6	32 213	41 930,5	41 970,1	45 234,6
5	Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування»	млн грн	12 346,5	17 488,2	19 330,3	23 904,9	23 690,9	27 695,0
6	Страхові резерви	млн грн	5 045,8	6 014,1	8 423,3	10 904,1	10 141,3	11 371,8
	зокрема компаній non-life типу	млн грн	4 700,4	5 405,8	7 432,0	9 295,1	8 352,1	9 186,6
	компаній life-типу	млн грн	345,4	608,3	991,3	1 609,0	1 789,2	2 185,2
№ п/п	Назва показника	Одиниці виміру	2010	2011	2012	2013	Зміна, 2013/2012	
							абс. знач.	%
1	Валові страхові премії	млн грн	23 081,7	22 693,5	21 508,2	28 661,9	7 153,7	133,26
	зокрема отримані отримані компаніями non-life типу	млн грн	22 175,2	21 347,1	19 698,7	26 185,2	6 486,5	132,93
	компаніями life-типу	млн грн	906,5	1 346,4	1 809,5	2 476,7	667,2	136,87
2	Валові страхові виплати	млн грн	6 104,6	4 864,0	5 151,0	4 651,8	-499,2	90,31
	зокрема здійснені компаніями non-life типу	млн грн	6 052,0	4 793,4	5 068,9	4 502,6	-566,3	88,83
	здійснені компаніями life-типу	млн грн	52,6	70,6	82,1	149,2	67,1	181,73
3	Рівень страхових виплат	%	26,4	21,4	23,9	16,2	-7,7	67,78
	зокрема для компаній non-life типу	%	27,3	22,5	25,7	17,2	-8,5	66,93
	для компаній life-типу	%	5,8	5,2	4,5	6,0	1,5	133,33
4	Активи страхових компаній (по балансу)	млн грн	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5	10 162,8	118,08
5	Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування»	млн грн	27 695,0	28 642,4	48 831,5	37 914,0	-10 917,5	77,64
6	Страхові резерви	млн грн	11 371,8	11 179,3	12 577,6	14 435,7	1 858,1	114,77
	зокрема компаній non-life типу	млн грн	9 186,6	8 515,5	9 355,0	10 589,9	1 234,9	113,20
	компаній life-типу	млн грн	2 185,2	2 663,8	3 222,6	3 845,8	623,2	119,34

¹ відсутня статистична інформація

Складено автором на основі [3; 4; 7]

няно з показником 2005 року більше ніж у три рази. Зауважимо, що у 2013 році спостерігалось досить значне збільшення активів страховиків порівняно з відповідними даними 2012 року, а саме – 18,08%. Така позитивна динаміка спостерігалася на страховому ринку у 2012 (збільшення склало 16,84 %) та 2008 роках (зростання відбулося на 30,16% у відносних показниках). Однак, у 2013 році з урахуванням досить значного збільшення активів страховиків у 2012 році база порівняння також була значною, і тому у цей період можемо констатувати найбільший приріст активів страхових компаній протягом 2005–2013 років – 10,16 млрд грн.

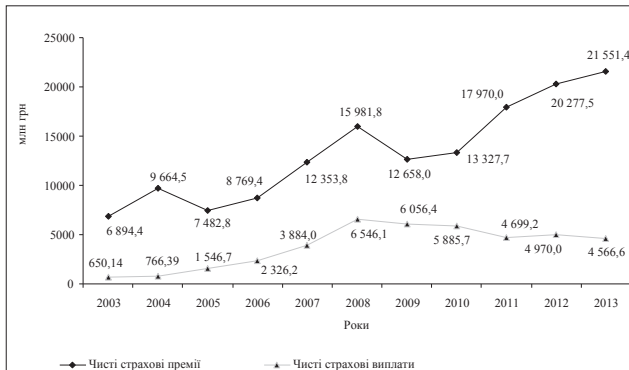


Рис. 2. Обсяги чистих страхових премій та чистих страхових виплат у 2003–2013 роках в Україні

На фоні досить динамічної тенденції збільшення активів у межах страхового ринку в останні роки спостерігаємо також зростання і страхових резервів, що створені відповідними компаніями. Загалом у 2013 році їх загальний обсяг склав 14,43 млрд грн (див. табл. 1), що більше за показник 2012 року на 1,86 млрд грн. Серед структури резервів, що сформовані страховиками, більша частина була створена страховими компаніями non-life типу – 10,59 млрд грн або 73,36 %. Загалом протягом 2005–2013 років спостерігаємо позитивну динаміку зростання страхових резервів в Україні, однак обсяги їх є незначними з точки зору розвитку економіки та фінансування галузей національного господарства.

Отже, провівши аналіз сучасного стану страхового ринку України, можемо виділити такі особливості його розвитку.

1. Незначна роль страхового сектору у формуванні ВВП країни.

Враховуючи показники соціально-економічного розвитку України, варто наголосити, що страховий сектор у структурі ВВП нашої країни займає досить незначну частку, що свідчить про низький рівень розвитку цього ринку в Україні. Порівняно з країнами, де діяльність страхових компаній є надзвичайно важливим фактором забезпечення функціонування економіки, і де страхові компанії зайняли свої ніші фактично у кожній сфері життєдіяльності людини та відіграють важливу роль у процесі забезпечення достойного рівня життя громадян, в українському ж суспільстві використання послуг страховиків сприймають, скоріше, як рису заможності, а не об'єктивної необхідності, особливо якщо акцентувати увагу на програмах страхування життя, страхування нерухомого майна тощо.

2. Недотримання законодавства страховальниками у площині оформлення полісів з обов'язкових видів страхування.

В Україні існує парадоксальна ситуація у сфері реалізації обов'язкових видів страхування. Зокрема, якщо відповідальність за здійснення таких видів несе роботодавець, то дійсно страхові компанії залучають до процесу підписання відповідних договорів та придбання страхових полісів. Однак, у галузях страхування, де обов'язок щодо купівлі страхового продукту відповідно до чинного законодавства знаходиться у площині відповідальності фізичних осіб, спостерігаємо значні випадки порушення норм діючих правових актів. Наприклад, власники автотранспортних засобів відповідно до норм закону «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», у межах якого зазначається, що на території України зборюється експлуатація транспортного засобу без поліса обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, чинного на території України, або поліса (сертифіката) обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, укладеного в іншій країні з уповноваженою організацією зі страхування цивільно-правової відповідальності, з якою МТ СБУ уклало угоду про взаємне визнання договорів такого страхування [2], не мають права користуватися своїми транспортними засобами без відповідного страхового поліса, однак в Україні цю норму не виконує значна кількість водіїв.

Соціально важливий закон – страхування відповідальності власників транспортних засобів у випадку нанесення шкоди здоров'ю третьої особи, на сьогодні вже є обов'язковим, але так і не став всеосяжною нормою через відсутність контролю з боку держави. За оцінками експертів, повноцінні поліси мають тільки 25–30% автовласників. Аналіз показників покриття страхуванням також свідчить про порівняно низький розвиток страхування в Україні. Відповідно до звітності, на сьогодні в Україні застраховано лише 10–20% з наявних 10 мільйонів транспортних засобів, порівняно з 80% в Білорусі, 94% у Польщі та 99% в Німеччині [5, с. 106].

Тому в нашій країні у межах страхового сектору національного господарства прийняття законодавчих актів не завжди гарантує їх виконання суспільством, особливо якщо це вимагає витрачання додаткових фінансових ресурсів із сімейного бюджету.

3. Превалююча роль страхових компаній non-life типу у розвитку страхового ринку.

Розвиток страхового ринку України насамперед пов'язаний з діяльністю страховиків non-life типу, що свідчить про непопулярність у населення програм страхування життя, які пропонують здійснення довгострокових інвестицій. Також зауважимо, що вже сформовані обсяги премій у сфері life-страхування значною мірою сформовані завдяки корпоративним програмам страхування життя своїх співробітників різнобічними підприємствами, що ще більше поглиблює досить незначну роль фізичних осіб у розвитку означеного виду страхування.

4. Вкрай низький рівень здійснення страхових виплат.

Українському страховому ринку притаманний досить низький рівень здійснення страхових виплат. Максимальний означений показник був зафіксований у 2009 році – 33,0 %. Навіть такий його розмір, порівняно з особливостями розвитку страхових ринків розвинених країн, є вкрай низьким, вже не говорячи про рівень страхових виплат на рівні 16,3%, який був визначений у 2013 році. Все це свідчить про спроби страховиків максимально зменшити виплати страхових премій своїм клієнтам, у яких на-

став страховий випадок, будь-якими способами. Така ситуація лише поглиблює кризу довіри клієнтів до діяльності страховиків в Україні і не забезпечує формування передумов розвитку страхового ринку [1, с. 48–50].

5. Негативний імідж діяльності страхових компаній у суспільстві.

Стала асоціація страхового ринку з шахрайськими діями, яка склалася в Україні протягом останніх років, має свої пояснення. Насамперед, враховуючи вище зазначені особливості зауважимо, що страховики доволі часто розмірковують та засуджують махінації страхувальників зі страховими полісами, пропонують підвищити відповідальність за такі протиправні дії, не акцентуючи уваги, що діяльність самих страхових компаній теж пов'язана з численними зловживаннями. Стабільно страховий ринок кожного року переживає декілька гучних скандалів або у сфері його державного регулювання, або в роботі саморегулюючих організацій, які, на жаль, не можуть між собою поділити сфери впливу та налагодити ефективний діалог з органами влади. Щороку можна спостерігати за банкрутством однієї-двох страхових компаній в Україні. У суспільстві склався певний стереотип, що страхові компанії (враховуючи постійні негативні новини про відмивання ними коштів) не можуть функціонувати ефективно, створювати якісний продукт для своїх клієнтів. Звичайно це не так. Динаміка розвитку страхового ринку свідчить про інше. Однак, особливістю розвитку страхового ринку України є його вкрай негативний імідж і підстав для його формування було достатньо.

6. Неефективна система державного регулювання страхового ринку.

Ще однією досить специфічною особливістю страхового ринку нашої країни є його державне регулювання. У першу чергу, дивує наявність досить серйозних протиріч між окремими державними органами влади, які мають різнобічний вплив на функціонування означеного ринку. Особливо у часи фінансово-економічної кризи і посткризовий період такі глибинні розбіжності стали відомими загалом. Насамперед варто згадати взаємодію між Національним банком України (НБУ) та Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКДРРФП). НБУ не підтримав пропозиції комісії щодо стабілізації не лише страхового ринку після подій 2008 року, але й інших небанківських фінансово-кредитних посередників. У самої НКДРРФП не має достатніх обсягів фінансових ресурсів, щоб бути впливовою у сфері підтримки установ, за якими вона здійснює регулювання. Не втрутився НБУ у ситуація, коли у банківських установах були заблоковані кошти страхових компаній через банкрутства та ведення до банків тимчасових адміністрацій. Хоча в даній ситуації сама комісія, як і страхові компанії, не винна, оскільки така ситуація виникла через проблеми вже банківського нагляду. Саме тому в Україні нині державні органи влади взаємодіють більше у питаннях розробки концептуальних засад розвитку фінансового ринку, реалізації певних заходів, але у питаннях підтримки, вирішення конкретних завдань спільні дії відсутні, що вкрай негативно впливає на функціонування ринку фінансових послуг загалом.

7. Низький рівень використання зарубіжного досвіду функціонування страхових компаній.

Ще однією ознакою страхового ринку є його динамічність. Означений ринок розвивається і таке функціонування проходить через всі стадії становлення будь-якої складної системи. У розвинених країнах такий процес теж відбувався протягом тривалого часу. За цей період було розроблено сучасні норми страхового законодавства, розроблено та апробовано інструменти державного регулювання, створено інституційні умови функціонування страхових компаній. Тобто страховий ринок пройшов еволюційний шлях свого становлення. В Україні замість того, щоб використовувати вже наявні напрацювання і розвивати страховий ринок революційним способом, ми поступово переходимо на шлях його еволюційного становлення, що є вкрай загрозливою тенденцією для його подальшого функціонування.

Висновки. Страховий ринок є дійсно важливою складовою розвитку національної економіки і вимагає досить серйозного підходу до визначення основних пріоритетів його реформування. У межах статті ми сконцентрували увагу, в першу чергу, на дослідженні сучасного стану функціонування страхових компаній в Україні, що дозволило виділити особливості страхового ринку в Україні, серед яких виділено такі: незначну роль страхового сектору у формуванні ВВП країни; недотримання законодавства страхувальниками у площині оформлення полісів з обов'язкових видів страхування; превалююча роль страхових компаній non-life типу у розвитку означеної сфери, вкрай низький рівень здійснення страхових виплат, негативний імідж страхового ринку у суспільстві, неефективна система його державного регулювання, низький рівень використання зарубіжного досвіду функціонування страхових компаній.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубина М.В. Роль страхових посередників у забезпеченні зростання довіри клієнтів до діяльності страховиків : зб. матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф., 5–6 листоп. 2014 р. ; [у 2-х ч.] / М.В. Дубина, І.В. Лисенко, М.В. Тунік. – Чернівці : ЧНТУ, 2014. – Ч. 1. – 164 с.
2. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>.
3. Зоря О.П. Страховий ринок України: стан, проблеми та перспективи напрямки розвитку / О.П. Зоря // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 12–15. – (Серія «Фінанси і кредит»).
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-poserednicki.html>.
5. Клепікова О.А. Дослідження динаміки розвитку страхового ринку України як складової світового ринку страхових послуг / О.А. Клепікова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2010. – Т. 15. – Вип. 20. – С. 101–111.
6. Левченко В.П. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах фінансової нестабільності : зб. наук. праць Національного ун-ту держ. податкової служби України / В.П. Левченко. – 2011. – № 1. – С. 257–266.
7. Новіков О.Є. Перспективи розвитку страхового ринку України / О.Є. Новіков, О.Д. Сафонова // Науковий вісник МДУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. – Випуск 5.2 (101). – С. 92–96.

УДК 336.7(477)

Рубанов П.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ДЛЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Комплексно розглянута сутність транспарентності на рівні функціонування окремих фінансових посередників та системи посередництва загалом. Досліджено значення і роль транспарентності для розвитку вітчизняних фінансових посередників в поточних умовах. Охарактеризовано різноманітні аспекти транспарентності, які виникають в процесі взаємодії фінансових посередників з ринковими і регулюючими суб'єктами.

Ключові слова: фінансовий посередник, транспарентність, розкриття інформації, фінансовий ринок, інформаційна асиметрія.

Рубанов П.Н. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Комплексно рассмотрена сущность транспарентности на уровне функционирования отдельных финансовых посредников и системы посредничества в целом. Исследуется значение и роль транспарентности для развития отечественных финансовых посредников в текущих условиях. Значительное внимание уделено различным аспектам транспарентности, которые возникают в процессе взаимодействия финансовых посредников с рыночными и регулирующими субъектами.

Ключевые слова: финансовый посредник, транспарентность, раскрытие информации, финансовый рынок, информационная асимметрия.

Rubanov P.M. THE ESSENCE AND IMPORTANCE OF TRANSPARENCY FOR FINANCIAL INTERMEDIARIES IN MODERN CONDITIONS

The essence of transparency at the level of individual functioning financial intermediaries and intermediation system as a whole is comprehensively examined in the article. The importance and role of transparency for development of domestic financial intermediaries in current conditions are investigated. Much attention is given to various aspects of transparency that occur during the interaction of financial intermediaries with market and regulatory agents.

Keywords: financial intermediary, transparency, information disclosure, financial market, information asymmetry.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство обґрунтовано можна назвати інформаційним. Однак, незважаючи на значний обсяг і різноманітність інформації щодо діяльності фінансових структур, існує певний дефіцит достатніх і достовірних фінансово-економічних даних. До цільової аудиторії часто надсилаються лише ті повідомлення, які максимально очищені від потенційно негативної інформації. Спеціалізовані засоби масової інформації також не є достатньо об'єктивними, оскільки надають перевагу комерційно спрямованій рекламній і популярній інформації. Окрім того, специфіка фінансового ринку та принципи його функціонування не передбачають достатнього рівня об'єктивності, структурованості і своєчасності доступної інформації. Водночас для капіталодавця наявність інформації, яка дозволила б адекватно і своєчасно оцінити ризики, є необхідною. Ризики, пов'язані з фінансовими посередниками через виконувані ними інституційні функції, можливості залучення інвестиційних і позикових капіталів актуалізують необхідність розробки механізму та методології представлення іншим учасникам ринку якісної і достатньої інформації про фінансових посередників. Тому актуальною є розробка механізму і методології представлення якісної інформації про фінансових посередників у необхідному обсязі. Водночас слід враховувати проблему доцільності розкриття тих негативних відомостей, які здатні завдати шкоди всій системі фінансового посередництва країни.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питання транспарентності діяльності фінансових посередників у своїх наукових працях досліджували такі вітчизняні та іноземні науковці, як К. Ануфрієва [1], Л. Дроздовська [2], К. Жихарев [3], І. Івасів [4], В. Ковальов [5], М. Колягіна [6] та багато інших.

Високо оцінюючи внесок цих дослідників у формування теоретичної бази щодо різних аспектів розкриття інформації фінансовими посередниками, слід зазначити, що дослідження з цієї теми мають децю односторонній та недостатньо комплексний характер. Тому існує необхідність адаптації наявних теоретичних напрацювань з питань транспарентності діяльності фінансових посередників до сучасних умов з урахуванням комплексу існуючих взаємозв'язків між основними учасниками.

Мета статті. Основною метою статті є системний розгляд сутності поняття транспарентність стосовно діяльності фінансових посередників, визначення її ролі та значення в специфічних умовах вітчизняного фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Поняття транспарентності у широкому розумінні характеризує рівень ефективності інформаційної взаємодії та комунікацій між керівництвом компанії і мажоритарними акціонерами, з одного боку, та кредиторами, міноритарними акціонерами, засобами масової інформації, іншими ринковими суб'єктами і суспільними чи громадськими утвореннями – з іншого. В умовах прискореного розвитку сфери фінансових послуг це поняття набуває дедалі більшої актуальності та стає важливою характеристикою діяльності фінансових посередників і системи державного регулювання.

Транспарентність і доступність інформації є однією з теоретичних умов ефективного ринку, зокрема ринку цінних паперів. У сучасній економіці вона є ключовим елементом стратегії компанії щодо її зв'язків з усіма зацікавленими сторонами [4].

Розкриття інформації, що є основою транспарентності, – це принцип корпоративного управління, який вимагає висвітлення інформації на основі

управлінської звітності та звітності за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а також нефінансової інформації (зокрема про стратегію розвитку, управлінську та організаційну структуру, структуру власності та змін у ній, впливових контрагентів, управлінських рішень тощо). Транспарентність забезпечується застосуванням до об'єктів обліку зрозумілих (тобто прийнятих цією професійною спільнотою і пояснюваних у доступній формі для будь-яких користувачів) методів їх оцінки, ведення обліку, подання у звітності [5].

Ефективність системи фінансового посередництва і зменшення існуючих ризиків безпосередньо залежить від рівня інформаційної відкритості усіх ринкових суб'єктів. Через специфіку своєї діяльності фінансові посередники, особливо банки, є найбільш інтегрованими в економічну систему країни суб'єктами. Транспарентність фінансового посередництва характеризує розкриття фінансовими посередниками інформації, необхідної для оцінки іншими суб'єктами результатів діяльності окремих фінансових посередників і системи посередництва загалом [2].

Залучення позикових коштів на фінансових ринках, особливо зовнішніх, передбачає, що організація діяльності фінансових посередників повинна відповідати міжнародним стандартам та передовій практиці ведення бізнесу. Це пояснюється потребою в розкритті інформації щодо різних аспектів діяльності фінансового посередника, щоб нівелювати ринковий ефект асиметрії інформації та отримати максимально позитивну репутацію серед потенційних інвесторів.

З теоретичного погляду на організованих фінансових ринках ризик емітентів боргових інструментів має диверсифікуватися, розподіляючись між портфельними інвесторами, які згодні прийняти відповідну його частку і готові понести вірогідні прогнозовані втрати. Однак у процесі розвитку глобальної фінансової кризи 2008 року були отримані фактичні результати, які спростували це твердження, оскільки стала очевидною проблема необ'єктивної оцінки ризиків емітентів. Це, своєю чергою, відкрило можливості для критичного зростання обсягу спекуляцій з відповідними фондовими інструментами, зорієнтованими на формування завищених очікувань інвесторів в результаті поширення асиметрично по-

зитивної інформації про емітента. Сформувався система факторів, які сприяли обмеженню достовірної інформації, необхідної для оцінки рівня ризиків різними учасниками фінансового ринку (емітентами, фінансовими інвесторами, державними регуляторами, рейтинговими агентствами, фінансовими аналітиками тощо) на усіх етапах обігу фондових інструментів. Саме тому таким основними фінансовим посередникам і найбільш кваліфікованим ринковими учасниками, як великі і середні банки, доцільно дотримуватись власної активної політики розкриття інформації, головною метою якої має бути справедлива оцінка ризику з боку різних зацікавлених груп споживачів інформації у процесі залучення посередником капіталу. Такими споживачами є насамперед безпосередньо фінансово зацікавлені капіталодавці (інвестори, кредитори) та забезпечуючі учасники ринку (аналітичні підрозділи інвестиційних компаній, інвестиційних фондів, професійних асоціацій, рейтингових агентств, інформаційних видань). Опосередковані замовники транспарентності щодо діяльності фінансових посередників впливають на її рівень через ринковий механізм, непрямо стимулюючи розкриття інформації у процесі збільшення посередником своїх конкурентних переваг.

Основні групи споживачів інформації, що зацікавлені у підвищенні транспарентності фінансових посередників, представлені на рисунку 1. Основних зацікавлених у прозорості фінансового посередника учасників можна рейтингувати за рівнем доступної поінформованості. У загальному випадку цей рейтинг може мати вид:

- 1) рейтингові агенції;
- 2) великі/стратегічні інвестори;
- 3) великі кредитори;
- 4) державні структури;
- 5) фінансові аналітичні агенції і аналітики, фінансові ЗМІ;
- 6) дрібні інвестори і кредитори;
- 7) споживачі фінансових послуг/продуктів фінансових посередників.

За кожним окремим видом транспарентності цей рейтинг може змінюватись. Окрім того, дрібні інвестори і кредитори можуть підвищувати рівень транспарентності на основі отриманої аналітики чи послуг від кваліфікованих учасників ринку.

Фінансова криза продемонструвала необхідність диференціації видів транспарентності та ранжування їх за рівнем вагомості і ризиковості, оскільки наявність певних видів непрозорості, які згодом можуть виявитися найбільш значимими, загалом достатньо високого рівня прозорості фінансових посередників можуть сприяти накопиченню окремих негативних тенденцій їх розвитку до критичного рівня або неочікуваної реалізації відповідних ризиків. Власники і менеджмент фінансових посередників часто намагаються (під впливом державного регулювання і ринкового середовища) відповідати формальним ознакам загальної транспарентності, водночас демонструючи найбільш високу транспарентність там, де результати позитивні, і оминаючи увагою або викривляючи потенційно найбільш проблемні питання своєї діяльності. Тому конкретизація і виокремлення різноманітних

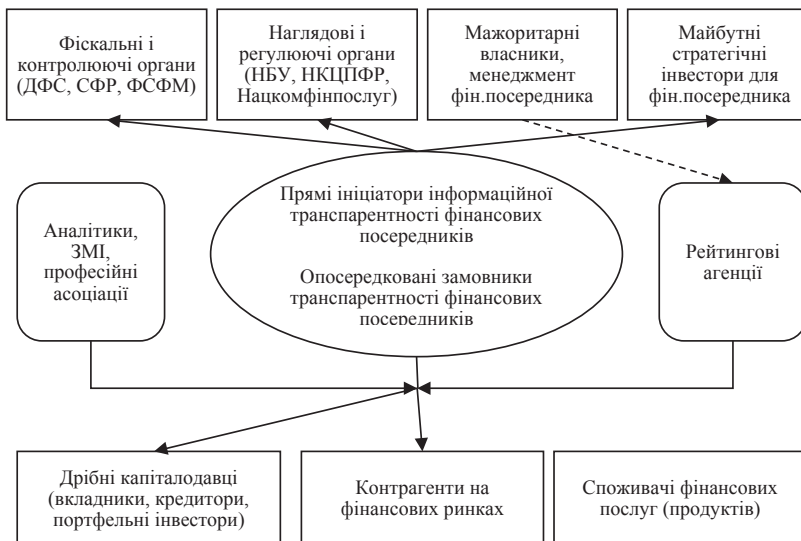


Рис. 1. Суб'єкти впливу на рівень транспарентності фінансових посередників

видів транспарентності сприятиме вибору для аналізу найбільш актуальних різновидів інформаційного забезпечення за конкретними суб'єктами, а, відповідно, і більш рівномірному підвищенню інформаційної прозорості за усіма напрямками діяльності фінансових посередників.

Можна виокремити кілька різновидів транспарентності у діяльності фінансових посередників:

- транспарентність фінансових продуктів для споживачів фінансових послуг. Найбільш актуальною ця проблема є у тих сферах, де можливе виникнення реальних ризиків дефолту (через фінансову неспроможність позичальника, збитковість об'єкту інвестицій тощо);

- транспарентність фінансової звітності (її достатність, доступність, об'єктивність і своєчасність), яку можуть аналізувати насамперед професійні учасники фінансового сектору економіки;

- транспарентність структури власності й інформації щодо афілійованих суб'єктів для оцінки ризиків, пов'язаних з виявленням конфлікту інтересів; для оцінки комплексного ризику, пов'язаного з фінансовим конгломератом, для ефективного моніторингу, регулювання і нагляду державними структурами;

- транспарентність інформації про клієнтів та їх операції для цілей оподаткування, фінансового моніторингу, збору і обробки узагальнюючої інформації тощо;

- транспарентність взаємодії фінансових посередників з державними контролюючими і регулюючими структурами.

Транспарентність фінансових послуг. У контексті транспарентності фактори світової фінансової кризи закладались вже на етапі створення складних і непрозорих фінансових продуктів, ризики за якими неадекватно оцінювались більшість суб'єктів фінансових ринків. Водночас за формальними ознаками і нормативними вимогами практично усі суб'єкти, що брали участь у емісії і обігу таких фінансових інструментів, формально відповідали найбільш жорстким стандартам прозорості і розкриття інформації, притаманним фінансовим ринкам розвинених країн. Відтак поширене розуміння транспарентності, яке фокусується здебільшого на результатах діяльності (для першочергового урахування безпосередніх інтересів власників фінансового посередника, його інвесторів і кредиторів, державних органів), не враховувало прозорість самого фінансового продукту та, відповідно, інтересів споживачів фінансових послуг (продуктів).

Непрозорість фінансових послуг чи продуктів призводить до недооцінки ризиків споживачами. В результаті цього фінансовий посередник збільшує рентабельність діяльності за рахунок закладання ризиків у фінансовий продукт і їх перекладання на споживачів своїх послуг, зокрема й інших фінансових посередників. Завдяки цьому в коротко- і середньостроковій перспективі фінансовий посередник може досягти підвищення рентабельності діяльності, ліквідності, фінансової стійкості, а за умови прозорості фінансової звітності – підвищення інвестиційної привабливості, оскільки ризики закладені в договори з споживачами є неявними і важко відстежувані на основі поточної фінансової звітності та без аналізу самих фінансових продуктів. Ці ризики є лише потенційованими і будуть реалізуватися та виявлятися через фінансову звітність лише у більш віддаленій перспективі.

Особливістю багатьох фінансових продуктів/послуг фінансових посередників є довготривалий дого-

вірний період, упродовж якого надавач і споживач фінансових послуг перебуває у постійній договірній взаємодії. Тому ризики, закладені фінансовим посередником в фінансовому продукті після його реалізації і послідуєчого погіршення фінансового стану споживача через механізм зворотного зв'язку може викликати негативні ефекти для самого фінансового посередника. У разі значних втрат для споживача і втрати ним платоспроможності, це в кінцевому результаті погіршить фінансовий стан і ринкові позиції самого надавача фінансових послуг. До моменту виявлення фінансових ризиків, закладених у послугах на рівні споживача, ці потенційні загрози не виявляються в фінансовій звітності і тому також є недостатньо прозорими для потенційних інвесторів.

Масштабне продукування фінансових послуг з закладеними в них фінансовими ризиками (ринковими, кредитними, валютними, інфляційними тощо) можуть зумовити поступове накопичення критичної маси негативних явищ, які врешті відобразяться на фінансових результатах і стані фінансових посередників, виявляться у дані їх фінансовій звітності, та будуть сприйняті іншими учасниками (регулятором, контрагентами, кредиторами, інвесторами, споживачами) такими, що спричиняють неочікуване й різке погіршення ринкового стану фінансового посередника та його ділової репутації (зростання репутаційних ризиків) на довгостроковий період.

Оцінка прозорості діяльності посередника на рівні його фінансових продуктів чи послуг дозволить завчасно зауважити на негативні довгострокові тенденції, які закладаються ще на початку операційного циклу діяльності фінансового посередника.

Отже, намагання фінансових посередників як більш кваліфікованої сторони фінансової угоди перекласти ризики на споживачів і додатково заробити на цьому в умовах високоризикового і важкопрогнозованого економічного середовища можуть за певних ринкових умов призвести до системних кризових явищ.

Транспарентність фінансової звітності для капіталодавців. Для українських фінансових посередників критерій транспарентності має особливо велике значення в процесі залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Незважаючи на те, що вітчизняні фінансові посередники напрацювали певний досвід у залученні ресурсів, лише небагатьом із них вдається забезпечити достатній рівень розкриття корпоративної інформації, що надає можливість іноземним інвесторам скласти чітке уявлення про специфіку і механізми функціонування українських посередників, а особливо про масштаби та спектр ризиків у їхній діяльності. Загалом рівень інформаційної прозорості вітчизняних фінансових посередників не можна вважати оптимальним: інсайтери та власники багатьох із них свідомо запобігають оприлюдненню фактичної інформації стосовно своєї діяльності, зокрема вважаючи, що підвищення прозорості збільшує ризики зайвої уваги з боку правоохоронних та регулюючих органів [1].

На відміну від зарубіжних фінансових посередників вітчизняні суб'єкти через свою значну автономність від зовнішніх інвестиційних ресурсів, зумовлену намаганням власників зберегти абсолютний контроль і небажанням залучати нових інвесторів або відсутністю реальних можливостей із залучення інвестиційних ресурсів, мають доволі слабкі стимули забезпечувати прозорість своєї діяльності.

Незважаючи на довготривалу актуальність проблеми транспарентності діяльності українських фі-

нансових посередників через її вплив на доступність джерел фінансування, ці аспекти залишаються недостатньо дослідженими. Водночас ситуація на зовнішніх фінансових ринках свідчить, що інвесторами були зроблені висновки стосовно наслідків використання неадекватної інформації про ризики посередників, через що в подальшому стан розкриття інформації більш істотно впливатиме на параметри запозичень, зокрема й для вітчизняних посередників.

Високі вимоги до якості та змістовності розкриття інформації вітчизняними фінансовими посередниками під час залучення ресурсів на ринках капіталу зумовлені насамперед підвищеним рівнем ризику країни та значною чутливістю його оцінки до негативних факторів на зовнішніх ринках. Потреба у відповідній інформації пояснюється необхідністю встановлення оптимального рівня доходності та справедливої ціни фінансового інструменту, що особливо актуально для позичальників, які вперше виходять на міжнародні ринки [6].

Вважається, що повне розкриття інформації фінансовим посередником виявляється економічно ефективним навіть у разі виникнення тимчасових труднощів, оскільки прихована плата за непрозорість значно вища, ніж за достовірну, хоч і негативну інформацію. Варто зазначити, що в ринкових умовах управління фінансовим посередником зовнішніми інформаційними потоками може чинити істотний вплив на вартість залученого (позикового, акціонерного) фінансування і на ринкову капіталізацію. Безперечно, транспарентність – це не єдиний і достатньо другорядний фактор впливу на вартість позикових коштів. Але це важливий нематеріальний актив, який дозволяє найбільш інформаційно-прозорим установам залучати фінансові ресурси на більш вигідних умовах на внутрішньому і особливо на зовнішньому ринках капіталу. Для досягнення цієї мети в організаційній структурі посередників доцільно мати відповідні підрозділи з інформаційної роботи з інвесторами. Такі підрозділи мають забезпечувати своєчасне складання і публікацію прес-релізів, фінансової звітності та презентацій з аналітичними оглядами, організацію road show, зустрічей керівництва з аналітиками й інвесторами. Створення подібних відділів для фінансових посередників України є наразі достатньо рідкісним, але перспективним процесом, оскільки залучення інвестицій, зокрема іноземних, примушує посередників підвищувати свою транспарентність [3].

У довгостроковій перспективі розкриття інформації є важливим інструментом управління ринковою капіталізацією фінансових посередників. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що великим фінансовим установам, для яких це найбільш доцільно мати окремі спеціалізовані служби із штатом близько десяти осіб. Відсутність подібних служб у більшості українських фінансових посередників, зокрема у банків, або їх неієвність свідчить, що в умовах недостатньо розвинутого фінансового ринку і високих ризиків посередники не мають стимулів забезпечувати відкриту інформаційну політику щодо потенційних капіталодавців. Розвиток інформаційної прозорості для інвесторів стає нагальною необхідним фактором ефективної капіталізації фінансових посередників лише в умовах розвинутої фінансової системи.

Транспарентність власності. Непрозорість з реальними бенефіціарами фінансового посередника в перспективі для інвесторів стає нагальною необхідною грошових потоків або фінансової діяльності. Вра-

ховуючи це, зменшення непрозорості щодо фактичних власників забезпечує збільшення можливостей з контролю рівня ризиків фінансових посередників і підвищення загальної прозорості їх фінансової діяльності. Здебільшого така залежність справедлива, коли власник фінансового посередника чи пов'язана з ним особа також має інші підконтрольні бізнес-структури, які отримують додаткові економічні ефекти від співпраці з цим посередником. Фактичне невиконання вимог щодо нормативно-законодавчого обмеження обсягу фінансових операцій між такими суб'єктами спричиняє неконтрольоване і приховане для зовнішніх сторін перекладання додаткових галузевих ризиків на фінансового посередника. Підвищення вимог до інформаційної прозорості фінансових посередників (щодо реального бенефіціару фінансових активів, використовуваних схем угод за рахунками, походження коштів) дозволить зменшити ризики не лише окремого фінансового посередника, але й фінансової системи загалом.

Покращення якості інформаційних потоків від українських фінансових посередників має відбуватися на основі своєчасності та повноти оприлюднення фінансової звітності, інформації щодо власників істотної частки в капіталі, відповідності найкращій практиці корпоративного управління. Діяльність із залучення ресурсів на ринках капіталу спонукає фінансових посередників до підвищення рівня прозорості своєї діяльності, включаючи: рекласифікацію фінансової звітності за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку паралельно із національними стандартами, використання прозорих і законних схем фінансування, приведення діяльності посередників у відповідність до вимог фінансового моніторингу, а також відмову від обслуговування потоків коштів тіньової економіки. Значний рівень транспарентності фінансового посередника обумовлює його належну відповідальність перед інвесторами та кредиторами на внутрішньому і на міжнародному ринку. Результатом інформаційної транспарентності посередника опосередковано може стати запровадження світових стандартів якості фінансових послуг на внутрішньому ринку та зростання попиту на фінансові інструменти.

Транспарентність операцій клієнтів. Останніми роками актуалізувалися проблеми підвищення прозорості операцій клієнтів. Достатній рівень прозорості діяльності фінансових посередників з боку державних структур зумовлює необхідність збільшення клієнтської прозорості для самих фінансових посередників. За наявності значної частки клієнтів з непрозорою діяльністю фінансовий посередник збільшує ризики отримання штрафних санкцій від фіскальних чи контролюючих вітчизняних і зарубіжних органів, або непрямих втрат, зокрема через блокування коштів і судові процеси.

Подібні явища спостерігаються останніми роками в країнах з донедавна найбільшим рівнем клієнтської непрозорості (банківської таємниці). Зокрема фінансові посередники Швейцарії через тиск податкових органів США і західноєвропейських країн, неявні фактичні і потенційні втрати вимушені підвищувати прозорість стосовно фінансових активів клієнтів та їх доходів від банківських рахунків, цінних паперів, страхових полісів.

Відтак у межах триваючого процесу підвищення прозорості в ЄС висока непрозорість клієнтів фінансових посередників з конкурентної переваги з часом перетворилась у потенційну проблему, яка трансформується у ризики можливих санкцій та різкого від-

току капіталу таких клієнтів, репутаційні втрати, зменшення ринкової капіталізації тощо.

Транспарентність контролю і регулювання. Непрозорість щодо виявлення проблемних фінансових посередників виявляється з боку регулятора стосовно клієнтів і контрагентів посередників. Зокрема інформація, яку має НБУ щодо виявлення проблемних банків та тих, що потребують рефінансування за чинним законодавством, належить до банківської таємниці. Теоретично таке обмеження інформації для клієнтів обґрунтовується необхідністю стабілізації роботи комерційного банку і недопущення стрімкої втрати клієнтів чи контрагентів. Однак, враховуючи запізніле виявлення цих проблем, таке обмеження поінформованості призводить до збільшення втрат кредиторів, оскільки дозволяє банку до моменту віднесення його до категорії неплатоспроможних збільшувати використання більш ризикових інструментів для забезпечення своєї короткострокової платоспроможності. За наявності позитивного зворотного зв'язку між зовнішніми негативними явищами на фінансовому ринку і погіршенням фінансового стану банківської установи зазначена непрозорість призводить лише до збільшення масштабу і глибини проблем банку. Відтак тимчасове обмеження інформації з боку регулятора повинне ґрунтуватися на основі аналізу і урахування динаміки процесів всередині фінансового посередника і у зовнішньому середовищі.

Крім того, непрозорість з боку регулятора підвищує невизначеність, негативні очікування і реактивність з боку інших учасників фінансового ринку, що негативно впливає і на діяльність стійких фінансових установ, підвищуючи рівень недовіри і ризики ліквідності для всієї фінансової системи країни. В результаті несвоєчасна і необґрунтована інформаційна закритість діяльності державного регулятора трансформується в підвищені ризики не лише окремих суб'єктів, але й ризики ліквідності всієї фінансової системи.

Загалом підвищення вимог до розкриття інформації щодо діяльності фінансових посередників дозволить завчасно обмежити надмірні ризики для окремих учасників і зменшити ймовірність виникнення фінансових криз для всієї фінансової системи.

Висновки. Діяльність фінансового посередника у безпосередній роботі з інвесторами значною мірою пов'язана з розкриттям інформації. Транспарентність стає важливим нематеріальним активом, що дозволяє на більш вигідних умовах залучати фінансові ресурси ззовні. Комплексне розуміння транспарентності діяльності посередника також зачіпає питання інформаційної відкритості стосовно споживачів, контрагентів та державних органів,

оскільки через механізм зворотного зв'язку ці аспекти з часом впливають на його фінансову стійкість, особливо у періоди фінансової нестабільності. Транспарентність фінансового посередництва можна визначити як розкриття фінансовими посередниками інформації, необхідної для того, щоб зовнішні щодо них суб'єкти могли оцінити ризики і прогнозні результати діяльності окремого фінансового посередника системи посередництва загалом. Її зростання у довгостроковій перспективі дає позитивний ефект, що виражається в ефективнішому управлінні вартістю залученого фінансування (акціонерного і позикового), ринковою капіталізацією фінансових посередників; сприяє ухваленню більш виважених рішень інвесторами; підвищує стабільність фінансової системи країни загалом.

Враховуючи обмеження для зовнішніх споживачів фінансової і нефінансової інформації стосовно її уточнення і перевірки, важливо використовувати неявні ознаки наявних проблем фінансового посередника. Деталізований за напрямками діяльності аналіз рівнів різних видів транспарентності дозволяє виокремити найбільш непрозорі і отже потенційно ризикові аспекти діяльності фінансового посередника. Це дозволяє звернути увагу зацікавлених сторін на необхідність врахування додаткових ризиків під час проведенні аналізу діяльності фінансових посередників. Відтак всебічний аналіз різних аспектів транспарентності фінансових посередників сам собою може бути додатковим і самостійним напрямом аналізу і непрямого діагностування існуючих і потенційних проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ануфрієва К.В. Транспарентність у системі критеріїв залучення банками України зовнішніх фінансових ресурсів / К.В. Ануфрієва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/SOC_Gum/EP/2010_3/2_Anufrivva.pdf.
2. Дроздовская Л. Транспарентность банковской системы как элемент риска и необходимое условие существования и развития финансового посредничества / Л. Дроздовская [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/node/4902#comment-5332>.
3. Жихарев К.Л. Investor relations: транспарентность банка как основа роста его капитализации / К.Л. Жихарев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Zhiharev201.pdf>.
4. Івасів І.Б. Управління вартістю банку : [монографія] / Івасів І.Б. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.
5. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : [учеб. пособие]. – М. : Проспект, КНО-РУС, 2010. – Ч.1. – 768 с.
6. Конягина М.Н. Банковские корпорации в России: состояние и перспективы / М.Н. Конягина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 205 с.

УДК 336.713

Тришак Л.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

МЕТОДОЛОГІЧНІ СКЛАДОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто підходи до визначення сутності і змісту понять «капітал», «капітал банку». Визначено характерні риси, що формують якісну сторону банківського капіталу. Досліджено роль і місце концентрації банківського капіталу в забезпеченні стабільності банківської системи України.

Ключові слова: банк, капітал, банківський капітал, концентрація капіталу, капіталізація банків.

Тришак Л.С. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Рассмотрены подходы к определению сущности и содержания понятий «капитал», «капитал банка». Определены характерные черты, которые формируют качественную сторону банковского капитала. Исследована роль и место концентрации банковского капитала в обеспечении стабильности банковской системы Украины.

Ключевые слова: банк, капитал, банковский капитал, концентрация капитала, капитализация банков.

Tryshak L.S. METHODOLOGICAL RESEARCH COMPONENT GIST OF BANK CAPITAL

In the paper the approaches to determining the nature and content of the concepts of «capital», «capital of the bank». Identify the characteristics that form the qualitative aspect of bank capital. The role and place of concentration of bank capital to ensure the stability of the banking system of Ukraine.

Keywords: bank capital, bank capital, capital concentration, capitalization of banks.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших чинників, який впливає на можливість банківської системи забезпечити економічний розвиток будь-якої держави є банківський капітал. Адже без нарощування обсягів банківського капіталу, його концентрації, неможливо відновити повноцінне кредитування реального сектору та забезпечити економічне зростання країни, оскільки достатній рівень банківського капіталу є умовою, що підвищує ефективність діяльності банків, забезпечує довіру та прибуткову діяльність як окремого банку, так і банківської системи України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У діяльності банків важливу роль виконує банківський капітал (а саме його достатність, якість, структура), тому тема формування та функціонування банківського капіталу досліджується в працях П. Роуза, Дж. Сінкі, О. Дзюблюка, А. Мороза, М. Савлука, Л. Примостки.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, які тією чи іншою мірою пов'язані з проблемами функціонування банківського капіталу, проведені дослідження недостатньо висвітлюють питання теоретичної сутності поняття «банківський капітал», що не може повністю задовольнити потреби теорії та практики банківської справи.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в узагальненні існуючих підходів до розуміння сутності банківського капіталу та визначити власну позицію щодо необхідності концентрації банківського капіталу з врахуванням ролі банків в економіці України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний банківський капітал – це важливий продукт ринкової економіки з одного боку, а з іншого – необхідна умова її прогресу. Щодо банківського капіталу діє такий же принцип, як і до інших капіталів – авансована сума грошей в своєму русі повинна повернутись із прибутком.

Слід зауважити, що визначення банківського капіталу відсутнє у більшості робіт, присвячених характеристичі сутності сучасних банків, концентрації банківського капіталу. Водночас, думки окремих авторів з приводу тлумачення сутності банківського капіталу здебільшого збігаються: в них, зокрема,

стверджується, що такий капітал є «сукупністю грошових коштів, яка складається з власних, залучених та емітованих коштів» [1, с. 21].

Проте така характеристика не узгоджується із соціально-економічним змістом самого поняття «капітал». Відтак С. Мочерний розглядає капітал як «... виробниче відношення, за якого знаряддя праці, певні матеріальні блага, мінові вартості є засобом експлуатації, привласнення частини чужої неоплаченої праці» [2, с. 254].

Як «ті чи інші цінні речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатність зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать» [3, с. 89] характеризує капітал М. Туган-Барановський.

Автори праці «Основи економічної теорії: політекономічний аспект» стверджують, що «капітал – це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто само зростає» [4, с. 239].

«Капітал – це створений фактор виробництва, – пише П. Самуельсон, – який використовується протягом тривалого часу і сам є результатом виробництва» [5, с. 66].

У Сучасному економічному словнику дається таке визначення капіталу: «...це все, що може приносити дохід, або ресурси, які створені людьми для виробництва товарів і послуг» [6, с. 141]. Автори словника з політекономії характеризують капітал як «...сукупність економічних відносин, основу яких складає експлуатація найманих робочих місць».

Наведені погляди щодо сутності капіталу відрізняються передусім тим, що одні автори характеризують цю категорію як певні речі або фактор виробництва, які спроможні приносити дохід, а інші – як виробничі або економічні відносини, за яких ці речі чи певні матеріальні блага слугують для їх власників засобом безоплатного привласнення частини створеного найманими працівниками продукту. Саме в такому контексті визначав сутність капіталу К. Маркс, який стверджував, що «капітал – це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлено в речі й надає цій речі специфічного суспільного ха-

рактеру» [7, с. 349]. Водночас він визначав капітал як самозростаючу вартість, але це визначення є найпростішим і здебільшого відтворюється у підручнику «Основи економічної теорії: політекономічний аспект» за ред. Г. Климка і В. Нестеренка.

Другий погляд видається нам більш логічним, оскільки в ньому, по-перше, втілені такі вимоги політекономічного підходу, як виділення певних об'єктів та суб'єктів, а отже, є об'єктно-суб'єктними відносинами. По-друге, в ній чітко виражений принцип історизму, згідно з яким капітал існує не завжди, а виникає лише на певному етапі історичного розвитку.

Відтак попередником банківського капіталу, який виник в умовах капіталістичного способу виробництва, був лихварський капітал, що набув значного розвитку в умовах феодального способу виробництва. Таке розуміння сутності капіталу бере свій початок із праць давньогрецького філософа Арістотеля. Воно не властиве «Економікс», яка сповідує принципи філософії позитивізму.

Як і в будь-якій економічній категорії в категорії «капітал» необхідно виділяти матеріально-речовий зміст і суспільну форму. З погляду матеріально-речового змісту капітал складається із знарядь праці, сировини, певної суми товарів, грошей, тощо. З боку суспільної форми капітал виступає як виробничі відношення між власниками таких об'єктів привласнення та найманими працівниками, які позбавлені їх і змушені продавати свою робочу силу. На поверхні сутність капіталу виявляється у привласненні власниками засобів виробництва максимальних прибутків.

Відтак макроекономічний підхід передбачає визначення банківського капіталу як виокремленої форми промислового капіталу, що обслуговує кругообіг промислового капіталу та існує переважно в позичковій формі. Мікроекономічний підхід передбачає ототожнення банківського капіталу з ресурсами, які знаходяться в розпорядженні банку та використовуються задля отримання прибутку. Тому єдність макро- та мікроекономічного підходів до визначення сутності банківського капіталу формує методологічну базу для аналізу особливостей його функціонування.

Відповідно до сказаного, *банківський капітал – це відносини економічної власності між різними суб'єктами з приводу акумулювання грошових коштів у банку та їх використання з метою привласнення максимальних прибутків.*

Під час з'ясування сутності банківського капіталу слід також виділити матеріально-речовий зміст і суспільну форму. До матеріально-речової структури банківського капіталу належать різні види грошових коштів (в цьому разі власні, залучені та позичені). Суспільна форма банківського капіталу – це сукупність відносин економічної власності між різними економічними суб'єктами з приводу привласнення цих грошових коштів. Суб'єктами цих відносин є, з одного боку, різні види банків, а з іншого – ті економічні суб'єкти, які вкладають кошти в ці банки та отримують їх за певну плату для цільового використання.

Важливою ознакою сучасних банківських систем є концентрація банківського капіталу. В економічному словнику-довіднику наводиться такий погляд щодо концентрації капіталу, що це «збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку» [1, с. 168].

Є. Жуков зазначає, що «концентрація банківського капіталу виражається у збільшенні не тільки загальної суми банківських ресурсів, а й ресурсів, що припадають на кожний банк» [8, с. 10].

Більш точним, на нашу думку, є перше тлумачення сутності цієї категорії, оскільки в ньому враховується політико-економічний аспект, зокрема наголошується на капіталізації частини прибутку. Як відомо, рушійною силою розвитку будь-якого капіталу є прибуток. На відміну від цього, в другому визначенні йдеться лише про нарощування банківських ресурсів.

У міру концентрації та централізації виробництва проходить концентрація та централізація банківського капіталу, що призводить до збільшення ролі банків в економіці. Що могутніші промислові підприємства, то швидше у них звільняються грошові капітали, які зосереджуються в комерційних банках. Потреби в кредитах великих промислових компаній можуть задовольнити тільки крупні банки, які мають значні ресурси.

Процес концентрації банківського капіталу постійний, але нерівномірний. Відтак більшість авторів, досліджуючи цю тему, виділяють три етапи концентрації капіталу впродовж кінця XIX – 60-х років XX ст.:

- кінець XIX століття ;
- 20-ті початок 30-х років XX століття ;
- середина 50-х – 60-ті роки XX століття.

Перший етап концентрації капіталу збігся з переходом із домінополістичного капіталізму у монополістичний і був пов'язаний із грюндерством (в Німеччині період грюндерства був після франко-пруської війни 1870 – 1871 рр.) Тоді з'явилися перші акціонерні товариства і виділилися крупні монополії. Наприклад, у США у 1877 р. був створений «Чейз Манхетен банк», у ФРН у 1870 р. «Дойче банк» і «Комерцбанк», у 1872 р. «Дрезднер банк», у Великобританії у 1865 р. «Ллойдз банк», 1886 р. – «Мідленд банк», в Японії у 1880 р. – «Фудзі банк» [9, с. 128–129].

Другий етап концентрації банківського капіталу минав у період переходу монополістичного капіталізму до державно-монополістичного. Цей процес був прискорений Першою світовою війною і світовою економічною кризою 1929 – 1933 рр. Дрібні банки ставали банкрутами і поглиналися крупними. За цей період тільки в США збанкрутувало біля 10 тис. банків, їх кількість зменшилась майже на 46% [10, с. 56].

Третій етап концентрації банківського капіталу почався в умовах гострої конкурентної боротьби під впливом науково-технічної революції. Найбільш характерними для банківської сфери стали злиття крупних банківських гігантів. Наприклад, в США у 1955 р. «Чейз Манхетен банк» злився з низкою банків і утворив банківський гігант у фінансовій групі Рокфеллерів – «Чейз Манхетен Корпорейшен». У тому ж році утворився гігант «Ферст Нешнл Сіті банк», також в результаті злиття низи банків. В 1959 р. шляхом злиття фінансова група Морганів утворила «Морган гаранті траст компані», а у 1961 р. утворилась «Мануфакчурерз Ганновер траст компані» [9, с. 129].

Проте, на наш погляд, після 60-х рр. XX ст., зокрема другої половини 70-х рр., у процесі концентрації банківського капіталу у розвинутих країнах світу слід виокремити четвертий етап. Його виникнення зумовлене розгортанням другого етапу НТР (тобто інформаційної революції), посиленням міжнародної конкуренції між національними банківськими капіталами, зростанням могутності транснаціональних банків. Відтак лише на початку 2000 р. внаслідок злиття в США та Японії виникли банки з активами понад 1 трлн. дол.

Банківська система України характеризується незначним рівнем концентрації капіталу, а майбутнє

за великими і потужними банками, адже наявність в банківській системі України великих банків свідчить про великі потенційні можливості держави.

Процес концентрації банківського капіталу – складний і багаторівневий і охоплює всю систему економічних відносин, і модифікується залежно від того, на якому рівні і за допомогою яких механізмів відбувається.

Питання сутності і змісту концентрації банківського капіталу, що активно впливає на економічний потенціал та відтворення, по різному виявляється в умовах розвитку економіки й фінансових ринків. Оцінювати концентрацію банківського капіталу слід з урахуванням не лише внутрішніх банківських характеристик, а й з врахуванням характеристик зовнішнього середовища.

Негативною тенденцією функціонування банківської системи України можна назвати проблему недостатньої концентрації її капіталу, передумовою чого є приплив іноземного банківського капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг, що зумовлений процесом глобалізації фінансових ринків. Сьогодні банки з іноземним капіталом становлять значну частку банківської системи України та чинять значний вплив на неї. За таких умов гострим залишається питання співвідношення між часткою вітчизняних та іноземних банків, адже їх присутність з одного боку забезпечує розширення можливостей національної економіки отримувати додаткові грошові ресурси, а з іншого – виступає загрозою, пов'язаною з процесами глобалізації для України і полягає у втраті контролю над національною банківською системою.

Відтак на короткострокову перспективу варто запровадити систему протекціоністських заходів щодо банківської системи України, а з погляду довгострокових дій є необхідність вжиття заходів щодо підвищення концентрації національного банківського капіталу, вдосконалення його структури, рівня конкурентоспроможності та посилення банківського нагляду з боку НБУ.

Занадто низький рівень концентрації вітчизняного банківського капіталу може призвести до того, що він виявиться неконкурентоспроможним порівняно з іноземним банківським капіталом, частка якого у вітчизняній банківській системі постійно збільшується. Наприклад, за станом на 01.10.2014 р. питома вага іноземного капіталу в банківській системі України становить понад 30% (168 банків, в т.ч. 51 банк з участю іноземного капіталу).

З одного боку, прихід іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему означає додаткові ресурси для активних операцій (в т.ч. кредитування юридичних та фізичних осіб), також слід зазначити, що з надходженням іноземних інвестицій ми одержуємо позитивний зарубіжний досвід ведення банківського бізнесу, нові банківські технології, проте з іншого боку, виникає небезпека витіснення з ринку потужним іноземним банківським капіталом вітчизняний неконкурентоспроможний банківський капітал. І якщо з боку НБУ не буде вжито заходів щодо підтримки вітчизняного банківського капіталу, то це загрожуватиме незалежності національної банківської системи.

Саме тому, оптимальна межа впливу іноземного банківського капіталу на вітчизняний ринок, на нашу думку, має становити 20–25%. Перевищення оптимальної межі загрожуватиме самостійності вітчизняної банківської системи. Для запобігання цьому українські банки повинні підвищувати свій рівень

концентрації банківського капіталу, що є основним чинником підвищення їх конкурентоспроможності.

Концентрація банківського капіталу – це критерій розвитку і незалежно від того, в якій формі реалізується цей процес, його результатом завжди є приріст прибутку.

Висновки. З огляду на сутність капіталу як економічної категорії, зокрема, виділення в ній матеріально-речового змісту і суспільної форми, а також враховуючи принцип історизму, сутність банківського капіталу полягає у певній сукупності відносин економічної власності між різними суб'єктами з приводу акумулювання грошових коштів у банку та їх використання з метою привласнення максимальних прибутків.

Фінансова стабільність та незалежність банківської системи залежить від достатнього рівня вітчизняного банківського капіталу, а саме від його концентрації. Крім того, високий рівень банківського капіталу – це основа довіри до банківської системи загалом, яка за останні роки її функціонування була значно підірвана. Високий рівень концентрації банківського капіталу можна забезпечити за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно знизити витрати банків.

Проблема нарощення банківського капіталу – це проблема джерел та напрямів вкладення коштів, від їх стабільності та ризиковості залежить могутність банківської системи та динаміка подальшого розвитку економіки України. Концентрація банківського капіталу – це важіль, що втілює в собі можливість банківської системи впливати на підвищення темпів економічного зростання та забезпечувати інтереси вкладників та кредиторів.

На сучасному етапі функціонування банківської системи України, як і в майбутньому, питання сутності банківського капіталу та його концентрації потребує подальшого глибокого вивчення, оскільки його вирішення залежить від еволюції економічних процесів, та поглядів науковців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
2. Мочерний С.В. Економічна теорія : [посібник]. – К. : ВЦ Академія, 1999. – 592 с.
3. Туган-Барановский М.І. Політична економія : [курс популярний]. – К. : Наукова думка, 1994. – 264 с.
4. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : [підручник]. – 2-ге вид., перероб. і допов. / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К. : Вища шк.; Знання, 1997. – 743 с.
5. Самуельсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка / [П.А. Самуельсон, В.Д. Нордгауз] ; пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
6. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 607 с.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Т. 25. – Ч. 2.
8. Банки и банковские операции : [учебник для вузов] / под ред. Е.Ф. Жукова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.
9. Банковский портфель – 1: Книга банкира. Книга клиента. Книга инвестора. / отв. ред. Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. – М. : СОМИНТЭК, 1994. – 752 с.
10. Роде Э. Банки, биржи, валюты современного капитализма / [Э. Роде] ; пер. с нем., под ред. В.М. Шенаева. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 341 с.
11. Банківські операції : [підручник]. – 2-ге вид., випр. і доп. / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
12. Дзюблюк О.В. Банківські операції : [підручник] / за ред. д. е. н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.

УДК 336.02

Хмелевський С.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету*

ВІД ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ ДО ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Виявлено місце податків у складі доходів бюджету України. Досліджено показники, що характеризують ефективність вітчизняної податкової системи протягом 2007–2014 років. Проаналізовано передумови трьох останніх податкових реформ та їх ключові напрями. Доведено необхідність проведення виваженої, послідовної податкової політики у нашій державі.

Ключові слова: податок, податкова система, податкові надходження, податковий тягар, податкова реформа, фінансова політика, податкова політика, державний податковий менеджмент.

Хмелевский С.Н. ОТ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ К НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Вывявлено место налогов в составе доходов бюджета Украины. Исследованы показатели, характеризующие эффективность отечественной налоговой системы в течение 2007–2014 годов. Проанализированы предпосылки трех последних налоговых реформ и их ключевые направления. Доказана необходимость проведения взвешенной, последовательной налоговой политики в нашем государстве.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговые поступления, налоговое бремя, налоговая реформа, фискальная политика, налоговая политика, государственный налоговый менеджмент.

Khmelevsky S.M. FROM TAX REFORM TO TAX POLICY

A place of taxes in the composition of Ukraine's budget revenue was found. The indicators characterizing the efficiency of the national tax system during the 2007–2014 years were investigated. The background of the last three tax reforms and their key directions were analyzed. The necessity of a balanced, consistent tax policy in our country was proved.

Keywords: tax, tax system, tax revenues, tax burden, tax reform, fiscal policy, tax policy, state tax management.

Постановка проблеми. Так вже склалося у нашій країні, що з черговою зміною уряду розпочинається і чергова податкова реформа. Без сумніву, склад податків чи їх елементи не може залишатися незмінним протягом досить тривалого періоду, оскільки майже щорічно відбуваються зміни в економіці та фінансах країни, обсяг доходів і видатків бюджету затверджується щороку в новій сумі, а податки повинні забезпечувати фінансову достатність, як того вимагає пп. 4.1.5 Податкового кодексу України. Проте невже не можна обійтися без реформи? Невже черговий вітчизняний уряд чи не найпершим своїм завданням повинен ставити проголошення податкової системи, що існувала за попередників, неефективною, відшукати схеми ухилення від сплати податків, закладені у податкове законодавство попереднім урядом, й здатні порушити рівність усіх платників податків перед законом? На нашу думку, не завжди слід вдаватися до таких радикальних дій. Досягти необхідного ефекту від податків можна й за допомогою виваженої та послідовної податкової політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються податків, постійно знаходяться у центрі уваги як можновладців, так і науковців практично кожної країни. Податки сварять чи хвалять, досліджують і застосовують існуючі та придумують нові й видозмінюють старі вже не одну сотню років. Проте вперше сформулював принципи оподаткування Адам Сміт у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» [1]. З тих пір увагу податкам як найважливішим важелям втручання держави в соціально-економічні процеси, приділяли у свої роботах У. Петті, Д. Рікардо, А. Пігу, Дж. М. Кейнс, А. Лаффер. Однак, досліджуючи податкові важелі в своїх працях, перелічені вище науковці не дійшли єдиного висновку щодо розуміння сутності податкової політики, нерідко замінюючи її категорією «фінансова політика». Серед вітчизняних вчених суттєва роль у розробці наукового підґрунтя для формування та трансформації податкової полі-

тики у контексті оптимального врахування інтересів усіх суб'єктів оподаткування належить Є.М. Богатирьовій [2], Д.В. Веремчуку [3], Л.П. Гацькій та В.Л. Журавському [4], О.С. Заклекта-Берестовенко [5], А.І. Крисоватому [6], Я.В. Литвиненку [7], Я.В. Мараховській та С.В. Томчуку [8]. Регулярно публікують інформацію, що стосується податків, Державна фінансова служба України [9], Державна казначейська служба України [10], Міністерство фінансів України [11], Державна служба статистики України [12]. Та, незважаючи на досить суттєву увагу, яка приділяється податкам, у вітчизняному законодавстві й понині відсутній термін «податкова політика», а будь-яка спрямована діяльність держави в сфері оподаткування чомусь одразу ототожнюється з податковою реформою.

Постановка завдання. Мета даної статті – проаналізувати динаміку та структуру податкових надходжень за 8 останніх років з урахуванням податкових реформ, що мали місце в досліджуваному періоді; ґрунтуючись на результатах аналізу та інших фактографічних матеріалах, довести необхідність провадження виваженої, послідовної податкової політики в нашій державі замість проведення все нових і нових податкових реформ, оскільки, як наголошують платники податків, лякають їх не самі вітчизняні податки, а численні податкові реформи та невизначеність у податковій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначено у п. 6.1 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до ПКУ [13, с. 12]. При цьому саме податки (разом зі зборами) складають найбільшу частку у складі доходів відповідних бюджетів – податкові надходження. Щоб довести, що податки дійсно відіграють важливу роль у процесі бюджетоутворення в нашій країні, у таблиці 1 наведемо розрахунок частки податкових надходжень у доходах Зведеного бюджету України.

Таблиця 1
Податкові надходження в складі доходів
Зведеного бюджету України

Рік	Доходи Зведеного бюджету України (план), млн грн	Податкові надходження (план)	
		млн грн	частка в доходах зведеного бюджету, %
2007	217 587	158 771	73
2008	306 273	232 475	76
2009	324 697	240 649	74
2010	325 413	243 749	75
2011	396 096	330 618	83
2012	479 020	397 504	83
2013	470 652	378 996	81
2014	495 856	388 309	78

Джерело: побудовано автором за даними [14-21]

Найбільша частка податкових надходжень у складі доходів Зведеного бюджету України була у 2011 році – році, в якому набрав чинності ПКУ. Найменша ж була у 2007 році. Саме в цьому році й була сформульована Концепція реформування податкової системи України (далі – Концепція реформи 2007). Першої з трьох реформ у досліджуваному періоді. Схвалена Концепція реформи 2007 була розпорядженням Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) від 19 лютого 2007 року за № 56-р. Реформувати вітчизняну податкову систему планувалось аж до 2015 року. В якості причин для реформи зазначалися: 1) фіскальна спрямованість податкової системи; незорієнтованість регулюючої функції на стале економічне зростання; 2) складність, неоднорідність та нестабільність нормативно-правової бази оподаткування; значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами; 3) викривлення мотивації підприємницької діяльності, створення умов для побудови схем ухилення від оподаткування, схем мінімізації податкових зобов'язань завдяки існуючому спрощеному режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва (далі – СМП); 4) значні витрати на адміністрування окремих податків порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння; 5) недостатня узгодженість та ефективність діяльності Міністерства фінансів України, Державної податкової служби, Державної митної служби щодо реалізації державної податкової політики, збирання податків і зборів (обов'язкових платежів), їх акумуляції в бюджетах; 6) недостатня врегульованість питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності тощо [22].

Так як реформа планувалася на досить тривалий період, то й цілі вона повинна була мати стратегічні:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу;
- легалізація тіньового сектору;
- активізація інвестиційних процесів в економіці;
- простота та зрозумілості податкових норм для суб'єктів господарювання;
- скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
- адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС;
- забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків;
- запровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі;

– автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій [22].

На практиці планувалося: 1) скасувати неефективні податки і збори; 2) запровадити податок на нерухоме майно; 3) поширити рентні платежі на видобуток нафти, газу та інших корисних копалин; 4) спрямувати податкове навантаження з прямих на непрямі податки та ресурсні платежі; 5) поступово зменшити частку податку на прибуток підприємств збільшити частку податку з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО) у структурі податкових надходжень; 6) збільшити частку місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів.

За Концепцією реформи 2007 було передбачено 3 етапи:

- перший – протягом 2007 року – проведення заходів, спрямованих на подолання основних недоліків податкової системи; розробка та ухвалення ПКУ;
- другий – протягом 2008–2012 років – реалізація положень ПКУ для створення сприятливого середовища сталого економічного зростання на інвестиційно-інноваційній основі;
- третій – протягом 2013–2015 років – поглиблення реформування податкової системи з урахуванням досягнутого соціально-економічного рівня розвитку держави [22].

Реалізувати Концепцією реформи 2007 р. у повному обсязі, на жаль, не вдалося, оскільки новий уряд наприкінці 2009 року вирішив розпочати свою податкову реформу – другу з трьох у досліджуваному нами періоді. Проте доцільно розглянути, що ж все таки вдалося реформувати у 2007–2009 роках. Як видно з таблиці 1, у 2008 році було стягнуто податків на 73704 млн грн більше, ніж у 2007 році, а у 2009 році податкові надходження зросли, порівняно з 2008 роком, на 8174 млн грн. Якісний бік реформи може проілюструвати таблиця 2.

Таблиця 2
Виконання Зведеного бюджету за податковими надходженнями протягом 2007–2009 років

Рік	Прямі податки, млн грн		Непрямі податки, млн грн	
	план	виконання	план	виконання
2007	71 951	79 312	86 820	81 952
2008	104 633	107 826	127 842	119 339
2009	106 195	93 461	134 454	114 612

Джерело: побудовано автором за даними [14-16]

У 2007 році було зібрано податків на 2943 млн грн., або на 1,6% більше від запланованого. Сприяло цьому, як видно з таблиці 2, надходження на 4361 млн грн більше прямих податків. Щодо непрямих податків спостерігається недовиконання плану на 5,6%. Співвідношення між прямими і непрямими податками – 45% до 55% відповідно. Реальний ВВП у 2007 році зафіксовано на рівні 720731 млн грн, тож податкове навантаження – 22,4%.

У 2008 році було зібрано податків на 5310 млн грн або на 2,3% менше від запланованого. Прямих податків стягнули на 3,1% понад запланованого. Непрямі податки недотягли до плану на 8503 млн грн. Співвідношення між прямими і непрямими податками лишилось незмінним. У 2008 році реальний ВВП визначений в сумі 948056 млн грн, тож податкове навантаження майже 24%.

У 2009 році було зібрано податків на 32576 млн грн., або на 13,5% менше від запланованого. Не був виконаний план ні по прямим податках

(88,0%) ні по непрямим (85,2%). Співвідношення між прямими і непрямими податками – 44% до 56% відповідно. Реальний ВВП у 2009 році зафіксовано на рівні 913345 млн грн, тож податкове навантаження – 22,8%.

За розрахунками виходить, що в результаті реформи 2007–2009 років податкова система України стала гіршою ніж до реформи. Як було недовиконання плану по непрямим податкам, так і лишилося. А в 2009 році ще додалося й недовиконання плану з надходження прямих податків. Причому прямих і непрямих податків було зібрано менше, ніж у 2008 році, на 14365 та 4727 млн грн відповідно. Однак звинувачувати лише уряд було б несправедливо, оскільки наприкінці 2008 року розпочалася світова фінансова криза, яка у 2009 році вразила і нашу країну. Єдине, за що можна дорікнути тодішнім можновладцям, – неприйняття ПКУ, як планувалося у Концепції реформи 2007, не лише у 2007 році, а й у 2008 та 2009 роках.

23 грудня 2009 року розпорядженням Кабінету Міністрів вже нового уряду України було схвалено Стратегію реформування податкової системи (далі – Стратегія). Вона була розрахована на період до 2018 року і розроблялася з урахуванням завдань, передбачених Програмою діяльності КМУ «Подолання впливу світової фінансово-економічної кризи і поступальний розвиток».

Причини, що підштовхнули до другої, у досліджуваному нами періоді, податкової реформи озвучувалися такі: 1) безсистемність податкового законодавства; 2) відсутність єдиної термінології в податковому законодавстві; 3) неузгодженість податкового та галузевого законодавства; 4) недостатньо обґрунтоване зниження ставок податку на додану вартість (далі – ПДВ) і податку на прибуток підприємств; 5) відсутність істотного прогресу в досягненні цілей реформування ПДФО; 6) перевищення «зовнішнім» ПДВ «внутрішнього» у 7,6 рази; 7) наявність економічно-необґрунтованих розбіжностей у підходах до визначення та оцінки доходів і витрат для встановлення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств; 8) занижені ставки акцизного збору на алкогольні напої, тютюнові вироби (порівняно з європейськими країнами); 9) неефективні місцеві податки і збори; 10) недосконалість механізму оподаткування СМП за спрощеною системою; 11) наявність системних прорахунків у процесі адміністрування податків [23].

Тож податкова система в Україні знову визнана неефективною. виправити ситуацію можна лише через нову податкову реформу, в ході якої слід:

- забезпечити принцип нейтральності податків;
- перенести податкове навантаження з праці та капіталу на споживання, ресурсні та екологічні платежі;
- вирівняти умови прямого оподаткування доходів (прибутку) юридичних осіб та особливо великих доходів фізичних осіб;
- усунути подвійне оподаткування доходів;
- скоротити податкові пільги (преференції);
- усунути неточності в алгоритмах визначення бази оподаткування;
- запровадити механізм донарахування податкових зобов'язань непрямим методами;
- спростити податкову систему шляхом скорочення кількості податків і зборів (обов'язкових платежів);
- уніфікувати норми податкового законодавства;
- усунути корупційні схеми та суб'єктивізм під час адміністрування ПДВ;

– забезпечити стабільність та передбачуваність податкової системи [23].

У Стратегії передбачили реформувати не лише податкову систему, але й роботу податківців: а) не вчиняти дій, що перешкоджають реалізації конституційних прав і свобод громадян; б) забезпечити адміністративну простоту, економічність системи оподаткування; в) пріоритетними вважати інтереси платників податків у разі виникнення конфлікту інтересів учасників податкових правовідносин; г) не дозволяти собі вирішувати питання на свій розсуд, крім передбачених податковим законодавством випадків; д) дотримуватись балансу прав і обов'язків; е) підвищити рівень інформаційного забезпечення; ж) гармонійно поєднувати інтереси держави та платників податків.

Результат, отриманий від реалізації положень Стратегії, проілюструє таблиця 3.

Таблиця 3

Виконання Зведеного бюджету за податковими надходженнями протягом 2010–2014 років

Рік	Прямі податки, млн грн		Непрямі податки, млн грн	
	план	виконання	план	виконання
2010	112 354	109 443	131 395	125 005
2011	152 158	158 904	178 460	175 788
2012	177 416	170 125	220 088	190 442
2013	179 923	175 688	199 073	178 280
2014	183 451	168 350	204 858	188 137

Джерело: побудовано автором за даними [17-21]

У 2010 році було зібрано податків на 9301 млн грн., або на 3,8% менше від запланованого. Не був виконаний план ні по прямих податках (97,4%) ні по непрямим (95,1%). Співвідношення між прямими і непрямими податками 46% до 54% відповідно. Реальний ВВП у 2010 році зафіксовано на рівні 1082569 млн грн, тож податкове навантаження – 22,5%.

У 2011 році було зібрано податків на 4074 млн грн., або на 1,2% більше від запланованого. Як видно з таблиці 3, сприяло цьому надходження прямих податків на 6746 млн грн більше за план. Недовиконання по непрямим податках склало 1,5%. Співвідношення між прямими і непрямими податками лишилось на рівні попереднього року. А за реального ВВП у 1316600 млн грн податкове навантаження досягло 25,1%.

У 2012 році було зібрано податків на 36937 млн грн, або на 9,3% менше від запланованого. Знову не був виконаний план ні по прямих податках (95,9%) ні по непрямим (86,5%). Співвідношення між прямими і непрямими податками 45% до 55% відповідно. Реальний ВВП у 2012 році зафіксовано на рівні 1408889 млн грн, тож податкове навантаження – 28,2%.

У 2013 році було зібрано податків на 25028 млн грн., або на 6,1% менше від запланованого. Продовжилася тенденція недовиконання плану з надходження прямих і непрямих податків – 97,6% та 89,6% відповідно. У структурі податкових надходжень знову переважували непрямі податки над прямими: 53% до 47%. За реального ВВП у 1454931 млн грн податкове навантаження склало 26,0%.

У 2014 році було зібрано податків на 31822 млн грн, або на 8,2% менше від запланованого. Співвідношення між прямими і непрямими податками 47% до 53% відповідно. Реальний ВВП у

2014 році зафіксовано на рівні 1513000 млн грн, тож податкове навантаження – 25,7%.

Таким чином, вітчизняна податкова система знову втрачає свою ефективність, незважаючи на те, що 2 грудня 2010 року вітчизняний уряд таки спромігся прийняти ПКУ, а Державна податкова служба поєдналася з Державною митною службою та перетворилася на Міністерство доходів і зборів України.

Позачерговий вітчизняний уряд, який з'явився внаслідок Революції гідності в нашій країні, швидко довід пересічним українцям, що податкову реформу, про яку йшлося у Стратегії, попередній уряд насправді проводив за відмінним від декларованого в ній сценарію. Прикриваючись реформою, уряд Януковича-Азарова проштотував корупційні схеми в системі оподаткування та витрачав податкові надходження на власний розсуд. Новостворене міністерство – використовувалося для прикриття корупційних дій. ПКУ теж не став якимось дивом, він – проста кодифікація податкового законодавства, яка не несе жодних реформаторських рис. Та й прийняття його у 2010 році викликало неабияке невдоволення цілого ряду платників податків. Податкове навантаження не лише не зменшилось, а й навпаки зросло. За таких обставин, не дивно, що суспільство підтримало бажання нового уряду реформувати податкову систему. Основними ідеями, покладеними в Концепцію реформування податкової системи України (далі – Концепція реформи 2014), є: 1) скорочення кількості податків і зборів з 22 до 9 (через скасування 6 зборів і трансформування 13 податків і зборів); 2) переведення із загальнодержавних податків до місцевих податку на нерухоме майно та фіксованого сільськогосподарського податку; 3) реформування податку на прибуток; 4) реформування зарплатних податків; 5) реформування адміністрування податків тощо [24].

На сьогоднішній день триває активна фаза податкової реформи, розпочатої у відповідності з Концепцією реформи 2014. До речі, вже третьої в досліджуваному нами періоді. Проте реформа ця особлива, як своєю тривалістю, а завершитись вона повинна протягом 2015 року, так і своєю метою – забезпечення фіскальної достатності в умовах втрати податкових надходжень з Донецької та Луганської області й Автономної Республіки Крим. Триває й антитерористична операція (далі – АТО) на сході України. Пов'язана з нею мобілізація чинить прямий тиск на національну економіку, оскільки передбачає заходи, в тому числі й фінансові, з переведення національної економіки на функціонування в умовах особливого періоду. Теперішня податкова реформа, можливо, й вчасна та необхідна. Але, реформуючи податки, треба дивитися у майбутнє, щоб після закінчення АТО та переходу національної економіки до функціонування в звичайному режимі не виникла потреба в новій податковій реформі.

За постійними податковими реформами, що, як було проілюстровано вище, останні 8 років змінюють одна одну, зовсім загубилось поняття «податкова політика». Останнім урядовим документом, в якому хоч якось вона згадувалася, була Концепція реформи 2007. А от серед понад 250 визначень понять в ст. 14 ПКУ жодного рядку не присвячено податковій політиці. Однак, якщо держава хоче використовувати податки не лише як джерело наповнення бюджету, про що неодноразово наголошувалося і у Концепції реформи 2007, і у Стратегії, і навіть у промовах урядовців, які характеризували майбутнє нашої країни по завершенні АТО, а й як інструмент, наприклад,

підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу чи побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки, безумовно, слід орієнтуватись в тому, що таке податкова політика і як вона діє. Хоча й сучасні «маніпуляції» уряду з податками теж можна вважати податковою політикою. Однак такою, яка відзначається гіпертрофованим фіскальним значенням податків. Допомогти розібратися з податковою політикою урядовцям могли б вітчизняні науковці, проте, на жаль, на сьогодні навіть вони не мають єдиного трактування сутності податкової політики. Так, на думку Є.М. Богатирьової, податкова політика – це взаємовідносини між державою та платниками податків з приводу встановлення та стягнення податків до централізованих фондів грошових коштів з одного боку та складова частина фінансової політики з іншого боку [2, с. 202]. Д.В. Веремчук визначає податкову політику як сукупність правових, економічних і організаційних заходів держави у сфері оподаткування щодо регулювання податкових відносин, які спрямовані на забезпечення надходжень податків до централізованих фондів грошових ресурсів держави й стимулювання економічного зростання за допомогою податкової системи [3, с. 41]. На думку А.І. Крисоватого, податкова політика являє собою діяльність держави у сфері запровадження, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів [6, с. 11]. Я.В. Литвиненко характеризує податкову політику як систему оподаткування, яка складається з системи податків, об'єкта та суб'єкта оподаткування, ставок оподаткування, механізму їх сплати та вилучення, строків сплати тощо [7, с. 6]. На нашу думку, розкрити сутність терміну «податкова політика» можна таким чином: це спрямована діяльність держави щодо регулювання податкових правовідносин з метою реалізації не лише фіскальної але й інших функцій податків. При цьому дія кожного податку має бути чітко визначеною і врахованою.

Податкова політика повинна здійснюватись виважено, послідовно і системно, з дотриманням основних засад податкового законодавства України, викладених у ст. 4 ПКУ. Як зазначає А.І. Крисоватий, цілі, на досягнення яких спрямована податкова політика, впливають на вибір методів її здійснення, тобто способів практичної реалізації [6, с. 14]. Будь-який метод здійснення податкової політики повинен базуватися на певних інструментах: податкових ставках, податковому кредиті, податкових преференціях і пільгах, податкових стимулах і санкціях, податковій амністії і податкових канікулах, формуваних податкової бази, встановленні об'єктів і суб'єктів оподаткування тощо [3, с. 44]. Визначивши цілі, методи та інструменти податкової політики держава визначає напрямки розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети. Ось чому податкова політика має чітко спрямування при відповідній тактиці на вирішення конкретних завдань і проблем, а в стратегічному плані – на вирішення довгострокових проблем через їх прогнозування.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для забезпечення економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу чи побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки необхідно проводити не чергову податкову реформу, а сформувати ефективну податкову політику, яка б повною мірою відповідала стану економіки, забезпечувала її розвиток і належним чином регулювала б фінансові й економічні відносини між державою та платниками податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Smith, Adam [1776]. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. University of Chicago Press. – 1977. – 684 p.
2. Богатирьова Є.М. Податкова політика: сутність та принципи формування // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2012. – № 10(162). – С. 202-212.
3. Веремчук Д.В. Сутність податкової політики та її роль у державному регулюванні економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – № 80. – С. 37-45.
4. Гацька Л.П., Журавський В.Л. Чинники формування податкової політики в умовах глобалізації // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – 2005. – № 80. – С. 40-42.
5. Заклекта-Берестовенко О.С. Податкова політика в системі економічної політики держави // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2845>.
6. Крисоватий А.І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії і практики : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 32 с.
7. Литвиненко Я.В. Податкова політика : навч. посіб. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
8. Мараховська Т.М., Томчук С.В. Уніфікація податкової політики в контексті європейської інтеграції // Зб. наук. праць Вінницького держ. аграр. ун-ту. – Вінниця, 2008. – Вип. 35. – С. 321-325.
9. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>.
10. Державна казначейська служба України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.
11. Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
12. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Податковий кодекс України. Кодифікований станом на 01.01.2014 р. // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – 2014. – №2–3. – С. 1-430.
14. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2008 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=147690>.
15. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2009 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=147662>.
16. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2010 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=147633>.
17. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2011 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=147489>.
18. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2012 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=163165>.
19. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2013 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=185672>.
20. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2014 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=212670>.
21. Державна казначейська служба України. Звіти про виконання бюджетів станом на 1 січня 2015 року. Доходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=241048>.
22. Концепція реформування податкової системи України (до 2015 року), схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 р. № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-p>.
23. Стратегія реформування податкової системи (до 2018 року), схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1612-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1612-2009-p>.
24. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247504310.

УДК 336.027;647

Чайковська В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансівВінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету**СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ У ЖИТТІ ДЕРЖАВИ**

Проведено критичний аналіз літературних джерел з метою встановлення поняття фінансова політика, здійснено розмежування цього поняття від поняття державної фінансової політики. Встановлено, що фінансова політика – це процес динамічний, який змінюється і коригується у зв'язку з практичною необхідністю. Дієвість державної фінансової політики залежить від ефективності її складових, а саме: бюджетної, податкової, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, боргової, цінової та митної політики. Виявлено, що для проведення системної фінансової політики потрібне чітке розуміння не лише окремих об'єктів її впливу, але й форм і характеру взаємозв'язку між ними, які разом складають фінансову систему країни.

Ключові слова: фінансова політика, державна фінансова політика, фінансова система, фінансова модель ринкової економіки.

Чайковская В.П. СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ, ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ В ЖИЗНИ ГОСУДАРСТВА

Проведен критический анализ литературных источников с целью установления понятия финансовая политика, осуществлено разграничение этого понятия от понятия государственной финансовой политики. Установлено, что финансовая политика – это процесс динамический, который меняется и корректируется в связи с практической необходимостью. Действенность государственной финансовой политики зависит от эффективности ее составляющих, а именно: бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, инвестиционной, ценовой, долговой, ценовой и таможенной политики. Вывявлено, что для проведения системной финансовой политики необходимо четкое понимание не только отдельных объектов ее воздействия, но и форм и характера взаимосвязи между ними, которые вместе составляют финансовую систему страны.

Ключевые слова: финансовая политика, государственная финансовая политика, финансовая система, финансовая модель рыночной экономики.

Chaykovska V.P. ESSENCE OF FINANCIAL POLICY, ITS IMPORTANCE AND ROLE IN PUBLIC LIFE

A critical analysis of the literature to establish the concept of financial policy, implemented delimitation of the concept of the concept of public financial policy. Established that financial policy – a dynamic process that changes and adjusted due to practical necessity. The effectiveness of state financial policy depends on the effectiveness of its components, namely, budgetary, fiscal, monetary, investment, pricing, debt, pricing and customs policy. Found that systemic financial policy requires a clear understanding not only of individual objects of its impact, but also the forms and nature of the relationship between them, which together make up the financial system.

Keywords: financial policy, public financial policy, financial system, financial model of a market economy.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки досить важливо вчасно зреагувати на зміни на світовому фінансовому ринку, адже на даний час не існує країни повністю самостійної і незалежної від інших. Кризові явища останнього часу позначилися більш за все на кількох країнах, але зачепили практично всі держави, тому в Україні зокрема постала проблема змін у фінансовій політиці в тактичних та стратегічних завданнях. Основою ефективної державної фінансової політики є спрямована у вірному напрямі фінансова політика підприємства. У сучасних умовах, коли підприємство самостійно здійснює управління фінансами, доцільно розробляти фінансову політику, яка б регламентувала: період планування; вимоги до методів розрахунку планових показників; процедуру складання фінансового плану та внутрішнього фінансового контролю; механізм взаємодії структурних підрозділів у складанні плану та встановлення відносин із контрагентами.

Актуальними є питання системності застосування фінансової політики, її ролі у фінансовому плануванні та управлінні фінансами. Дослідження показали, що системність або «фрагментарність» застосування фінансової політики як складової системи планування залежить від запроваджених концептуального підходу фінансового планування та моделі управління у тих чи інших умовах. Нині поняття фінансової політики обговорюється все частіше, держава та підприємства приділяють цій проблемі досить вагоме значення. Варто відзначити, що фінансову політику в теперішніх умовах пов'язують не лише з державною сферою, а також з населенням, підприємниць-

кою структурою та деякими напрямками економіки країни, в залежності від складності завдань, які є ціллю фінансової політики. Дотепер вчені, економісти та теоретики не досягли консенсусу щодо визначення поняття фінансової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в особливості формування теоретичних та практичних основ застосування, визначення поняття та напрямів розвитку фінансової політики на різних рівнях зробили і вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як П.І. Юхименко, І.О. Петровська, В.І. Оспіщева, О.П. Близнюк, Д.В. Клиновий, А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Нітті, Дж. Кейнс, Р. Кемпбелл, Л. Брю, В.К. Сенчагов, Л.А. Дробозіна, В.М. Родіонова, Ю.Я. Вавилова, Л.І. Гончаренко, В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.І. Юрій, С.Я. Огородник, В.І. Оспіщев, А.Н. Поддерьогін, О.Р. Романенко, В.Д. Базилевич, М.Д. Вілік, В.М. Геєць, Г.А. Крамаренко, І.А. Бланк, О.А. Терещенко, В.Н. Суторміна. Незважаючи на те, що така значна кількість вчених досліджувала дане питання, все одно не було досягнуто єдиного рішення щодо точного визначення поняття «фінансова політика», що свідчить про актуальність теми статті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Концептуальний підхід фінансової рівноваги у плануванні формування та використання фінансових ресурсів визначає складові процесу планування, процедури збалансування фінансових ресурсів і реалізується через фінансову політику підприємства. Поняття «фінансова політика» поєднує у собі категорії фінансів і політики. В останні роки проблемі визначеності фінансової політики надають-

ся важливе значення, приділяється велика увага з боку держави та підприємств, присвячується значна кількість публікацій. Але єдиної думки щодо теоретичного аспекту цього питання сьогодні не існує.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення теоретичних основ фінансової політики, визначення її значення та ролі в житті держави.

Виклад основного матеріалу. В тлумачному словнику В. Даля зазначено, що слово політика прийшло із Греції і означає науку державного управління, а також «види, наміри і цілі управління, небагатьом відомі» [3, с. 523]. У грецько-російському словнику відомого філолога А.Д. Вейсмана знаходимо, що фінансова політика – це державна наука, вміння правити державою. Ширше розглядав цей термін С.І. Ожегов, а саме як дії, спрямовані на досягнення мети. Ці визначення вказують на те, що в минулому обов'язковим суб'єктом політики як відносин виступала держава, а саме ця категорія має подвійне значення: по-перше, як мистецтво і, по-друге, як управління. Іноземні вчені-економісти в ХХ ст. значно розширили сферу використання терміна політика, надавши йому новий відтінок. Так, у 30-х рр. Р. Коуз у своїй книзі «Фірма, ринок і право» пропонував розширити об'єкт дослідження в економічній політиці, охопивши не лише макро-, а й мікрорівень. Він писав: «Метою економічної політики є створення такої ситуації, коли б люди, приймаючи рішення про свою діяльність, обирали такі, які забезпечують найкращі результати для системи в цілому. В якості першого кроку ми запропонували, що найкращими рішеннями будуть ті, які максимізують цінність всього виробництва». Склад економічної політики Р. Коуз характеризує вибором «таких правових норм, процедур і адміністративних структур, які забезпечать максимізацію цінності виробництва» [4, с. 94].

Так, відомі західні економісти не дають чіткого визначення фінансової політики. Наприклад, Стенлі Фішер, Рудігер Дорнбуш, Річард Шмалензі [11, с. 87] та інші не виділяють фінансову політику як самостійне поняття, а ототожнюють її з фіскальною політикою. Кемпбел Р. Макконел і Стенлі Л. Брю [8, с. 87] поєднують поняття фінансово-бюджетної і фіскальної політики. Шарль Бланкарт [1, с. 26], виходячи з розуміння політики як правил прийняття рішень, що визначають результат раціональних дій індивіда, визначає фінансову політику як правила прийняття рішень продуктивною державою і підкреслює, що обсяг державної діяльності залежить від правил прийняття рішень.

В.І. Ленін вважав, що політика – це «устрій державної влади» і «політика є участю в справах держави, напрямом держави, визначення форм, завдань, змісту діяльності держави» [7]. Ці висловлювання лягли в основу розуміння політики радянською наукою перш за все з класових позицій. Більш структуроване визначення фінансової політики дають марксистки, а саме: фінансова політика – це сукупність державних заходів по стабілізації фінансових ресурсів, їх розподілу та використанню для здійснення державою своїх функцій. При цьому її соціальна спрямованість і ефективність впливу на розвиток виробничих сил залежить від: дії об'єктивних законів економічного розвитку; суспільно-політичної будови країни. Радянські вчені-економісти (І.В. Левчук [6, с. 55], В.В. Лавров [5, с.45] та інші) підкреслювали, що фінансова політика створює правильне співвідношення між нейтралізованим і демократичним розподілом і використанням фінансових ресурсів. М.К. Шереметьєв [12, с. 25] у своїй роботі «Фінанси

СРСР» визначає фінансову політику з двох позицій:

- як основний напрям діяльності держави у сфері використання фінансів;
- як результат фінансових процесів, що відбуваються всередині країни.

Існує ще багато інших і схожих думок, але в цілому радянські економісти визначали фінансову політику як спосіб перерозподілу фінансових ресурсів через формування і використання фондів з метою створення умов для збільшення натуральної і грошової бази народного господарства.

Вітчизняні економісти також не мають єдиної думки, щодо визначення фінансової політики як категорії. Так, український вчений-фінансист М.І. Мітіліно [9, с. 99] у роботі «Основи фінансової науки» проводить думку про те, що між державою та її громадянами відбувається угода, в якій держава задовольняє певні потреби громадян, а останні сплачують за це певну суму грошей у формі податків. І порядок дії цієї угоди здійснюється за певними правилами, що встановлюються державою і проводяться за допомогою фінансової політики. Політичний і фінансово-економічний словник О. Сліпущко характеризує фінансову політику як систему заходів у сфері фінансів з метою цілеспрямованого впливу держави на розвиток фінансово-кредитної системи і національної економіки загалом. О.Д. Василюк [2, с. 120] у навчальному посібнику «Державні фінанси України» дає таке визначення фінансової політики: «це сукупність заходів держави з організації та використання фінансів для забезпечення економічного і соціального її розвитку». В.М. Опарін [10, с. 56] у навчальному посібнику «Фінанси» з теоретичної точки зору не розглядає окремо поняття фінансової політики, а в контексті моделей фінансових відносин у суспільстві, підкреслюючи, що в основі моделі розподілу і перерозподілу ВВП виступає роль і місце в ній держави. Тобто розподіл і перерозподіл відбуваються не тільки на рівні держави, а й охоплюють усі сфери суспільства.

Таким чином, можемо стверджувати, що фінансова політика – це одна із сторін фінансової науки. У розвитку фінансової науки політика виконує функції визначення мети і втілення у життя рекомендацій теорії. У той же час видно, що тільки абстрактним мисленням можливо відокремити теорію від політики і побудувати схему розвитку власне науки. В реальній дійсності процеси теоретичної роботи і втілення їх у життя відбуваються паралельно, доповнюючи і розвиваючи одна одну. Фінансова політика – це складова частина фінансової науки, яка відрізняється від суто науки своїм прикладним характером та імперативними способами розвитку.

Найбільш поширене визначення державної фінансової політики – це діяльність держави, спрямованої на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання для здійснення державою її функцій. Існує також інше предметне, допоміжне розуміння цієї категорії: фінансова політика включає в себе бюджетну, податкову, кредитну, цінову і митну політику. В свою чергу, фінансова політика держави є лише засобом здійснення його економічної і соціальної політики, тобто виконує допоміжну роль. Не треба забувати й інші напрями державної політики – національні, геополітичні, військові. Сукупність цих п'яти напрямів і визначає фінансову політику, яка слугує основним інструментом проведення державної політики.

До головних завдань державної фінансової політики варто віднести:

- підвищення обсягів залучення й ефективності використання фінансових ресурсів;
- оздоровлення і структурна перебудова національної економіки;
- досягнення більш високого рівня добробуту населення за рахунок підвищення соціальної спрямованості державної фінансової політики тощо.

Дієвість державної фінансової політики залежить від ефективності її складових, а саме: бюджетної, податкової, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, боргової, цінової та митної політики.

Виділяють три типи фінансової політики: класичний, регулюючий, планово-директивний.

Класичний тип фінансової політики був панівним до 20-х років ХХ століття. Біля її джерел стояли класики політичної економії Адам Сміт і Девід Рікардо. Основа класичної фінансової політики – невтручання держави в економіку, збереження вільної конкуренції, використання ринкового механізму як головного регулятора господарських процесів. Така політика призвела до обмеження державних витрат і податків, забезпечення умов для формування і виконання збалансованого бюджету. Державні видатки виступали переважно у вигляді військових витрат, виплат відсотків за державним боргом, його погашенням. Система податків включала найпростіші й найефективніші з погляду стягування непрямих та прямих податків. Управління фінансовою діяльністю в державі зосереджувалося в одному органі – Міністерстві фінансів.

Перехід до регулюючої фінансової політики пов'язаний із загостренням економічних, політичних, соціальних проблем у 20-х роках ХХ століття. Вона дала змогу протягом 30-60-х років забезпечити стабільне економічне зростання, високий рівень зайнятості, достатнє фінансування соціальних видатків у більшості європейських держав. В основу регулюючої фінансової політики покладена економічна теорія Дж.М. Кейнса про необхідність втручання і регулювання державою циклічного розвитку економіки і соціальних відносин з метою забезпечення повної зайнятості населення. Основними важелями втручання держави в економіку стають державні видатки, що формують додатковий попит. В остаточному підсумку забезпечується пожвавлення підприємницької діяльності, створення нових робочих місць, зростання національного доходу і скорочення безробіття. На відміну від класичної фінансової політики, головним механізмом податкового регулювання стає прибутковий податок. Він забезпечує вилучення через прогресивні ставки в суб'єктів господарювання доходів у вигляді заощаджень. Такий підхід дає змогу створити збалансованість державного бюджету при високому рівні доходів. Зростає роль ринку позикових капіталів як джерела доходів бюджету. Проводиться широкомасштабна політика дефіцитного фінансування, коли держава активно використовує середньо- і довгострокові позики. Управління фінансами провадять самостійні спеціалізовані служби. Вони здійснюють планування бюджету, контроль за надходженням податків, управління державним боргом.

У сімдесяті роки ХХ століття на основі неокласичного напрямку економічної теорії регулююча фінансова політика одержала подальший розвиток. У результаті цього регулювання економіки стає багаточільовим, тобто, крім економічного зростання і зайнятості, держава регулює грошовий обіг, валютний курс, соціальну сферу, структурну перебудову господарства. Головною метою стає скорочення обсягу

національного доходу, що перерозподіляється через фінансову систему; зниження бюджетного дефіциту; стимулювання зростання обсягів заощаджень; зниження податкового тиску.

Впродовж століть Україна ніколи не мала своєї незалежної фінансової системи, власного державного бюджету і фінансової політики. Аж до проголошення незалежності фінанси і бюджет України були похідними від розмірів, що встановлювалися союзним центром, адміністративною вершиною централізованої держави. З моменту проголошення незалежності України постала необхідність створення власної фінансової системи. Систему треба було створювати в кризових умовах. Свідченням цієї кризи став величезний дефіцит бюджету, наростаюча емісія грошей і супроводжуюча її інфляція; зростання внутрішнього і зовнішнього боргу країни; наявність великої кількості збиткових підприємств; платіжна криза в народному господарстві; значні суми непродуктивних витрат і втрат; зростання обсягів незавершеного будівництва; криза платіжних відносин держави в зовнішньоекономічній сфері, падіння рівня життя населення. І все це за умов, коли значна частина національного багатства, що належала Україні, залишилася за її кордонами і була взята під юрисдикцію інших країн.

Із 1991 року почала проводитися принципово нова фінансова політика. На першому етапі це потребувало збалансування виробництва, нарощування його обсягів і значного зростання національного доходу, створення науково обґрунтованих взаємин у розрахунках із закордонними партнерами, формування й ефективного використання валютних ресурсів. У галузі бюджетної політики необхідно була збалансованість державного бюджету і бюджетів місцевого самоврядування, створення фондів стабілізації, дотацій для ефективного впливу на стан розвитку матеріальної і нематеріальної сфер, забезпечення потреб держави в проведенні ефективної соціально-економічної політики. Інвестиційна політика передбачала стимулювання інвестиційної діяльності за рахунок власних коштів, державних органів, бюджетних вкладень, вкладень іноземних інвесторів в економіку України, кредитних ресурсів. У податковій системі фінансова політика мала створити не фіскальну, а регулюючу, стимулюючу, довгострокову систему оподаткування.

На другому етапі фінансова політика повинна була концентруватися на досягненні макроекономічної стабільності, а також на ефективності розподілу фінансових ресурсів. Фінанси, що відіграють контролюючу і стимулюючу роль, спрямовані на формування ефективної структури виробництва, стимулювання науково-технічного прогресу, ресурсозбереження і підвищення ефективності праці. При цьому бюджетна політика органічно пов'язана з функціонуванням інших інструментів і відіграє роль їхнього координатора на загальнодержавному рівні. Бюджетний дефіцит не фінансується за рахунок інфляційного податку, не перевищує очікуваного рівня реального зростання, й економічні суб'єкти повинні бути впевнені в стабільності податкової системи.

Державна фінансова політика впливає на економічний розвиток не прямо, а опосередковано, через окремі фінансово-монетарні важелі на фінанси інституційних одиниць і секторів, пов'язаних у фінансову систему. Для проведення системної фінансової політики потрібне чітке розуміння не лише окремих об'єктів її впливу (фінанси інституційних секторів), але й форм і характеру взаємозв'язку між ними, які разом складають фінансову систему країни.

могою якої фінанси втілюються у суб'єктивних діях держави. Фінансова політика спрямована на досягнення конкретних цілей регулювання, зумовлених певними завданнями й особливостями розвитку країни. Фінансова політика кожної країни як складова загальнодержавної політики має свої особливості.

Висновки і пропозиції. Таким чином, в умовах формування ринкової економіки фінансова політика являє собою сукупність заходів держави щодо мобілізації і розподілу фінансових ресурсів для досягнення зростання валового ВВП і подолання економічних проблем розвитку. Узагальнений аналіз фінансової системи свідчить про її незбалансований характер: як за обсягом ресурсів, так і за роллю у суспільстві провідне місце посідають державні фінанси насамперед бюджет, фінанси суб'єктів господарювання перебувають у стадії трансформації, фінансові інститути перебувають у стадії формування. У нас створені комерційні банки, страхові та клірингові компанії, фондова біржа, державні та недержавні цільові фонди, фінансові посередники, однак їх роль поки що недостатня, що пояснюється слабкою потужністю, яка визначається обсягом фінансових ресурсів.

На розвиток фінансової системи впливає чимало факторів, які потрібно вирішувати, щоб не допустити застою і кризових явищ. По-перше, налагодити функціонування грошової, кредитної, банківської систем. По-друге, усі сфери фінансів і їх ланок, діяльність органів та інститутів, які функціонують у сфері фінансів, необхідно вдосконалити. Стратегія і тактика реформування фінансів має полягати у поступовій реструктуризації, яка передбачатиме подальшу трансформацію. Слід звернути більше уваги на проблеми економічного розвитку та зростання, розробці законодавчо-нормативної бази. Першочерговим за-

вданням розвитку фінансової системи в Україні є нарощування фінансового потенціалу банківської системи, створення групи потужних банків, зменшення податкового тиску, упорядкування фінансові потоки, початок структурно-інституційних перетворень банківської системи, ефективною реорганізації підприємств. На це повинні бути спрямовані усі зусилля органів законодавчої та виконавчої влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Бланкарт Шарль // За науковою редакцією В.М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 486 с.
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України : підруч. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 608 с.
3. Даль В.И. Толковый словарь великого языка / В.И. Даль. – М. : Тип Вольфа, 1965. – 238 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : «Дело ЛТД», 1993. – С. 94.
5. Лавров В.В. Финансы и кредит СССР / В.В. Лавров // Финансы. – М. : 1977. – 387 с.
6. Левчук И.В. Денежное обращение и кредит в СССР / И.В. Левчук. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 286 с.
7. Ленин В.И. О либеральном и марксистском понятии классовой борьбы : Полное собрание сочинений / В.И. Ленин. – 5-е изд. – М., Т. 23. – 423 с.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 1052 с.
9. Мітіліно М.І. Основи фінансової науки / М.І. Мітіліно. – К. : Державне вид-во України, 1929. – 395 с.
10. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 340 с.
11. Фишер С. Экономика / Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи. Пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 864 с.
12. Шереметьев М.К. Финансы СССР / М.К. Шереметьев. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 186 с.

УДК 657.1:075.8

Ярыгина И.З.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры «Мировые финансы»**Финансового университета при Правительстве Российской Федерации*

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Статья посвящена рассмотрению роли институтов развития в обеспечении экономических интересов субъектов хозяйствования и совершенствовании международных финансовых отношений. Эффективному решению задач экономического сотрудничества в современных условиях способствует деятельность банков, в том числе выполняющих функции агентов правительства. Взаимодействие институтов развития, эффективное использование инструментов финансирования, формирование совместимых подходов к реализации валютных, кредитных и финансовых отношений способствуют укреплению международного сотрудничества.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, финансирование, банки развития, межгосударственный институт, экономический субъект.

Yarygina I.Z. INSTITUTIONS FOR DEVELOPMENT AS A FACTOR FOR THE IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL RELATIONS

The article deals with a consideration of the role of institutions for development in meeting the needs of the economic entities and amelioration of the international financial relations. Banking activity, including banks as agents of the governments, contributes to the effective solution of economic tasks and fulfilment of financial missions. Banking cooperation as well as interaction of institutions for development with its financial instruments and consistent politics promote international relations.

Keywords: economic cooperation, financing, development banks, intergovernmental institution, economic entity.

Постановка проблемы. В современных условиях мировой экономики ключевой проблемой является формирование принципов международного сотрудничества, направленных на совершенствование уровня жизни населения стран – участниц мирохозяйственных связей. Важную роль в этой связи играют институты развития.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что значительный интерес исследователей вызывает проблема развития финансовых связей и участие институтов развития и банков в обеспечении потребностей субъектов хозяйствования. Например, представители Европейской финансовой школы О. Атья, Х. Швезингер [4] обосновали ключевую роль кредитных институтов в развитии финансовых продуктов и услуг. В свою очередь, А.Л. Ведев [5] доказал эффективность государственных институтов, обеспечивающих структурную модернизацию финансовой системы. И.Н. Герчикова [6] раскрыла роль институтов развития в мировой экономике, а Р.С. Гринберг, С.Ю. Глазьев, Я.М. Миркин [7] сформировали стратегические ориентиры экономики России и подчеркнули необходимость укрепления межгосударственных экономических отношений на базе надёжной деятельности институтов, обеспечивающих развитие. И.З. Ярыгина [8] обосновала важную роль региональных финансовых институтов в условиях глобализации и раскрыла тенденции развития мирохозяйственных связей [9] в современных условиях. Однако фундаментальные и теоретико-методические основы международного экономического сотрудничества требуют дальнейшего исследования.

Постановка задачи. С учётом изложенного представляется возможным сформулировать тему исследования, направленную на раскрытие роли институтов развития в совершенствовании международного сотрудничества.

Материал исследования. Проведённое исследование показало, что современные геоэкономические объединения стремятся к развитию сотрудничества и можно предположить тенденцию укрепления взаимодействия заинтересованных сторон и их развития

на этапах формирования межгосударственных зон торговли, таможенных союзов, общего рынка, экономического и валютного союзов и пр. Эффективному обеспечению экономических интересов стран способствует деятельность институтов развития – межгосударственных банков. Ключевую роль в решении задач кредитования и финансирования программ развития играют банки развития, выполняющие функции агентов правительств стран – членов и заинтересованных сторон. На базе такого сотрудничества реализуются интересы государств и субъектов хозяйствования на взаимовыгодных условиях: государства предоставляют льготы в целях решения экономических задач, а клиенты и контрагенты получают финансовые продукты и услуги по гибким ценам. Опыт США, Японии, ряда европейских стран показал, что региональные и мировые банки развития часто принимают на себя риски под гарантию государств – участниц, расширяют направления деятельности и формируют специальные механизмы финансирования с учётом экономических и социальных потребностей общества. В целом деятельность банков развития предполагает безубыточную деятельность, направленную на модернизацию экономик и развитие международного сотрудничества.

В свою очередь, межгосударственные отношения предполагают передачу банкам развития агентских функций правительств стран – членов: финансирование программ экономического развития, инвестиционное кредитование в целях производства продукции или оказания услуг, торгового или проектного финансирования, синдицированного или целевого кредитования, в том числе на базе частно-государственного партнёрства и др.

Взаимодействие межгосударственных банков и других институтов развития с субъектами экономических связей на национальном, региональном и мировом уровне будет способствовать развитию экономических связей БРИКС, модернизации экономик стран – членов, развитию международного сотрудничества и укреплению роли институтов развития в мировой экономике.

При этом необходимы политическая воля, разделение полномочий, прозрачность деятельности, ясность целей, задач и способов их решения.

Практика показала, что в современных условиях развития мировой экономики и международных финансовых отношений особая роль принадлежит банкам развития. Направлением деятельности межгосударственных банков развития является формирование совместных финансовых, страховых, налоговых фондов, финансирование развития инфраструктуры, строительства, реконструкции, разработки месторождений, поддержка функционирования объектов, обеспечение потребностей клиентов – участников мирохозяйственных связей и расширение взаимодействия с контрагентами.

Финансирование проектов и программ развития осуществляются в ряде случаев на концессионной основе – на базе договора государства с частной структурой о передаче в эксплуатацию на определённых условиях недвижимости с правом строительства, добычи ископаемых и пр.

Опыт США показал, что в рамках концессионных соглашений банки содействуют реализации долгосрочных проектов (до 99 лет), используя широкую палитру продуктов и услуг. В случае стремления к быстрому экономическому результату кредитные институты предпочитают специальные многосторонние договорные отношения государственных и частных структур.

Примером финансирования многостороннего сотрудничества является ЕС, где успешно реализуются проекты в различных отраслях экономики: транспорт, энергетика, образование, здравоохранение, оборона, региональное развитие с участием экономических субъектов всех форм собственности.

В целях эффективного использования механизмов обеспечения экономических интересов субъектов хозяйствования представляется целесообразным использовать опыт США, ЕС, Японии в сфере финансирования проектов развития инфраструктуры, защиты окружающей среды (переработка мусора, очистительные станции), строительства и эксплуатации автотрасс, железнодорожных магистралей, аэропортов, мостов, по водоснабжению, строительству и эксплуатации жилищного фонда, развитию инфраструктуры, сбережению энергии, инновационным проектам и пр. на муниципальном, национальном, региональном и глобальном уровнях. Интересен опыт многостороннего сотрудничества стран Юго-Восточной Азии, Вьетнама, правительство которого приняло решение о партнёрстве с национальными и иностранными предприятиями по реализации крупного проекта модернизации энергетики, в котором приняли участие более 140 институтов всех форм собственности, включая межгосударственные банки.

Важно отметить возможности межгосударственных банков в развитии регионов и малых городов, когда государство, используя инфраструктуру и инструменты межгосударственных институтов, предоставляет налоговые, страховые и прочие льготы, создавая благоприятные условия экономического сотрудничества.

Особую роль институты развития играют в реализации инновационных проектов, когда стороны тщательно оценивают возможности и механизмы достижения целей, формируют партнёрские отношения, цель которых – предложение обществу новых продуктов или услуг, финансовый инжиниринг бизнес – процессов и пр. В целом роль институтов развития в сфере инноваций заключается в том, чтобы обеспе-

чить условия реализации стратегий, в результате которых осуществляются творческая идея, нововведение, преобразования в экономической, технической, социальной или иной области, связанной с изобретениями и открытиями.

Британские эксперты пришли к выводу, что проекты инновационного характера предполагают совершенствование процедур кредитного администрирования в процессе реализации самого проекта, исходя из конкретных потребностей бизнеса. Участникам проекта целесообразно поддерживать деловые контакты и диверсифицировать риски, в зависимости от формы участия в проекте, где участники реализуют свои возможности для общего блага. В этой связи используется финансирование без регресса на заёмщика и предоставляется необходимая поддержка предпринимателям.

Банки развития способствуют оптимизации деятельности малых и средних предприятий на базе соглашений с государственными институтами, гарантий, субсидий или иной согласованной деятельности, направленной на минимизацию проектных рисков в ходе решения социальных задач.

В этих целях институтам развития и банкам – участникам финансирования приоритетных, социально значимых проектов целесообразно содействовать субъектам малого и среднего бизнеса на всех стадиях реализации проекта: при постановке и целей, исследовании особенностей проектов, формировании правил и требований, распределении полномочий и ответственности участников в соответствии с особенностями проекта, мониторинга проекта, формирования задач на новый период, совершенствования правил и методов работы и пр.

Важную роль призваны играть институты развития, включая банки на стадии организации финансирования и администрирования проектов с учётом налоговой политики, дотаций, гарантий, концессионной составляющей, финансового инжиниринга, возможно пригласения иностранных участников и пр.

Заинтересованная работа банков развития создаёт благоприятные условия минимизации всех видов рисков, обеспечения пользователей качественными услугами по минимальной стоимости за льготы, которые предоставляют правительства стран – участниц межгосударственных институтов. Мировой опыт показал, что в результате эффективной деятельности межгосударственных банков в указанных сферах привлечены ресурсы инвесторов на социальные нужды, снижена нагрузка на бюджет, решены вопросы занятости населения. Вместе с тем участники проектов отмечают необходимость проявления выдержки и желания участников реализовать проект, имеющий социальную значимость. Важный урок работы межгосударственных банков с клиентами – тщательный подбор партнёров и открытое обсуждение проблем поиска правильных решений, способных защитить участников проектов от излишних рисков.

В настоящее время перед странами – участницами мирохозяйственных связей стоят важные экономические задачи, решение которых связано с разумным использованием мирового опыта. Объективная реальность определяет важную роль государственных институтов развития в совершенствовании рынка капиталов и услуг, стимулировании социальной ответственности бизнеса, реализации программ поддержки наименее защищённых субъектов хозяйствования, разработке унифицированных регламентаций в сфере рыночных отношений, содействия бизнесу, в том числе имеющему инновационный характер.

С целью развития национальных экономик стран необходимо формирование совместимой законодательной базы в части снижения стоимости отдельных форм финансирования, цен на материальные и технические ресурсы, предотвращение воровства, невыполнения договорных обязательств, содействие сбыту национальной продукции, облегчение долгового прессинга, формирование эффективной системы налогообложения, контроля деятельности руководителей хозяйств, предприятий, обеспечение нормативной базы, способствующей бизнесу. Особое внимание целесообразно обратить на закрепление международных норм, стимулирующих развитие инновационных технологий – затратного, но перспективного сектора экономики, востребованного временем.

Международные эксперты отмечают, что в целом позитивные тенденции развития национальных экономик связаны с усилением участия межгосударственных институтов в обеспечении потребностей регионального развития, гармонизации государственного регулирования и банковской деятельности.

В свою очередь эффективное решение актуальных задач экономического развития возможно в настоящее время на базе взаимодействий государства и бизнеса. Оценка условий развития мирового финансового рынка показала, что в настоящее время имеет место асимметрия макроэкономических и финансовых отношений, что требует разумного межгосударственного регулирования. Мировой опыт показал, что регулирование не означает вмешательства в экономическую деятельность, а представляет собой стремление к упорядочению взаимодействий в интересах стран с участием институтов развития, способных создать благоприятные условия модернизации национальных экономик.

В частности, как свидетельствует зарубежный опыт, пруденциальные меры центральных банков стран – участниц экономических связей, нацеленные на стабилизацию положения в национальных банковских системах и укрепление покупательной способности национальных валют, могут стимулировать внутренний и внешний спрос на национальные валюты в целях обеспечения экономических интересов участников экономических объединений. В этих целях центральные банки стран с формирующимися рынками используют гармонизированные методы регулирования: лимиты чистых инвестиционных позиций финансовых институтов, более жесткие требования к кредитам, номинированным в иностранной валюте, по сравнению с кредитами, номинированными в национальной валюте, а также более строгие нормативы рисков инвалютной ликвидности по сравнению с международными стандартами, включая введение лимитов на разрывы в валютах пассивов и активов или разрывов в их срочности, дополнительные требования по резервированию на возможные потери по судам и приравненным к ним активам, меры контрциклического регулирования.

Однако, по имеющейся информации, стратегии развития финансового рынка и банковского сектора ряда стран не учитывают отдельные рекомендации, имеющие мировой характер. Например, Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации до 2015 года не затрагивала рекомендации Базеля-3, среди которых:

- введение нормативных уровней рисковости активов, привязанных к динамике темпов роста ВВП;
- разработка правил формирования консервативного буферного капитала и контрциклического буфера (первый может быть использован для покрытия

потерь банков в периоды финансового стресса, а второй – на увеличение консервативного буфера в периоды экспансии), их величина может быть привязана к определенным индикаторам, например, темпам роста кредитного портфеля;

- ограничение уровней финансового и операционного левереджей капитала банка первого (основного) уровня (например, определение минимального и максимального размера отношения капитала 1-го уровня к сумме совокупных активов банка и забалансовых требований). Это будет сдерживать экспансию банковских активов и повысит ответственность собственников банка за рисковость проводимой хозяйственной стратегии;

- переход на дифференцированные регулирование деятельности и надзор над разными по размерам и системно-функциональной значимости банками.

Представленные рекомендации целесообразно учесть при формировании стратегии совершенствования банковских систем в целях управления финансовыми рисками кредитных и инвестиционных процессов, направленных на обеспечение экономических интересов субъектов хозяйствования.

Кроме того, в старом формате Стратегии не рассматривались меры по поддержанию качества и допустимого предельного роста объемов кредита, например, для предотвращения «надувания пузырей» цен на активы или перегрева экономики. Анализ международного опыта показывает, что в целях предотвращения развития негативных тенденций регулятор может устанавливать различные ограничения:

- а) максимальное соотношение между объемом кредитного портфеля и объемом выданных ипотечных и жилищных кредитов;
- б) допустимые соотношения между долгом и доходом заемщика;
- в) прямые меры по ограничению кредита;
- г) резервные требования;
- д) налоги на кредиты;
- е) таргетирование объемов кредитования определенных секторов экономики.

В целях оптимизации экономических связей целесообразно учесть указанные рекомендации в стратегиях развития национальных банковских систем.

Кроме того, в ходе исследования проблем и перспектив финансовых стратегий банков развития, обеспечивающих экономические потребности стран установлено, что ключевой фактор успеха – совершенствование конкурентоспособного и «масштабного» финансового рынка, а также основных принципов деятельности национальных кредитных институтов – клиентов и контрагентов институтов развития. В свою очередь, основными проблемами, сдерживающими экономическое сотрудничество стран и требующими незамедлительного решения, являются институциональные проблемы банковских и налоговых систем стран – партнеров. Ключевыми проблемами банковских систем ряда стран являются:

1. Высокая степень концентрации банковского бизнеса в банках с высокой долей государственного участия. В современных условиях участниками мирового финансового рынка не признается высокая доля монополизации. Например, в Германии рынок считается монополизированным, если на долю двух игроков приходится более половины его объема. Соответственно, чрезмерная рыночная власть должна быть ограничена мерами антимонопольного регулирования для создания на банковском рынке условий равной конкуренции коммерческих банков – партнеров межгосударственных кредитных институтов. Предполагает

ся решить такую проблему посредством постепенного выхода государства из капитала банков с государственным участием. Однако при этом такие банки сохраняют монополистическое позиционирование в банковском сегменте на длительное время, что не будет способствовать развитию конкурентной среды.

2. Структурная слабость рынка межбанковского кредитования. При сохранении нынешней модели развития российского банковского сектора, например, межбанковский рынок не может быть эффективным. Структурная слабость, оптовое финансирование за счет внешних заимствований, но не механизмов рефинансирования, по нашему мнению, являются препятствием естественного развития рынка межбанковского кредитования.

Анализ современных банковских систем показал, что идет процесс формирования и развития многоуровневых систем финансовых посредников (т.е. состоящей из разных по типу деятельности кредитных организаций). При этом фиксируется курс на формирование в ряде стран не соприкасающихся или параллельных систем регулирования финансовых посредников, предлагающих клиентам одинаковые базовые продукты (расчеты, депозиты, кредиты). В частности, используется модель банковского регулирования на основе типа института, а не по выполняемым ими функциям. В результате сохраняется модель, при которой кредитные операции банков регулирует центральный банк, а кредитные операции, например, кредитной кооперации или микрофинансирования различного типа – другие федеральные службы (министерство финансов или «параллельные» центральному банку институты, например, в Индии.). Такой подход означает, что в рамках национальной финансовой системы существуют кредитные системы, функционирующие на основе различных регулятивных норм, что не способствует эффективному и безопасному функционированию международного финансового рынка.

3. Высокий уровень «плохих кредитов». Решение данной проблемы возможно с учётом коррекции подходов к формированию резервной политики банков, когда банк опирается на собственное профессиональное суждение о рисках по ссудам и самостоятельно обосновывает оценки кредитного риска (например, пролонгирует кредит до того момента, пока он не станет чистым убытком) или же устанавливает выгодную «ставку» резерва в рамках диапазона, официально заданного регулятором.

Решение указанных вопросов, как показала практика, способствует эффективной деятельности кредитных институтов в условиях совершенствования международного экономического сотрудничества.

По нашему мнению, взаимодействию институтов развития и кредитных институтов о многом зависит от политики стран-членов, направленной на: расширение спектра финансовых услуг инвесторам, желающим войти на мировые рынки капиталов и услуг, высококачественные финансовые услуги клиентам, обеспечение привлекательности инвестиционной политики, развитие транснациональных финансовых

сделок, открытые, справедливые финансовые рынки и совместимое законодательство, свободные потоки капиталов и отсутствие существенных валютных ограничений, квалифицированная рабочая сила, справедливый, открытый, эффективный юридический и регулятивный режим, обоснованный и справедливый налоговый режим, применение международных стандартов и наилучших практик (IOSCO, BIS, etc.), низкие издержки ведения бизнеса (минимальное бюрократическое вмешательство и т.п.), высокое качество, доступность и удобство физической инфраструктуры, стабильная политическая и экономическая среды [10].

Выводы. Из материала, представленного выше, можно сделать вывод: в целях повышения жизненного уровня населения и обеспечения экономических интересов субъектов хозяйствования представляется целесообразным оптимизировать деятельность институтов развития, прежде всего межгосударственных банков, и создать гибкие условия взаимодействия сторон, направленные на совершенствование международного сотрудничества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Всемирный справочник организаций, содействующих торговле, и других внешнеторговых учреждений. – Женева : ЮНКТАД, 2013 г.
2. Концепция создания международного финансового центра в РФ (одобрена Правительством РФ 5 февраля 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/>.
3. Стратегия развития финансового рынка РФ на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р). Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Атья О., Швезингер Х. Региональные финансовые центры и их роль в привлечении инвестиций. Франкфурт-на-Майне и Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=1700>.
5. Ведев А.Л. и др. Структурная модернизация финансовой системы России: резюме аналитического доклада. – М. : Банк Москвы, ИНСОР, 2010. – 32 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vedi.ru/macro_r/macro7510_rez.pdf.
6. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М. «Консалтбанкир», 2000.
7. Гринберг Р.С., Глазьев С.Ю., Миркин Я.М. и др. Стратегические ориентиры экономического развития России : науч. доклад. – СПб. : Алетейя, 2010. – 664 с.
8. Ярыгина И.З. Региональные финансовые институты: перспективы развития. – «Бизнес и Банки», 2004.
9. Ярыгина И.З. Банковские системы и банки в условиях глобализации. – Финуниверситет, 2011. – 349 с.
10. The Key Building Blocks Of World Class Financial Centers // Securities industry association // <http://www.sia.com>.
11. United Nations Handbook 2014. The New Zealand Ministry of Foreign Trade, 2012.
12. Leung C., Unterberdoerster O. Hong Kong SAR as a financial center for Asia: trends and implications. IMF WP/08/57. – Washington : IMF, March 2008. – 20 p.
13. Yam J. Competition and cooperation among global and regional financial centres. Speech on 9 May 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bis.org>
14. www.cbr.ru сайт Банка России.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

Курган Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У роботі досліджено сучасні наукові підходи до сутності понять: «методи обліку виробничих витрат» і «методи калькулювання собівартості». Обґрунтовано оптимальний теоретичний підхід з позиції практичної побудови облікової політики промислового підприємства. Розроблено методичні рекомендації щодо порядку вибору таких методів обліку виробничих витрат і калькулювання, які найбільше відповідають особливостям виробництва.

Ключові слова: виробничі витрати, собівартість, калькуляція, облікова політика, методи обліку виробничих витрат і калькулювання.

Курган Н.В. ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МЕТОДОВ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В работе исследованы современные научные подходы к сущности понятий: «методы учета производственных расходов» и «методы калькулирования себестоимости». Обоснован оптимальный теоретический подход с позиции практического построения учетной политики промышленного предприятия. Разработаны методические рекомендации относительно порядка выбора таких методов учета производственных расходов и калькулирования, которые наиболее соответствуют особенностям производства.

Ключевые слова: производственные расходы, калькуляция, себестоимость, учетная политика, методы учета производственных расходов и калькулирования.

Kurgan N.V. RATIONALE FOR THE CHOICE OF METHODS OF COST ACCOUNTING AND CALCULATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The author researched the modern scientific approaches to the essence of the concepts: «methods of cost accounting» and «methods of cost calculation». The optimal theoretical approach was selected in terms of building an accounting policy in industrial enterprise under practical conditions. Methodical recommendations were developed. They explain how to choose such methods of cost accounting and calculation, which are the most satisfy to the features of production.

Keywords: production costs, calculation, cost, accounting policy, methods of cost accounting and calculation.

Постановка проблеми. Формування зваженої і ефективної облікової політики промислових підприємств невід'ємно пов'язане з обґрунтованим вибором доцільних методів обліку виробничих витрат та калькулювання собівартості готової продукції. Діюча в Україні система нормативного регулювання бухгалтерського обліку передбачає чотири рівні формування облікової політики підприємства, у тому числі у сфері виробничої діяльності. Перший та другий рівні представлені, відповідно, Законом про бухгалтерський облік [1] та національними П(с)БО [2]. Третій рівень – це Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [3], які мають рекомендаційний характер і містять традиційні методи обліку витрат і калькулювання, ігноруючи передовий досвід. Четвертий рівень формується на кожному окремому підприємстві у відповідності до його специфіки на базі внутрішньої документації, основою якої є Наказ про облікову політику. Питання вибору методів обліку виробничих витрат та методів калькулювання собівартості продукції вирішується на четвертому рівні кожним вітчизняним підприємством самостійно. Визначення набору таких методів, що всебічно відповідадуть специфіці виробництва та інформаційним запитам даного підприємства, ускладнюється неузгодженістю сучасної теоретичної бази з цього питання. Відсутній єдиний підхід до дефініції понять «методи обліку виробничих витрат» і «мето-

ди калькулювання», до взаємоположення та підпорядкованості цих понять, до переліку самих методів. Окрім того, під впливом науково-технічного прогресу у глобальній економіці відбуваються зміни у технології виробництва, а отже, розроблюються нові прогресивні методи обробки інформації щодо витрат, які віддзеркалюють такі зміни. Іншими словами, перелік методів обліку витрат на виробництво та методів калькулювання має властивість оновлюватися та змінюватися. Підсумовуючи зазначене, слід констатувати наявність інформаційного запиту українських товаровиробників щодо обґрунтування вибору доречних, корисних та прогресивних методів обліку витрат виробництва та калькулювання як елементу обґрунтованої облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання групування витрат виробництва та визначення собівартості готової продукції ніколи не втрачають актуальності, оскільки облікові дії опосередковують виробничо-технологічні процеси і потребують систематичного оновлення у ході безупинного розвитку технологій виробництва. Серед численних дослідників сфери калькулювання і формування собівартості слід особливо відзначити Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Добровського В.М., Івашкевича В.Б., Нападівську Л.В., Палія В.Ф., Чумаченка М.Г. Проблема неузгодженості визначення дефініції та застосування понять «метод обліку виробничих ви-

трат» та «метод калькулювання» розробляли Ільченко В.М., Скрипник М.І., Фабіянська В.Ю. Ознайомлення із науковими працями зазначених вчених дозволяє стверджувати, що залишаються теоретичні неузгодженості у визначенні понятійного апарату обліку виробничих витрат, які продукують подальші розбіжності в поданні різними авторами переліку досліджуваних методів. Класифікації методів обліку витрат і методів калькулювання, що розробили Білоусова І.А., Карпова Т.П., Мордвінцева Т.В., Серебренников Г.Г., Собченко А.М., Худоба К.В., Юдіна М.І., відрізняються тим, до якої множини відносять кожний автор той чи інший метод: до «методів обліку витрат», до «методів калькулювання» чи до «методів обліку витрат і калькулювання». При цьому бухгалтерські процедури, що становлять сутність кожного методу, мають однакове змістове наповнення, незалежно від позиції науковця щодо взаємоположення методів обліку виробничих витрат та методів калькулювання. Отже, несталий понятійний апарат продукує плутанину у наборі методів обліку та калькулювання, ускладнюючи цим вирішення практичних завдань промислових підприємств при розбудові облікової політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дана робота має практичну спрямованість

у теоретичному вирішенні проблеми визначення понять «метод обліку виробничих витрат» і «метод калькулювання», а також у розробці переліку ключових класифікацій цих методів для полегшення їхнього розуміння фахівцями підприємства та здійснення обґрунтованого вибору оптимальних методів при формуванні облікової політики.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є систематизація сучасних наукових підходів до сутності понять «метод обліку виробничих витрат» та «метод калькулювання», а також формування на цій основі рекомендацій щодо вибору прийнятних і доцільних методів обліку витрат на виробництво для побудови зваженої облікової політики промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідивши наукові праці сучасних фахівців у сфері обліку виробництва, пропонується відокремити три напрямки підходів до сутності понять «метод обліку виробничих витрат» і «метод калькулювання». Зміст перших двох напрямків ілюструє табл. 1. Ряд вчених чітко розділяють досліджувані поняття, надаючи кожному з них окреме визначення (блок 1 табл. 1). Інші науковці, навпаки, невід'ємно з'єднують облік витрат та калькулювання і пропонують загальний перелік методів (блок 2 табл. 1). До третього напрямку

Таблиця 1

Сучасні підходи до сутності понять: «метод обліку виробничих витрат» і «метод калькулювання собівартості»

Науковці	Підходи науковців до сутності та відокремлення понять	
	«метод обліку виробничих витрат»	«метод калькулювання»
1. Методи калькулювання та методи обліку витрат – це відокремлені поняття		
Бутинець Ф.Ф. [4]	Метод обліку витрат – це дослідження витрат виробництва і реалізації продукції і контролем витрат, визначенням собівартості виробів і робіт	Методи калькулювання – сукупність способів і прийомів, необхідних для розподілу витрат за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкта калькулювання
Ільченко В.М. [5]	Метод обліку витрат на виробництво – це сукупність способів побудови аналітичних розрахунків з формування витрат з метою обґрунтованого калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) і управління ними	Метод калькулювання є методом відображення розподілу витрат підприємства за елементами або статтями витрат для визначення собівартості певних видів чи груп продукції
Корольова О.І. [6]	Метод обліку витрат у широкому значенні – це сукупність способів відображення, групування і систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення певної мети	Методи калькулювання – це спеціальні методи обліку витрат, що використовуються для розрахунку собівартості певних видів, груп продукції (робіт, послуг)
Палій В.Ф. [7]	Метод обліку витрат повинен характеризувати з необхідною повнотою та деталізацією процес виникнення витрат і порядок їх формування в конкретному виробничому процесі	Метод калькулювання – це сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами та прийомів обчислення собівартості калькуляційних одиниць
Худоба К.В. [8]	Метод обліку витрат – це спосіб відображення витрат на виготовлення продукції (за складом, змістом, призначенням, місцям виникнення, центрам відповідальності)	Метод калькулювання – це спосіб обчислення собівартості одиниці окремих видів продукції, який дає можливість оцінити рентабельність виробництва і збуту, обґрунтувати рішення про об'єм і структуру випуску, про вибір між власним виготовленням і придбанням на стороні, про визначення нижньої межі цін одиниці продукції
Фабіянська В.Ю. [9]	Методи обліку витрат – це способи групування та накопичення витрат за об'єктами витрат	Методи калькулювання – це способи групування витрат за об'єктами калькуляції та технічні прийоми розрахунку собівартості
2. Методи калькулювання та методи обліку витрат – це нерозривні поняття; процеси обліку і калькулювання об'єднують спільна мета – визначення собівартості одиниці продукції		
Добровський В.М. [10]	Методи обліку витрат і калькулювання – це сукупність прийомів і способів збору, нагромадження й систематизації інформації з метою обчислення собівартості продукції і контролю витрат	
Кібіткін О.І. [11]	Методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції – це сукупність розроблених прийомів організації документування та обліку витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості продукції і контроль за її формуванням	
Лишиленко О.В. [12]	Методи обліку витрат і калькулювання – це сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами і прийомами розрахунку собівартості калькуляційних одиниць	
Маргуліс А.Ш.	Методи обліку витрат і калькулювання – це єдиний процес дослідження витрат підприємств певних типів на виробництво та реалізацію продукції з позицій вимірювання, контролю, визначення собівартості виробів і робіт	

слід віднести тих дослідників, які фокусують увагу виключно на «методах обліку витрат» або «методах калькулювання», не розкриваючи зв'язок із другим спорідненим поняттям (наприклад, Мельянова Л.В., Селезньов С.І., Лінник В.Г., Жебрак М.Х., Шишкова Т.В.). Розбіжності думок вчених можна пояснити наступним чином. З позиції економічної науки, методи обліку виробничих витрат застосовуються для вирішення поставлених завдань при впливі на об'єкт – виробничі витрати. Виконується аналітичний облік витрат виробництва, збирається та документується первинна інформація щодо витрат, здійснюється їхня оцінка за видами, елементами, місцями виникнення.

Результатом застосування методів обліку виробничих витрат стає групування цих витрат та готовність до обчислення собівартості. В разі використання методів калькулювання об'єктом докладання зусиль бухгалтера є собівартість готової продукції. За допомогою цих методів розраховується вартість калькуляційної одиниці, деталізована за калькуляційними статтями. Оскільки методи обліку витрат та методи калькулювання докладаються до різних об'єктів і допомагають отримати різні результати, то їх дійсно слід відокремлювати у побудові понятійного апарату обліку виробництва (блок 1 табл. 1). Однак, облік виробничих витрат та калькулювання собівартості є настільки невід'ємно пов'язаними та взаємозумовленими послідовними процесами, що не виконуються окремо. Облік витрат є сукупністю дій, що передують калькулюванню. Через такий тісний зв'язок кінцевий результат обох облікових процесів є спільним – визначена собівартість. Через це має місце спрощений підхід науковців, що визначають об'єднане поняття «методи обліку витрат і калькулювання» (блок 2 табл. 1). З точки зору побудови понятійного апарату, такий підхід є науково невірним, але з позиції практичних запитів підприємств поєднання методів обліку витрат із методами калькулювання полегшує побудову облікової політики, звужуючи коло пошуку методів, оптимальних для обчислення собівартості готової продукції конкретного підприємства.

Окрім понятійної неузгодженості, є ще одне ускладнення для здійснення підприємством вибору кращих методів обліку витрат і калькулювання, які якомога більше відповідатимуть його специфіці виробництва. Через численність різноспрямованих підходів до сутності таких методів є несталим їхній склад. Наприклад, Білоусова І.А. пропонує дві групи методів обліку витрат і калькулювання: 1) калькулювання з неповним розподілом витрат; 2) калькулювання з повним розподілом витрат (у тому числі позамовний, попроцесний (передільний) методи калькулювання, калькулювання комплексних виробництв, калькулювання за нормативними витратами, калькулювання за видами діяльності, функціональне калькулювання, систему кейзен-костинг, калькулювання «точно в строк») [13]. Худоба К.В. групує методи обліку витрат за трьома ознаками: 1) за об'єктами обліку витрат (позамовний, попроцесний, попередільний); 2) за повнотою облікових витрат (абзорпшен-костинг, директ-костинг); 3) за оперативністю обліку і контролю витрат (фактичної собівартості, нормативний) [8]. Розповсюдженою є класифікація, що міститься в роботах Мордвінцевой Т.В., Ільченко В.М. [5], Басманова І.А.: розмежовано методи обліку витрат (позамовний, попередільний, нормативний, фактичний, змішаний, директ-костинг, стандарт-костинг, метод поглинутих витрат) та методи калькулювання собівартості (балансовий, прямого розрахунку, розподілу вартості,

доданих витрат, нормативний, комбінований). Карпова Т.П. вважає, що методи обліку витрат і методи калькулювання поєднуються у межах системи обліку витрат підприємства, і зазначає серед інших, наприклад, такі: за об'єктами групування (позамовна і попроцесна система); за ступенем нормування (система фактичних і система нормативних витрат) [14]. Каверіна О.Д. пропонує три групи методів калькулювання: за ступенем поглинання постійних витрат (директ-костинг, абзорпшен-костинг); за інформацією, покладеною в основу розрахунків (фактичне, нормальне, нормативне калькулювання); за обраним об'єктом калькулювання (позамовне, попередільне, змішане калькулювання) [15].

Таким чином, від усвідомлення вченим понять «методи обліку виробничих витрат» і «методи калькулювання собівартості» залежить його наукова позиція щодо різновидів та підпорядкування таких методів. Як бачимо, одні й ті ж самі методи дослідники нерідко відносять до різних класифікаційних груп. Наприклад, позамовний метод у працях Ільченко В.М. [5], Худоби К.В. [8] класифіковано як метод обліку виробничих витрат, а згідно робіт Карпової Т.П. [14] і Каверіної О.Д. [15], він належить до методів калькулювання.

На думку автора, для полегшення завдання бухгалтера при розробці облікової політики, доцільно, по-перше, розцінювати облік виробничих витрат і калькулювання собівартості як єдиний нерозривний процес; по-друге, на цій основі не відокремлювати методи обліку виробничих витрат і методи калькулювання, а розглядати їх як спільну множину прийомів та способів обробки інформації щодо витрат виробництва для об'єктивного оцінювання собівартості продукції; по-третє, систематизувати ці методи у трьох площинах, що уособлюють основні параметри інформаційних запитів підприємства. Тоді у площині практичних інформаційних запитів промислових підприємств пропонується визначити методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції як сукупність способів, прийомів та розрахункових процедур, необхідних для організації синтетичного і аналітичного обліку витрат виробництва, для групування витрат за об'єктами калькулювання та визначення собівартості готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

При виборі методів обліку виробничих витрат і калькулювання керівництво і фахівці з обліку стикаються з необхідністю визначити низку параметрів обліку виробництва, який розбудовується: 1) що стане об'єктом групування витрат (окреме замовлення, одиниця продукції, технологічний процес); 2) яке значення матимуть змінні та постійні витрати при складанні калькуляцій (від калькулювання виключно за змінними витратами до повного розподілу усіх виробничих витрат); 3) чи здійснюватиметься планування та нормування витрат виробництва і у якій мірі. На рис. 1 пропонується наочне вирішення означених питань, представлене у формі об'ємного куба у тривимірній системі координат. Три основні ознаки, за якими можна класифікувати методи обліку витрат і калькулювання, подано на рис. 1 як грані куба. Відповідно, площина А ілюструє види цих методів в залежності від об'єктів групування витрат; площина Б – від повноти планування витрат; площина В – від ступеню поглинання постійних витрат. Вирішення трьох вище означених питань, які постають в ході організації виробничого обліку, – це пошук координаційної позиції конкретного підприємства у запропонованій тривимірній системі.

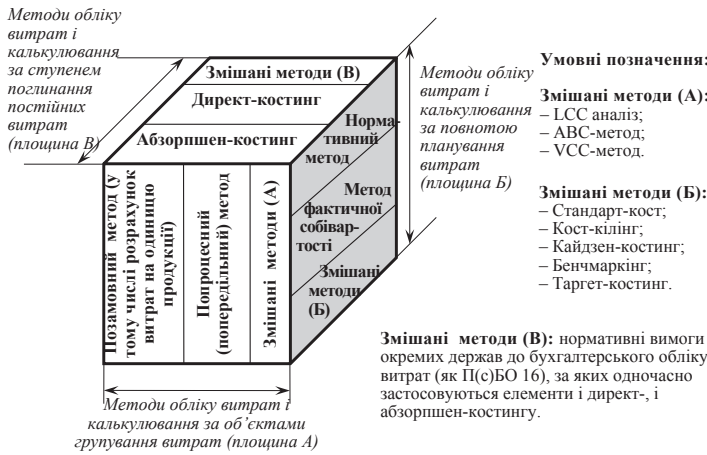


Рис. 1. Ілюстративне представлення взаємозв'язку різних методів обліку виробничих витрат і калькулювання, відокремлених за трьома класифікаційними ознаками

Кожна грань куба розділена на три складові, що уособлює два протилежні за змістом розрахункові методи і множину так званих «змішаних» методів. Площина А ілюструє вибір підприємством методів обліку витрат і калькулювання, відокремлених за сутністю об'єкта групування витрат. Позаомовний метод буде обрано в разі необхідності визначати собівартість індивідуальних виробів або окремих партій виробів, об'єднаних одним замовленням. Якщо виробничі витрати необхідно обліковувати в аналітиці етапів виробництва або технологічних процесів, то доцільним буде вибір попроцесного методу. Множиною «змішані методи (А)» поєднано всі інші сучасні методи обліку витрат і калькулювання, які мають альтернативні об'єкти групування витрат, наприклад: LCC-аналіз (Life Cycle Costing, застосовується до коштовних проектів або виробів і передбачає розрахунок усіх витрат за етапами життєвого циклу від створення виробу і до кінця його експлуатації); метод ABC (Activity-Based Costing, поопераційний облік, спочатку накладні витрати групуються за центрами виробництва або технологічними операціями, а потім розподіляються між видами продукції); метод VCC (Value Cost Chain, об'єктом групування витрат є життєвий цикл виробу при постійному порівнянні зі споживчою вартістю на ринку).

У площині В кубу (рис. 1) подано види методів обліку витрат і калькулювання, класифікованих за повнотою планування витрат. Полюсними позиціями є нормативний та фактичний методи. При виборі нормативного методу облік витрат здійснюється за встановленими нормами, заздалегідь планується собівартість, контролюються відхилення фактично понесених витрат від планового рівня. При методі фактичної собівартості виробничий облік ведеться лише за фактичними даними, при цьому втрачається можливість управління витратами. Серед змішаних методів (В) можна зазначити такі: стандарт-кост (метод оперативніший і простіший за нормативний, оскільки регламентуються суми витрат, а фізико-технічні нормативи не встановлюються); кост-кілінг (складання калькуляцій мінімальної собівартості, постійний пошук резервів максимального зниження витрат); кайдзен-костинг і таргет-костинг (пошук резервів мінімізації витрат на основі планування і порівняння собівартості з цільовим рівнем, визначеним на основі маркетингових досліджень); бенчмаркінг (порівняння витрат підприємства із показниками лідерів га-

лузі та встановлення на цій основі цільових орієнтирів для управління витратами). Будь-який метод обліку витрат і калькулювання з групи змішаних методів (В) передбачає у той чи іншій мірі планування витрат і прагнення мінімізувати фактичні витрати. Основною відмінністю методів є ступінь стандартизації витрат, джерела інформації, за якими встановлюються цільові орієнтири, та безпосередньо набір прийомів і способів обліку витрат і розрахунку собівартості.

У площині В представлено загальновідомі антиподи – директ-костинг (розрахунок собівартості за змінними витратами) і абсорпшен-костинг (калькулювання за повними виробничими витратами). Серед змішаних методів (В) слід відзначити порядок визначення собівартості реалізованої продукції, регламентований в Україні П(с)БО 16 «Витрати» [2], що передбачає поділ загальновиробничих витрат на постійні та змінні (елемент директ-костингу) і включення до собівартості як прямих, так і накладних витрат (елемент абсорпшен-костингу). Зазначимо, що вибір підприємства у площині (В) дещо обмежений, так як в Україні національні стандарти обліку є обов'язковими для виконання, а за кордоном зовнішні інвестори приймають до розгляду тільки таку фінансову звітність, у якій собівартість визначена за абсорпшен-костингом. Директ-костинг призначений для внутрішнього користування і управління витратами на основі CVP-аналізу та маржинального підходу.

Таким чином, щоб визначити оптимальний набір методів обліку витрат і калькулювання та водночас прийняти до уваги основні відмінності виробництва та інформаційні запити вітчизняного підприємства, фахівцям з обліку достатньо узгодити три вихідні параметри: 1) що буде об'єктом групування витрат; 2) у якій мірі буде здійснюватися планування та нормування витрат; 3) чи буде собівартість додатково розраховуватися за змінними або повними витратами, окрім обов'язкового калькулювання за П(с)БО 16. В Україні вибір промислових підприємств у площині А скоріше за все відбуватиметься між позаомовним та попередільними методами. Нажаль, є рідкістю використання іноземного досвіду у виборі альтернативних об'єктів групування витрат, що пояснюється новизною та незвичністю таких підходів для вітчизняних товаровиробників. Більш активно в Україні розвиваються методи обліку витрат і калькулювання з множини В (рис. 1). Управління витратами на базі планування, що є змістом цих методів, продукує суттєву економію витрат і збільшення ефективності виробництва. Що стосується методів площини В, то, як було зазначено, їхній вибір законодавчо обмежений П(с)БО 16. Деякі українські підприємства впроваджують директ-костинг до підсистеми управлінського обліку для застосування можливостей маржинального підходу в управлінні. Облік витрат і калькулювання за абсорпшен-костингом додатково виконують компанії, що підтримують ділові зв'язки із нерезидентами і надають їм свою фінансову звітність. На думку автора, кожний метод обліку виробничих витрат і калькулювання має свої переваги, що виявляються в разі відповідності умов виробництва параметрам цього методу. І навпаки, в разі необґрунтованого застосування того чи іншого методу, його специфічні прийоми продукуватимуть надмірні труднощі та викривлення облікової інформації.

Висновки з проведеного дослідження. В роботі було проведено дослідження сутності та видів методів обліку витрат і калькулювання собівартості з позиції практичних інформаційних запитів промислових підприємств України. Розроблено рекомендації для вибору дієвого набору таких методів при розбудові облікової політики суб'єкта господарювання. Подальші розробки будуть присвячені деталізованому аналізу можливостей використання в Україні нетрадиційних та інноваційних методів обліку виробничих витрат і калькулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні / Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine.uapravo.net/data2008/.../ukr21347>.
4. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь : Монографія / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута». – 2007. – 328 с.
5. Ільченко В.М. Взаємозв'язок методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції / В.М. Ільченко, Я.Ю. Гагаріна // Економіка і регіон. – ПолтНТУ. – № 4 (35). – 2012. – С. 199-203.
6. Корольова О.І. Концепція розвитку бухгалтерського обліку витрат в Україні / О.І. Корольова // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 7. – С. 13-17.
7. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М. – 2006. – 279 с.
8. Худоба К.В. Проблеми визначення методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / К.В. Худоба // Вестник национального технического университета «ХПИ» : сб. науч. тр. : темат. вып. / Харьковский политехнический ин-т, нац. техн. ун-т. – Х. : НТУ «ХПИ», 2010. – Вып. 56: Технический прогресс и эффективность производства. – С. 43-48.
9. Фабіяньська В.Ю. Визначення сутності методу обліку витрат та методу калькулювання як категорій управлінського обліку / В.Ю. Фабіяньська // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К. : ТОВ «Все український інститут права і оцінки». – 2013. – С. 413-417.
10. Добровський В.М. Управлінський облік : Навч. посіб. / В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька, Р.С. Коршикова. – К. : КНЕУ. – 2005. – 278 с.
11. Кибиткин А.И. Учет и анализ в коммерческой организации : Учебное пособие / А.И. Кибиткин, А.И. Дрождинина, Е.В. Мухомедзянова, О.В. Скотаренко. – М. : ИД Академии Естествознания. – 2012. – 368 с.
12. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібник / О.В. Лишиленко – К., 2004. – 254 с.
13. Білоусова І.А. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції / І.А. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 3-5.
14. Карпова Т.П. Бухгалтерский управленческий учет: затраты, выпуск, себестоимость : Монография / Т.П. Карпова. – М. : Высш. шк. – 2003. – 282 с.
15. Каверина О.Д. Управленческий учет. Системы, методы, процедуры : Монография / О.Д. Каверина. – М. : Финансы и статистика. – 2003. – 351 с.

УДК 657.421.3

Первий І.В.

*аспірант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК СТВОРЕННЯ ВЕБ-САЙТІВ

Досліджено питання аналізу існуючих підходів та надання пропозицій щодо удосконалення бухгалтерського обліку створення веб-сайтів. Розглянуто особливості обліку витрат на створення веб-сайтів та їх капіталізації на основі застосування ПКР 32. Обґрунтовано фактори удосконалення методики обліку процесу створення веб-сайтів.

Ключові слова: нематеріальні активи, веб-сайт, витрати на дослідження та розробки, витрати на створення комп'ютерних програм.

Первий І.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ СОЗДАНИЯ ВЕБ-САЙТОВ

Исследованы вопросы анализа существующих подходов и предоставления предложений по усовершенствованию бухгалтерского учета создания веб-сайтов. Рассмотрены особенности учета расходов на создание веб-сайтов и их капитализации на основе применения ПКР 32. Обоснованы факторы усовершенствования методики учета процесса создания веб-сайтов.

Ключевые слова: нематериальные активы, веб-сайт, расходы на исследования и разработки, затраты на создание компьютерных программ.

Perviy I.A. ACCOUNTING OF WEBSITES CREATION

The articles investigates the existing approaches and provide suggestions for the improvement of accounting of websites creation. The features of cost accounting for the creation of websites and their capitalization by applying SIC 32 have been considered. Factors improving the methodology of websites creation process accounting have been grounded.

Keywords: intangible assets, web site, research and development costs, software development costs.

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин в умовах сьогодення відбувається під впливом процесів глобалізації та інформатизації, які значною мірою впливають на існуючі підходи до ведення госпо-

дарської діяльності. Більшість сучасних підприємств здійснюють трансформацію своїх бізнес-процесів шляхом впровадження інформаційно-комп'ютерних та інтернет-технологій, що дозволяє їм поступово пе-

рейти до концепції електронного бізнесу, яка передбачає автоматизацію і комп'ютеризацію діяльності, переведення розрахунків із звичайної форми до розрахунків в середовищі Інтернет, що значно підвищує конкурентоспроможність підприємства. Однією із передумов для запровадження концепції електронного бізнесу на підприємстві є наявність програмного забезпечення, зокрема веб-сайту, який забезпечуватиме зв'язок підприємства із його контрагентами в середовищі Інтернет та сприятиме координації взаємозв'язків між менеджментом підприємства.

Тому сьогодні однією із актуальних проблем є розробка дієвого облікового забезпечення створення веб-сайтів, які є одним із необхідних елементів здійснення електронного бізнесу. Існуюче нормативно-правове забезпечення обліку нематеріальних активів не враховує специфічних особливостей веб-сайтів як об'єктів управління, що зумовлює необхідність розробки пропозицій щодо удосконалення їх бухгалтерського відображення з урахуванням норм міжнародних стандартів фінансової звітності та провідної облікової практики в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліку витрат на створення веб-сайтів присвячували увагу О.Л. Біляченко, І. Голошевич, І. Губіна, Г. Красноступ, В.А. Рисіна, І.В. Самойлова, О.В. Шипунова та ін.

Мета статті. Основною метою статті є удосконалення методики бухгалтерського відображення процесу створення веб-сайтів.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні немає спеціальних рекомендацій щодо бухгалтерського обліку створення веб-сайтів. Загальні питання їх облікового відображення регулюються П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», положення якого поширюються на всі види груп нематеріальних активів, які належать до їх складу. Згідно з п. 5 П(С)БО 8 [5] до складу груп нематеріальних активів належать авторське право та суміжні з ним права, зокрема, комп'ютерні програми та програми для ЕОМ, а в п. 7 визначені загальні критерії можливості віднесення витрат, понесених на створення нематеріальних активів до їх складу. Відтак за національними обліковими стандартами немає чітких вказівок стосовно порядку обліку витрат на створення веб-сайтів, наявні лише загальні вимоги щодо створення нематеріальних активів на підприємстві.

Водночас такі рекомендації існують у зарубіжних і міжнародних облікових стандартах. Наприклад, у 2000 р. Цільовою групою з нових питань (EITF), яка є допоміжним органом FASB, було випущено положення № 00-2 «Облік витрат на розробку веб-сайтів» [8], в якому було обґрунтовано необхідність виокремлення цього об'єкта обліку, визначено стадії веб-розробки та встановлено порядок їх облікового відображення.

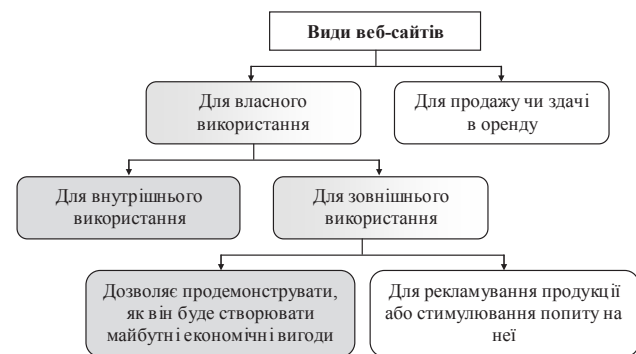
У 2001 р. Цільовою групою з актуальних питань (UITF), яка була одним із субкомітетів Ради з бухгалтерських стандартів Великої Британії, було опубліковано положення «Витрати на розробку веб-сайтів» [9], яке мало усунути конфліктні ситуації з приводу обліку таких витрат. В цьому положенні було виокремлено чотири основних етапи розробки веб-сайтів, в розрізі яких має відбуватись їх облік. Основною ідеєю цього положення була заборона капіталізації витрат на етапі планування розробки, і можливість капіталізації витрат на створення веб-сайту на інших етапах розробки.

Два наведених положення в подальшому були покладені в основу розробки в середині 2001 р. Комі-

тетом з інтерпретації МСФЗ тлумачення ПКТ (SIC) 32 «Нематеріальні активи – затрати на веб-сайт» [4]. Відповідно до того, що національне ПСБО 8 не вступає в суперечність із МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», та було розроблене на його основі, вважаємо за необхідне використовувати ПКТ 32 як основу для удосконалення методики бухгалтерського обліку процесу створення веб-сайтів.

На відміну від ПСБО 8 та МСФЗ 38 в ПКТ 32 наведені більш детальні рекомендації щодо визнання витрат, понесених на створення веб-сайтів як нематеріальних активів. Передусім згідно з цим тлумаченням розроблений підприємством для внутрішнього і зовнішнього використання веб-сайт може вважатись внутрішньоствореним нематеріальним активом у разі відповідності вимогам, що висуваються до таких активів п. 21 та п. 57 МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» (п. 7. 8) [4, с. 2743]. Згідно з цим твердження в бухгалтерському обліку веб-сайт слід розглядати як комплексний нематеріальний актив, вартість якого складається не тільки з витрат на його безпосереднє створення, а й витрат на забезпечення його подальшого функціонування, наприклад, придбання доменного ім'я для сайту, яке може розглядатись як окремий нематеріальний актив.

На рис. 1 наведена класифікація веб-сайтів, що впливає на порядок їх облікового відображення:



Примітка:

■ – Відображаються в обліку як нематеріальний актив

□ – Не відображаються в обліку як нематеріальний актив

Рис. 1. Класифікація веб-сайтів в ПКТ 32 з позиції їх облікового відображення як нематеріального активу

Відповідно до наведеної класифікації (рис. 1) як нематеріальні активи в обліку можуть визнаватись лише ті веб-сайти, які призначені для власного використання і використання яких дозволяє продемонструвати, як вони будуть створювати майбутні економічні вигоди.

В ПКТ 32 виокремлено чотири основних етапи розробки веб-сайту, а також п'ятий етап експлуатації, стосовно яких наведений порядок облікового відображення витрат, що здійснюються на кожному з етапів (табл. 1).

В таблиці 1 наведена загальна модель облікового відображення процесу створення веб-сайтів, згідно з якою етапи 2–4 створення веб-сайту, прирівняна до стадії розробки за МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», а етап 1 – до стадії досліджень. Водночас для капіталізації витрат, понесених на стадіях 2–4, повинна бути обов'язково дотримана вимога щодо можливості їх безпосереднього віднесення та необхідності їх здійснення під час створення, випуску чи підготовки

веб-сайту, для того, щоб він міг функціонувати так, як це запланувало керівництво підприємства (п. 9 б). Інші витрати, пов'язані з рекламою або просуванням продукції та послуг підприємства, повинні бути визнані як витрати в міру їх виникнення (п. 9 с) [4, с. 2744].

Стосовно витрат, понесених на стадії експлуатації, то вони мають бути визнані витратами періоду окрім випадків, передбачених п. 18 МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» [4, с. 2744]. Однак безпосередньо в МСФЗ (п. 20) зазначається, що природа нематеріальних активів є такою, що в багатьох випадках вдосконалення або часткова заміна подібних активів не проводиться [4, с. 1916]. Тому найбільш ймовірно, що понесені на стадії п'ять витрати будуть визнані витратами періоду, а не будуть капіталізовані, оскільки доволі важко встановити можливість забезпечення за результатами їх здійснення одержання майбутніх економічних вигод або відокремити їх від вигод, що одержуватиме підприємство в цілому.

Представлена методика обліку створення веб-сайтів може використовуватися на підприємствах, водночас вона може бути розвинена і удосконалена із урахуванням таких аспектів:

- особливостей побудови національної системи охорони права інтелектуальної власності, зокрема авторського та суміжних з ним прав;

- особливостей сучасного рівня розвитку веб-розробки, оскільки ПКТ 32 були оприлюднені ще у 2001 р. та не повною мірою враховують існуючі сьогодні підходи в сфері веб-програмування;

- виду сайту, що буде створюватись, оскільки залежно від специфіки його подальшого використання (офіційна сторінка компанії, інтернет-магазин, інтернет-аукціон, пошукова система, веб-портал, веб-сервіс, соціальна мережа тощо), залежить необхідний набір функцій, які будуть реалізовані в ньому (швидкий пошук і навігація, торгівля товарами та послугами, інтерактивний зв'язок з відвідувачами, наявність мобільної версії тощо).

Стосовно особливостей нормативно-правового регулювання веб-сайтів, то сьогодні в Україні визначення цього поняття наведено в «Порядку інформаційного наповнення та технічного забезпечення Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади», за яким – це сукупність програмних та апаратних засобів з унікальною адресою у мережі Інтернет зі інформаційними ресурсами, що перебувають у розпорядженні певного суб'єкта і забезпечують доступ юридичних та фізичних осіб до цих інформаційних ресурсів та інші інформаційні послуги через мере-

жу Інтернет [6]. Водночас з визначення незрозуміло, чи це є окремий об'єкт авторського права, чи їх сукупність, що впливає на порядок їх облікового відображення. Однак в листі Державного департаменту інтелектуальної власності від 25.11.2004 р. «Охорона прав інтелектуальної власності на веб-сайт» було надане роз'яснення цього питання, зокрема обґрунтовано, що програмне забезпечення для веб-сайту, програмні засоби веб-сайту є комп'ютерними програмами ... [3]. А у листі «Щодо веб-сайту як об'єкта авторського права» від 22.01.2007 р. конкретизовано, що відсутність у законодавстві про авторське право визначення відповідних понять не може бути перешкодою у правовій охороні «веб-сайту», «веб-сторінки», «веб-порталу» як об'єктів авторського права, якщо вони є творами, тобто результатами творчої діяльності людини [2]. Внаслідок цього веб-сайт належить до об'єктів, що охороняються авторським правом та може бути визнаний нематеріальним активом, що відображається на рахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права».

Іншим правовим аспектом, що впливає на облікове відображення веб-сайтів, є особливості правового захисту доменного ім'я. Хоча у визначенні поняття «веб-сайт» зазначається, що останній є сукупністю програмних та апаратних засобів з унікальною адресою у мережі Інтернет ... [6], що свідчить про розуміння доменного ім'я як складової веб-сайту, проте сьогодні немає єдиної позиції на законодавчому рівні, до складу яких об'єктів інтелектуальної власності може бути віднесене доменне ім'я. Як зазначає з цього приводу Т. Деркач, можливі п'ять варіантів його розуміння, а саме: 1) неможливість віднесення до жодної групи об'єктів; 2) розуміння як засобу індивідуалізації, що не є самостійним об'єктом; 3) є засобом індивідуалізації, що потребує особливого правового режиму; 4) слід відносити до товарних знаків або комерційних найменувань; 5) є способом використання товарного знаку [1, с. 169]. Проте жоден з цих варіантів не збігається із існуючими рекомендаціями ПКТ 32 щодо розгляду доменного ім'я як складової веб-сайту, що є об'єктом авторського права. На нашу думку, цей підхід є результатом застосування принципу превалювання сутності над формою, відповідно до якого порядок облікового відображення об'єктів обліку повинен враховувати не лише їх юридичну форму, а економічну сутність. Подібну ситуацію ілюструє порядок облікового відображення доменного ім'я, представленого в ПКТ 32, що належить до етапу розробки програмного забезпечення та інфраструктури, оскільки доменне ім'я

Таблиця 1

Класифікація етапів створення веб-сайту та їх характеристика за ПКТ 32: обліковий аспект

Назва етапу	Характеристика етапу	Порядок облікового визнання
1. Планування	Вивчення можливості реалізації розробки, визначення цілей і специфікацій, оцінка альтернатив і вибір переваг	Як витрати
2. Розробка програмного забезпечення та інфраструктури	Отримання доменного ім'я, купівля і розробка апаратного та системного технічного забезпечення, установку вже готового програмного забезпечення та тестування в режимах критичного навантаження	Як нематеріальний актив
3. Розробка графічного дизайну	Розробка і оформлення сторінок веб-сайту	Як нематеріальний актив
4. Розробка наповнення (контенту)	Створення, купівля, підготовка та завантаження на веб-сайт графічної або текстової інформації до завершення його розробки, яка може зберігатися у вигляді окремих баз даних, які інтегровані з веб-сайтом (або доступні за його допомогою його), або зберігатися безпосередньо на самих сторінках веб-сайту	Як нематеріальний актив
5. Експлуатація	Підтримка і покращання програмного забезпечення, інфраструктури, графічного дизайну і наповнення (контенту) веб-сайту	Як витрати

дозволяє одержати підприємству економічні вигоди лише у випадку його сумісного використання із веб-сайтом, внаслідок чого такий об'єкт недоцільно визнавати окремим нематеріальним активом.

Якщо з необхідністю відображення витрат на реєстрацію доменного ім'я у складі капітальних інвестицій на створення нематеріальних активів погоджується більшість дослідників, то стосовно витрат на його перереєстрацію існують відмінні підходи. Наприклад, Р. Скорохатова пропонує відносити такі витрати на витрати майбутніх періодів, які мають бути списані упродовж періоду, на який вона була подовжена [7]. Однак такий підхід, на нашу думку, є недоцільним, оскільки, з одного боку, треба дотримуватись принципу послідовності під час відображення одних і тих же витрат під час створення і перереєстрації доменного ім'я, а з іншого – здійснення таких витрат збільшує вартість веб-сайту, тому їх необхідно капіталізувати.

Якщо ж розглядати порядок обліку доменних імен для компаній, які займаються їх реєстрацією та передачею в користування, то слід враховувати, що МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» не застосовується до нематеріальних активів, що передаються в оренду, оскільки такі операції підпадають під дію МСФЗ 17.

Окрему увагу слід приділити пропонованій в ПКТ 32 класифікації етапів створення веб-сайтів, яка передбачає виокремлення чотирьох таких етапів: 1) планування; 2) розробка програмного забезпечення та інфраструктури; 3) розробка графічного дизайну; 4) розробка наповнення (контенту). На нашу думку, враховуючи ускладнення процесу веб-розробки порівняно з підходами початку 2000-х років та розвитком нових способів програмування, запропонована класифікація має бути розширена.

Наприклад, третій етап, розробка графічного дизайну згідно з існуючою практикою веб-програмування, не є останнім етапом перед наповненням сайту відповідним контентом. Веб-дизайнери лише займаються проектуванням користувацьких інтерфейсів для сайтів або окремих веб-додатків, які після затвердження передаються верстальнику. Верстальник займається компоюванням веб-сторінок сайту в текстовому або у візуальному (WYSIWYG) редакторі, тобто здійснює формування окремих графічних рисунків, з яких складатиметься HTML-сторінка. Його основними функціями є безпосереднє створення веб-сторінок за допомогою спеціальних мов програмування, наприклад HTML, та оформлення створеного коду веб-сторінки так, щоб її перегляд користувачами був достатньо простим і зручним.

Отже, сьогодні можна виокремити етап верстки веб-сторінок, який є проміжною ланкою між етапами дизайну та програмування веб-сайту, свідченням чого є те, що на ринку сформувалась окрема професія верстальників. Тому цей етап можна включити до складу етапів створення веб-сайту, а понесені упродовж його реалізації витрати включити до складу собівартості розробленого веб-сайту. Виділення такого етапу дозволить створити передумови для побудови більш ефективної системи аналітичного обліку витрат на створення веб-сайту, що підвищуватиме рівень інформаційної підтримки управління цим процесом.

Також обов'язково слід враховувати, що на методику обліку створення веб-сайту впливатиме вид сайту, який планується розробити, оскільки від виду сайту, що повинен містити набір інструментів для виконання покладених на нього функцій, залежить складність виконуваних робіт та їх обсяги. Напри-

клад, створення веб-сайту для інтернет-магазину окрім стандартних функцій, притаманних іншим видам сайтів, передбачає необхідність забезпечення реалізації таких функцій: розумний пошук по сайту; підписка на розсилку; особистий кабінет; механізм фільтрації та вибору товарів за встановленими параметрами; механізм фільтрації товарів за рівнем переглядів, схожістю, порівнянністю та ін.; створення системи дисконтування; впровадження платіжних систем (наприклад, «Приват 24»); інтеграція з модулями пошти (наприклад, «Нова пошта»); інтеграція з комп'ютерною обліковою системою підприємства; рейтингування товарів тощо.

Водночас слід обов'язково враховувати, що згідно ПКТ 32 витрати, пов'язані з рекламою або просуванням продукції та послуг підприємства, повинні бути визнані як витрати в міру їх виникнення [4, с. 2744]. Тому, якщо підприємство несе витрати в процесі створення інтернет-магазину, які належать до цих груп, то вони не повинні бути включені до складу собівартості внутрішньоствореного веб-сайту. Також не можуть бути капіталізовані витрати, пов'язані з підвищенням рівня відвідування сайту – його «просуванням», наприклад, розробка і встановлення SEO-модуля, що забезпечує пошукову оптимізацію сайту.

Висновки. Враховуючи відсутність достатнього нормативного регулювання в сфері обліку створення веб-сайтів наведено пропозиції щодо використання норм міжнародних стандартів фінансової звітності для створення ефективної методики бухгалтерського відображення цього процесу на підприємстві. Запропоновано використовувати роз'яснення ПКТ 32, згідно з яким внутрішньостворені веб-сайти можуть відображатись як нематеріальні активи за умови їх використання для власних потреб і у випадку існування ймовірності, що він буде створювати майбутні економічні вигоди.

Створення методики обліку створення веб-сайтів передбачає виокремлення п'яти основних етапів здійснення цього процесу, для кожного із яких існують особливості їх облікового відображення: 1) планування; 2) розробка програмного забезпечення та інфраструктури; 3) розробка графічного дизайну; 4) розробка наповнення (контенту); 5) експлуатація. Витрати, понесені на першому і п'ятому етапах мають бути визнані витратами періоду, а витрати, понесені на другому, третьому і четвертому етапах, становлять собівартість внутрішньоствореного веб-сайту та можуть бути капіталізовані шляхом визнання нематеріальним активом підприємства.

Обґрунтовано, що запропонована методика обліку процесу створення веб-сайтів повинна бути удосконалена із урахуванням таких факторів: особливостей створення системи охорони права інтелектуальної власності; особливостей сучасного рівня розвитку технологій розробки веб-сайтів; виду сайту, що буде створюватись. Врахування таких змін дозволить підвищити ефективність процесу створення веб-сайтів шляхом виявлення найбільш витратомістких етапів розробки та здійснення реінжинірингу цього бізнес-процесу.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розмежування витрат на створення веб-сайтів, пов'язаних зі здійсненням торговельної діяльності, на дві групи: що пов'язані з рекламою або просуванням продукції і послуг підприємства та що не пов'язані з такими видами діяльності, що значно полегшить роботу бухгалтера щодо визнання внутрішньостворених веб-сайтів як нематеріальних активів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Деркач Т.А. Доменне ім'я: неслухняне дитя обліку / Т.А. Деркач // Досягнення цивілізації в обліку. Збірник систематизованого законодавства / укл. І.А. Губіна, Т.А. Деркач. – Вид. 2-ге, перероб. – К. : Бліц-Інформ, 2012. – Вип. 8. – 192 с.
2. Щодо веб-сайту як об'єкта авторського права : Лист Державного департаменту інтелектуальної власності від 22.01.2007 р. № 16-14/231 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.owk.com.ua/index.php/list-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrajini-shchodo-veb-sajtu-yak-ob-ekta-avtorskogo-prava>.
3. Щодо охорони прав інтелектуальної власності на веб-сайт : Лист Державного департаменту інтелектуальної власності від 25.11.2004 р. № 16-14/5105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_49/pg_iogtxf.htm.
4. Международные стандарты финансовой отчетности по состоянию на 01.01.2009 г. – Лондон : IASB, 2009. – 2880 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» із змінами і доповненнями від 25.09.2009 р. № 1125.
6. Порядок інформаційного наповнення та технічного забезпечення Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади, затверджений наказом Державного комітету інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України та Держкомзв'язку від 25.11.2002 р. № 327/225.
7. Скорохватова Р. Бухгалтерский и налоговый учет интернет-сайта / Р. Скорохватова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhgalteria.ru/article/n132387>.
8. EITF Issue No. 00-2 «Accounting for Web Site Development Costs». – FASB, 2000. – 11 p.
9. UITF abstract 29 «Website development costs». – ASB, 2001. – 4 p.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8

Горбачук В.М.

*кандидат фізико-математичних наук,
старший науковий співробітник
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України*

РОЗВИТОК МАТЕМАТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ЄВРОПЕЙСЬКИМИ ДЕРЖАВНИМИ ДІЯЧАМИ

Розвиток математичної економіки європейськими державними діячами став успішною відповіддю на актуальні соціально-економічні виклики. З розвитком технологій це дозволило європейцям досягнути найвищих стандартів життя. У статті показано роль і місце українського вченого М.В. Остроградського у розвитку теорії та практики рівноваги при лінійних нерівностях.

Ключові слова: система лінійних нерівностей, принцип Гамільтона-Остроградського, лема Фаркаша, симплекс-метод, рівновага.

Горбачук В.М. РАЗВИТИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКИМИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ДЕЯТЕЛЯМИ

Развитие математической экономики европейскими государственными деятелями стало успешным ответом на актуальные социально-экономические вызовы. С развитием технологий это позволило европейцам достичь наивысших стандартов жизни. В статье показаны роль и место украинского ученого М.В. Остроградского в развитии теории равновесия при линейных неравенствах.

Ключевые слова: система линейных неравенств, принцип Гамильтона-Остроградского, лемма Фаркаша, симплекс-метод, равновесие.

Gorbachuk V.M. DEVELOPMENT OF MATHEMATICAL ECONOMICS BY THE EUROPEAN STATESMEN

The development of mathematical economics by the European statesmen became a successful answer to the topical social-economic challenges. This with technology development granted the highest standards of living for the Europeans. The role and place of the Ukrainian scientist Ostrogradsky in development of theory and practice of equilibrium under linear inequalities have been shown.

Keywords: system of linear inequalities, Hamilton-Ostrogradsky principle, Farkas lemma, simplex-method, equilibrium.

Постановка проблеми полягає у визначенні ролі європейських державних діячів у розвитку математичної економіки. Математична економіка й новітні технології доповнюють одне одного, створюють взаємний попит і стимулюють розвиток одне одного. Незважаючи на застосування математичної економіки у плануванні колишнього СРСР, вона мало певні ідеологічні обмеження. Завдяки увазі до математичної економіки та до її застосувань академік Глушков зумів вивести вітчизняний розвиток обчислювальних методів, обчислювальної техніки, інформаційно-комунікаційних технологій на сучасний рівень, подолавши ідеологічні обмеження у кібернетичі [1].

Аналіз проблеми бере початок від зустрічі автора на міжнародній конференції у м. Ялта у 2008 р. з іноземним членом Національної академії наук України (НАНУ) і почесним доктором Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАНУ Пардалосом (Pardalos), який родом з Греції і працює у США. У 2007 р. Пардалос викладав курс «Історія індустріальної технології» в університеті Флориди. Приділяючи важливе значення формуванню наукової проблематики з античних часів, він редагував два видання енциклопедії оптимізації [10]. Друге видання включає статтю про академіка НАНУ Шора [49], з яким автор часто обговорював задачі з математичної економіки.

Нерозв'язана раніше частина проблеми в Україні – це визначення ролі державного керівництва у розвитку математичної економіки.

Мета роботи – показати високий рівень наукової компетенції європейських державних діячів за умов

конкуренції і демократії, який дозволяє європейцям досягати найвищих стандартів життя

Основні результати проілюстровано на прикладі розвитку лінійного програмування. Поліедри, лінійні нерівності та лінійне програмування представляють три сторони однієї й тієї ж проблемної області – геометрична, алгебраїчна та оптимізаційна. Уявлення про цю область вперше сформував французький математик Фур'є (Fourier) у 1820-х рр. Починаючи з 3-го тисячоліття до н.е., в Єгипті вивчали задачі вимірювання об'ємів таких поліедрів, як зрізані піраміди, паралелепіпеди тощо. Починаючи з 5-го ст. до н.е., у Греції ретельно досліджували поліедри вимірності 2 і 3; Піфагор (Pythagor) й Архімед (Archimedes) відомі своїми теоремами і школами, а Платон (Plato) й Евклід (Euclid) – своїми працями. У 100 р. до н.е. у Китаї Чіу-Чанг Суан-Шу (Chiu-Chang Suan-Shu) опублікував 9 книг з арифметики, зокрема із задачами на вимірювання об'ємів поліедрів. У 17-му ст. французький математик Декарт (Descartes) відкрив формулу $u + f = e + 2$ для 3-вимірних простих поліедрів, де u , e , f – число вершин, ребер, граней відповідно. У 18-му ст. цю формулу перевідкрив Ейлер (Euler) й започаткував комбінаторний напрямок поліедральної теорії.

Фур'є (1768–1830) у 1780 р. за сприяння єпископа м. Осер поступив у військову школу при бенедиктинському монастирі. У 1787 р. Фур'є поступив в Абатство Святого Бенедикта на Луарі, де збирався прийняти сан. Коли революційний декрет жовтня 1789 р. скасував релігійні обітничі та конфіскував майно церкви і чернецьких орденів, Фур'є повернув-

ся в м. Осер і став викладати математику, риторику, історію, філософію у школі, яку сам закінчив.

У лютому 1793 р. у м. Осер відбулися бурхливі дебати щодо принципів виділення людей від регіону на вимогу Конвенту. Фур'є виступив на цих дебатах і запропонував план, який підтримали. Фур'є отримав пропозицію вступити у місцевий комітет нагляду, яку він прийняв. Протягом 1793 р. комітет, який спочатку був створений, щоб покласти край контрреволюційній діяльності іноземців та мандрівників, став частиною революційного терору і був зобов'язаний арештовувати «тих, хто поведінкою, зв'язками чи словами, сказаними чи написаними, виявили себе прихильниками тиранії чи федералізму та ворогами свободи». Фур'є не бажав брати участь у цьому і подав письмову заяву про вихід з комітету. Заяву відхилили.

У справах комітету Фур'є відправився в департамент Луаре. Проїжджаючи біля м. Орлеан, він став учасником конфлікту, висловившись на захист глав кількох місцевих родин, коли представник Конвенту здійснював численні арешти й збирався застосувати пересувну гільйотину. Тому у жовтні 1793 р. повноваження Фур'є були відкликані з неможливістю повнення. У червні 1794 р. Фур'є став президентом революційного комітету в м. Осер і відбув на зустріч з Робесп'єром, але в липні 1794 р. після повернення в м. Осер Фур'є заарештували. Проте в результаті перевороту 9-го термідору заарештували й стратили Робесп'єра, а Фур'є звільнили. У жовтні 1794 р. декретом Конвенту в Парижі була організована Нормальна школа, де на гроші Республіки навчалися 1 500 студентів, майбутніх шкільних вчителів. Студенти призначалися від різних округів. Оскільки м. Осер призначило свого кандидата у той час, коли Фур'є був ув'язненим, то Фур'є був номінований сусіднім округом Сен-Флорантен і прийнятий до школи після підтвердження з м. Осер. У школі викладали Лагранж, Лаплас, Монж. Заняття розпочалися у січні 1795 р., але у травні 1795 р. школа призупинила свою діяльність.

Водночас опоненти Фур'є написали листа в Нормальну школу, стверджуючи, що не можна готувати вчителів для дітей з тих кандидатів, які були обрані при Робесп'єрі. У травні 1795 р. в м. Осер прийшло два накази: обеззброїти учасників терору, зокрема Фур'є; заарештувати тих, хто відмовився здати зброю. Фур'є відмовився від отриманої посади у Політехнічній школі й написав листа у муніципалітет м. Осер, але у червні 1795 р. був удруге заарештований. Ув'язнений Фур'є написав багато листів на свій захист, стверджуючи, що був заарештований при Робесп'єрі і зберіг життя завдяки перевороту 9-го термідору. У серпні 1795 р. Фур'є звільнили.

Якщо спочатку Фур'є був на позиціях якобінця, то з часом став поміркованим лібералом. Він почав підтримувати ідеї рівності до роботи в комітеті, про що свідчить лист ув'язненого Фур'є у червні 1795 р. Робота Фур'є в комітеті була пов'язана з бажанням захисту Республіки від агресії з боку Бельгії та повстання у Вандеї.

У вересні 1795 р. Фур'є відновився на посаді у Політехнічній школі, яка готувала військових і директором якої був Монж. У 1797 р. Фур'є замінив Лагранжа на чолі кафедри аналізу та механіки. Займаючись підбором учнів, Фур'є звертав увагу на талант. Одним з його учнів був Пуассон, який замінив Фур'є у школі на час єгипетського походу.

У 1798 р. Наполеон розпочав свій єгипетський похід, куди запросив Фур'є та Монжа науковими рад-

никами. Під час окупації Єгипту Фур'є працював у французькій адміністрації, керував археологічними розкопками і формуванням системи освіти. Фур'є брав участь у створенні Каїрського інституту і був одним з 12 членів математичного відділення, куди входили Монж і Наполеон. Фур'є обрали секретарем Каїрського інституту.

У 1801 р. Фур'є повернувся у Францію і вдруге відновився у Політехнічній школі. Наполеон запропонував йому посаду префекта департаменту Ізер, на якій Фур'є керував осушенням боліт в Bourgoin та будівництвом дороги Гренобль–Турин. Водночас Фур'є працював над збіркою єгипетських знахідок і писав історичну довідку з Древнього Єгипту. Збірку публікували в 1810 р. після того, як Наполеон вніс до неї ряд змін. У 1809 р. Фур'є отримав від Наполеона титул барона й орден Почесного легіону.

У 1815 р. Наполеон після повернення із заслання на о. Ельба призначив Фур'є префектом Рони. Фур'є працював директором Статистичного бюро, а в 1817 р. його обрали членом Французької академії (у 1816 р. король Людовик XVIII скасував це рішення) [2].

Нерівності виявилися важливими для механіки. У 1717 р. Йоган Бернуллі (Johann Bernoulli) I зі Швейцарії встановив принцип віртуальної швидкості. Вектор u називається віртуальною швидкістю у положенні x^* центру мас, що належить деякій обмеженій області (region) R , коли в R існує крива (curve) C , до якої є дотичною напівпряма

$$\{x^* + \lambda y : \lambda \geq 0\}. \quad (1)$$

Нехай центр мас перебуває у положенні x^* внаслідок сили b (тобто діє сила $\|b\|$ в напрямі вектора b). За умови

$$\{y \text{ є віртуальною швидкістю} \Rightarrow (-y) \text{ є віртуальною швидкістю}\}, \quad (2)$$

принцип віртуальної швидкості говорить, що центр маси перебуває в рівновазі тоді й тільки тоді, коли для будь-якої віртуальної швидкості y має місце

$$b^T y = 0. \quad (3)$$

Якщо R – множина векторів x , які задовольняють системі

$$f_i(x) = 0, \quad i = 1, \dots, m, \quad (4)$$

для певних гладких функцій $f_i(x) : R^n \rightarrow R$, $i = 1, \dots, m$, а градієнти $\nabla f_i(x^*)$, $i = 1, \dots, m$, є лінійно незалежними, то задовольняється умова (2), а умова (1) рівносильна системі $[\nabla f_i(x^*)]^T y = 0$, $i = 1, \dots, m$, [51; 52; 70–74]. З рівності (3) для певних дійсних чисел (множників Лагранжа) λ_i , $i = 1, \dots, m$, випливає

$$b + \sum_{i=1}^m \lambda_i \nabla f_i(x^*) = 0. \quad (5)$$

Рівняння (5) та система (3) дають стільки рівнянь, скільки є невідомих λ_i , $i = 1, \dots, m$, і компонентів x^* . Звідси можна знайти x^* . Рівняння (5) можна розуміти як суму сил $\lambda_i \nabla f_i(x^*)$ для подолання перешкод (4), яка нейтралізує силу b . Лагранж досліджував також аналог динамічної рівноваги.

Необхідною умовою мінімізації (максимізації) диференційованої функції $f(x) : R^n \rightarrow R$ при обмеженні $g(x) = 0$ з диференційованою функцією $g(x) : R^n \rightarrow R$ є рівність $\nabla f(x^*) + \lambda \nabla g(x^*) = 0$ для деякого дійсного числа λ [53, 67–69]. Якщо замість одного обмеження розглядати m обмежень $g_i(x) = 0$, $i = 1, \dots, m$, з диференційованими функціями $g_i(x) : R^n \rightarrow R$, то необхідні умови мінімізації (максимізації) диференційованої функції $f(x) : R^n \rightarrow R$ при цих обмеженнях задають стаціонарні точки функції Лагранжа

$$L(x, \lambda_1, \dots, \lambda_m) = f(x) + \sum_{i=1}^m \lambda_i \nabla g_i(x) : R^{n+m} \rightarrow R.$$

Принцип Фур'є узагальнює принцип (1) віртуальної швидкості на випадок допустимої області R [31; 35; 66], яка задається системою нерівностей (обмеження часто є односторонніми), а не обов'язково системою (3) рівностей: центр мас x^* , чие положення обмежується областю R , під силою b перебуває в рівновазі тоді й тільки тоді, коли для будь-якої віртуальної швидкості y має місце

$$b^T y \leq 0. \quad (6)$$

Курно теж вивчав систему обмежень-нерівностей $f_i(x) \geq 0$, $i=1, \dots, m$, для певних диференційованих функцій $f_i(x) : R^n \rightarrow R$, $i=1, \dots, m$ [6]. Якщо центр мас x^* під силою b перебуває у рівновазі,

$$f_i(x^*) = 0, \quad i=1, \dots, t, \quad (7)$$

$$f_i(x^*) > 0, \quad i=t+1, \dots, m, \quad (8)$$

то сума сил $\sum_{i=1}^t \lambda_i \nabla f_i(x^*)$ для подолання перешкод (7) при певних $\lambda_i \geq 0$, $i=1, \dots, t$, зберігає рівновагу:

$$b + \sum_{i=1}^t \lambda_i \nabla f_i(x^*) = 0. \quad (9)$$

Звідси впливає лема Фаркаша для лінійних функцій $f_i(x) : R^n \rightarrow R$, $i=1, \dots, m$. Якщо y – віртуальна швидкість у точці x^* , то $[\nabla f_i(x^*)]^T y \geq 0$, $i=1, \dots, t$. Останнє співвідношення та рівність (9) дають нерівність (6). Курно бачив застосування системи (7)–(8) для механіки [7–9], а не для економіки [30, 65, 81].

Узагальнюючи принцип Фур'є (6) для механічної рівноваги, Гаусс вивів новий загальний принцип найменшої протидії: рух системи центрів мас, чие положення є обмеженим, якнайбільше відповідає полюсному руху [3, 4, 38–41].

Принцип Фур'є (6) також називають принципом стаціонарної дії Гамільтона–Остроградського. Остроградський зазначив, що віртуальні швидкості у положенні центра мас при обмеженнях часто можна охарактеризувати системою лінійних нерівностей [75]

$$(a_i)^T y \geq 0, \quad i=1, \dots, t. \quad (10)$$

Коли a_1, \dots, a_t лінійно незалежні, то центр мас під силою b перебуває в рівновазі за умови

$$b + \sum_{i=1}^t \lambda_i a_i + \sum_{i=t+1}^m \lambda_i a_i = 0$$

для деяких a_{t+1}, \dots, a_m , які дають множину лінійно незалежних векторів a_1, \dots, a_m , і певних $\lambda_1, \dots, \lambda_m \in R$. Якщо задовольняє системі (10), то задовольняє принципу (6). Оскільки a_1, \dots, a_m лінійно незалежні, то $\lambda_1, \dots, \lambda_t \geq 0$, $\lambda_i = 0$, $i=t+1, \dots, m$. Якщо $(a_j)^T y = 0$, $j \in \{1, \dots, t\}$, то λ_j може мати будь-який знак [76]. Щоб отримати лему Фаркаша, Остроградський припустив лінійну незалежність лінійних нерівностей, а Курно – принцип механіки. Перші строгі доведення загальної леми Фаркаша отримали Фаркаш і Мінковський.

Український математик Михайло Васильович Остроградський (1801–1862) народився у с. Пашенна (зараз с. Пашенівка Хорішківської сільради Козельщинського району Полтавської області) Кобиляцького повіту Полтавської губернії у козацько-старшинській родині, яка походить від Матвія Остроградського, сотника Говтвянської сотні Миргородського полку у с. Говтва (1691–1715), полкового судді у м. Миргород (1715–1734), учасника багатьох військових кампаній. Матвій Остроградський підписав обидві Коломацькі чолобитні 1723 р., складені влітку 1723 р. у військовому таборі над р. Коломак і вручені Петру І канцеляристом І. Романовичем. У Коломацьких чолобитних козацька старшина домогалася відновлення державних прав України, лік-

відації Малоросійської колегії і дозволу обрати нового гетьмана України. У відповідь на ці чолобитні царський уряд наказав заарештувати і ув'язнити в Петропавлівській фортеці наказаного гетьмана П. Полуботка, полковника Д. Апостола, генерального бунчужного Я. Лизогуба, генерального осавула В. Жураховського, управителя Генеральної Військової Канцелярії Д. Володковського і ряд інших старшин, зокрема М. Остроградського.

Михайло Остроградський навчався у пансіоні при Полтавській гімназії з 1810 р., на фізико-математичному факультеті Харківського університету з 1817 р., відмінно склав заліки з усіх дисциплін у 1820 р. Ректор університету Осиповський мав намір надати Остроградському відразу звання кандидата математичних наук, але рада відділу фізико-математичних наук висловила протидію цьому і запропонувала Остроградському складати екзамени вдруге. Остроградський успішно склав усі екзаменати, крім екзамену з філософії. Міністерство освіти і духовних справ Росії вирішило звільнити з посади ректора Осиповського, а Остроградському запропонувало складати екзаменати втретє. Остроградський відмовився екзаменуватися втретє, залишився без атестата про закінчення Харківського університету і вирішив їхати в центр світової науки того часу – Париж.

З 1822 р. Остроградський навчається у College de France під керівництвом таких видатних учених, як: Лаплас, Фур'є, Ампер, Пуассон, Коші. За їх рекомендацією Остроградський починає працювати в колегіумі Генріха (Анрі) IV. У 1826 р. Остроградський подав Паризькій академії наук свою першу наукову працю, яку було схвалено і надруковано. Остроградського Лаплас приймав вдома як свого учня і члена родини. Коші визволив Остроградського з в'язниці для боржників, заплативши всім його кредиторам (приблизно через сто років подібну послугу у США зробив композитор Рахманінов для Ігоря Сікорського, засновника авіакомпанії Sikorsky Aircraft).

Лаплас (1749–1827) опублікував у 1766 р. у м. Турин роботу з механіки, за яку Д'Аламбер рекомендував Лапласа на посаду викладача математики у Військовій академії. У 1785 р. член Паризької академії наук Лаплас на одному з екзаменів високо оцінив знання 17-річного абітурієнта Бонапарта. Пізніше Наполеон нагородив Лапласа титулом графа Імперії і призначив на посаду Міністра внутрішніх справ. Після реставрації Бурбонів Лаплас також отримав титул маркиза і члена палати перів.

Коші (1789–1857) походить з родини високого поліцейського чиновника Франції. Коли у 1799 р. до влади прийшов Наполеон Бонапарт, батько Коші став Генеральним секретарем сенату, працюючи безпосередньо з Лапласом. Після закінчення Ecole Centrale du Pantheon, найкращої тоді школи у Парижі, Коші у 1810–1812 рр. працював на керівних інженерних посадах Морського міністерства у порті Шербур, де Наполеон будував військово-морську базу. З 1812 р. Коші працює у Міністерстві внутрішніх справ. У 1816 р. після повернення до влади сім'ї Бурбонів і відновлення Французької академії король Луї XVIII призначив Коші академіком на місце математика Монжа. Після французької революції 1830 р. Коші виїхав до Швейцарії, а потім до Італії. У 1831 р. король Сардинії створив для Коші кафедру теоретичної фізики у м. Турин. У 1833–1838 рр. Коші був учителем онука французького короля Карла X в екзилі у м. Прага (Чехія), за що отримав титул барона. Коші є одним із засновників Institut Catholique у Парижі.

У 1828 р. Остроградський прибув до Петербурга, де його було взято під суворий таємний нагляд поліції. Остроградський мріяв про організацію на європейський лад наукової роботи на рідній землі, що підтримувала група вітчизняних вчених, яка прагнула дізнатися про найновіші погляди, методи в галузі математичного аналізу, механіки, фізики тощо. У 1828 р. Петербурзька Академія наук обрала Остроградського ад'юнктом прикладної математики, у 1830 р. – екстраординарним академіком, у 1831 р. – ординарним академіком. Остроградський викладав у таких закладах, як: Морський кадетський корпус, Інститут інженерів шляхів сполучення, Головний педагогічний інститут, Головне інженерне і Михайлівське артилерійське училище. У 1837 р. Остроградський видав лекції, які він читав у Морському кадетському корпусі, під назвою «Лекції з алгебраїчного і трансцендентного аналізу». З 1847 р. Остроградський працював при штабі головного начальника військових навчальних закладів наглядцем за викладанням математики. Остроградський як лектор користувався величезною популярністю. Його лекції відвідували не лише студенти, а й викладачі, професори, відомі математики. Усіх приваблювала його система викладання предмета – широка загальність теми, виразність і стислість викладу. Остроградський був енергійним проповідником прогресивних педагогічних ідей, рекомендуючи в навчальному процесі додержуватися таких вимог: збуджувати в учнів інтерес; добиватися свідомого засвоєння; розвивати самостійне мислення; вести точний науковий виклад; застосовувати наочність; проводити практичні роботи. Остроградський вказував, що навчання повинно бути реальним, близьким до життя, а вчителі повинні любити свою справу.

Остроградський знав напам'ять значну частину творів Тараса Шевченка, які охоче декламував. З такою самою широкою повагою і любов'ю ставився до Остроградського і Шевченко, який приїздив до Остроградського у 1858 р.

Остроградського обрали почесним доктором Гельсінгфорського (у м. Хельсінкі Фінляндії), Олександрійського (Віленського у м. Вільнюс Литви), Київського, Московського університетів, членом Американської (1834), Туринської (1841), Римської (1853) академії наук, членом-кореспондентом Паризької академії наук (1856). Постановою Кабінету Міністрів України (КМУ) № 1814 від 16.11.1998 р. Полтавському обласному інституту післядипломної освіти педагогічних працівників присвоєно ім'я М.В. Остроградського. У 2001 р. ЮНЕСКО внесла М.В. Остроградського до переліку видатних математиків світу. Розпорядженням КМУ № 92-р від 07.03.2007 р. Кременчуцькому державному політехнічному університету присвоєно ім'я М.В. Остроградського.

Військове міністерство Росії доручило академікові Остроградському вивчити деякі питання, пов'язані з теорією артилерійської стрільби, у зв'язку з чим Остроградський написав кілька оригінальних праць з балістики, наприклад: «Мемуар про рух сферичного снаряда в повітрі» (1841), «Про вплив пострілу на лафет гармати» (1842) та інші. Остроградський працював також у галузі теорії ймовірностей. Перша його праця з теорії ймовірностей – про помилки, які трапляються в роботі судових трибуналів. Кожна його праця в цій галузі закінчувалася практичними порадами, формулами, таблицями.

Фур'є одним з перших визнав важливість нерівностей для прикладної математики – механіки, за-

дачі найменших квадратів, підтримки ваги (де нерівності представляють межі безпечного завантаження), виборів (де нерівності представляють більшості), теорії ймовірності [48].

Фур'є також одним з перших зазначив зв'язок між лінійними нерівностями, поліедрами й оптимізацією, запропонувавши початкову версію симплекс-методу [33–37, 66] для задачі мінімізації ζ на 3-вимірному поліедрі точок $\{\eta, \xi, \zeta\}$, який визначається системою лінійних нерівностей

$$\zeta \geq \alpha_i \xi + \beta_i \eta + \gamma_i, \quad \zeta \geq -\alpha_i \xi - \beta_i \eta - \gamma_i, \quad i=1, \dots, m.$$

Задача зводиться до мінімізації $\|Ax-b\|_\infty$ (яка вивчалася раніше [54–58]) для деяких матриці A вимірності $m \times 2$ і вектора b вимірності m , де $\|x\|_\infty = \max\{|x_1|, |x_2|\}$ означає l_∞ -норму. Фур'є передбачав узагальнення свого методу для більших вимірностей. Мінімізація $\|Ax-b\|_\infty$ вивчалася згодом [83].

Запропонований Фур'є метод розв'язання довільної системи лінійних нерівностей [34; 35; 66], який складається з послідовного виключення змінних, зараз відомий як метод Фур'є–Моцкіна виключення [5; 32; 35; 50; 64; 66].

Дослідження геометрії та комбінаторної класифікації 2- та 3-вимірних поліедрів неявно припускали умови теореми скінченного базису для політопів. Формування лінійного алгебри супроводжувалося ідеями двоїстості та полярності, зокрема вивченням полярних властивостей поліедрів [42–44; 77–79; 82]. Зазначалася двоїстість вершин і граней 3-вимірних політопів [78; 79; 82]: якщо вершинами 3-вимірного політопа, що містить початок координат, є c_1, \dots, c_t , а його грані задаються $(a_i)^T x = 1, i=1, \dots, m$, то a_1, \dots, a_m є вершинами політопа з гранями $(c_i)^T x = 1, i=1, \dots, t$. Якщо має місце полярність 3-вимірного проективного простору, то множина площин, дотичних до поверхні опуклої множини, сама формує поверхню опуклої множини [29; 82].

Алгебраїчне вивчення лінійних нерівностей показало, що необхідною й достатньою умовою нетривіального невід'ємного розв'язку системи лінійних рівнянь $Ax=0$ є те, що не існує від'ємної лінійної комбінації у A рядків матриці A [47]. Для доведення твердження застосовувалася індукція за числом рядків матриці A . Твердження означає, що нерівність $uA < 0$ має розв'язок тоді й тільки тоді, коли $x=0$ – єдиний розв'язок системи $Ax=0, x \geq 0$.

Вивчення лінійних нерівностей вело до засад алгебраїчної теорії поліедрів. Фізик Фаркаш поширив доведення принципу Остроградського на загальний випадок [11; 12], використовуючи виключення стовпців матриці A :

$$\{Ax \leq 0 \Rightarrow cx \leq 0\} \Leftrightarrow \{yA = c \text{ для деякого } y \geq 0\}. \quad (11)$$

Нове простіше доведення леми Фаркаша (11) використовувало виключення змінних [13; 14]. Непуста множина C точок в евклідовому просторі називається (опуклим) конусом, якщо

$$\{\lambda, \mu \geq 0, x, y \in C \Rightarrow \lambda x + \mu y \in C\}.$$

Конус називається поліедральним, коли $C = \{x : Ax \leq 0\}$ для деякої матриці A , тобто коли C є перетином скінченного числа лінійних напівпросторів. Лінійним напівпростором називають множину виду $\{x : ax \leq 0\}$ для деякого нетривіального вектор-рядка a . Конус, скінченно генерований векторами x_1, \dots, x_m , – множина $\text{cone}\{x_1, \dots, x_m\} = \{\sum \lambda_i x_i : \lambda_1, \dots, \lambda_m \geq 0\}$, тобто найменший опуклий конус, який містить ці вектори. Фаркаш показав [15], що

$$\text{конус є поліедральним} \Leftrightarrow \text{конус є скінченно генерованим}. \quad (12)$$

Це доводиться двоїстою формою методу Фур'є–Моцкіна виключення, тобто виключенням обмежень. Фаркаш дав ще простіше доведення леми (11), використовуючи виключення змінних [16]. У застосуваннях лінійних нерівностей для механіки й математики [18–28; 80] Фаркаш зазначив, що:

$$\{x : Ax \leq 0\} = \text{cone}\{x_1, \dots, x_m\}$$

$$\{c : Ax \leq 0 \Rightarrow cx \leq 0\} = \{c : cy_i \leq 0, i = 1, \dots, m\}. \quad (13)$$

Це свідчить про принцип двоїстості – взаємну заміну змінних і коефіцієнтів. Тоді співвідношення (11)–(13) доповнюють твердження (12) [84–86]:

конус є поліедральним \Leftarrow конус є скінченно генерованим.

Матриця A вимірності $m \times n$, що складається з m рядків і n стовпців, має повний ранг за рядками (стовпцями), коли $\text{rank } A = m$ ($\text{rank } A = n$). Починаючи з теорії чисел, Мінковський дійшов до питань опуклих множин та їхніх об'ємів [61], а також лінійних нерівностей [59, 62]:

конус $\{x : Ax \leq 0\}$ є поліедральним \Rightarrow конус є скінченно генерованим;

$\text{rank } A = n \Rightarrow$ конус є генерованим променями,

кожний з яких визначається $(n-1)$ лінійно незалежними рівняннями,

$$\text{які задовольняють } Ax = 0. \quad (14)$$

Звідси доводиться лема Фаркаша (11) за умови $\text{rank } A = n$.

Підмножина Λ у просторі R^n називається групою, коли $0 \in \Lambda$, а також

$$x, y \in \Lambda \Rightarrow x + y \in \Lambda, -x \in \Lambda.$$

Група Λ генерується векторами a_1, \dots, a_m , коли $\Lambda = \left\{ \sum_{i=1}^m \lambda_i a_i : \lambda_i \in Z, i = 1, \dots, m \right\}$. Група називається решіткою, коли її можна генерувати лінійно незалежними векторами. Ці вектори називаються базисом решітки.

Мінковський показав, що без зменшення загальності можна вважати поліедральний конус $\{x : Ax \leq 0\}$ повновимірним (охоплюючи увесь простір), що уможливило $Ax < 0$. Якщо цей конус генерується векторами y_1, \dots, y_t , то має місце частина співвідношення (13):

$$\{c : Ax \leq 0 \Rightarrow cx \leq 0\} = \{c : cy_i \leq 0, i = 1, \dots, t\}.$$

Тоді $\{c : cy_i \leq 0, i = 1, \dots, t\}$ є поліедральним конусом, а тому є скінченно генерованим променями за співвідношенням (14). Кожний такий промінь є добутком рядка матриці A і невід'ємного числа. Тому кожний вектор-рядок c є невід'ємною комбінацією рядків матриці A , що доводить лему Фаркаша (11). Оскільки Мінковський явно зазначив, що конус генерується рядками матриці A , то знав про двоїстість між променями й нерівностями.

Мінковський також зазначив, що неоднорідний випадок $Ax \leq b$ зводиться до однорідного випадку $Ax - \lambda b \leq 0$ введенням нової змінної.

Мінковський ввів кілька таких геометричних понять, як опорна площина, екстремальна точка, полярне тіло. Він показав [45; 46; 60; 61; 63], що:

K є компактною опуклою множиною в R^3 , для якої 0 є внутрішньою точкою

\Rightarrow для полярного тіла $K^* = \{y : y^T x \leq 1 \text{ для всіх } x \in K\}$ початок координат 0 теж є внутрішньою точкою, причому $(K^*)^* = K$.

Висновки полягають у тому, що суспільний попит є важливим фактором для адекватних відповідей суспільних лідерів, формування й організації наукової проблематики, науково-технічного прогресу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Взаємодія централізації і децентралізації у міждисциплінарній кібернетичі академіка Глушкова / А.П. Великий, В.М. Горбачук, Ю.М. Єрмольєв, П.С. Кнопов. – К. : Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України, 2013. – С. 241–243.
2. Фізики : біографічний словничок / ред. А. И. Ахиезер. – 2-е изд., испр. и дополн. – М. : Наука, 1983. – С. 286.
3. Carl Friedrich Gauss Werke. Vol. V. – Gottingen: Koniglichen Gesellschaft der Wissenschaften zu Gottingen, 1867.
4. Carl Friedrich Gauss Werke. Vol. V. – Hildesheim: G. Olms, 1973.
5. Cournot A. A. Sur le calcul des conditions d'inegalite, annonce par M. Fourier // Bulletin des Sciences Mathematiques, Astronomiques, Physiques et Chimiques. – 1826. – 6. – P. 1–8.5.
6. Cournot A. A. Extension du principe des vitesses virtuelles au cas ou les conditions de liaison du systeme sont exprimees par des inegalites. – Bulletin des Sciences Mathematiques, Astronomiques, Physiques et Chimiques. – 1827. – 8. – P. 165–170.
7. Cournot A. A. Memoire sur le mouvement d'un corps rigide, soutenu par un plan fixe // Journal fur die reine und angewandte Mathematik. – 1830. – 5. – P. 133–162.
8. Cournot A. A. Du mouvement d'un corps sur un plan fixe, quand on a egard a la resistance du frottement, et qu'on ne suppose qu'un seul point de contact // Ibid. – P. 223–249.
9. Cournot A. A. Du mouvement d'un corps sur un plan fixe, quand on a egard a la resistance du frottement // Ibid. – 1832. – 8. – P. 1–12.
10. Encyclopedia of optimization. 2-nd edition. C. A. Floudas, P. M. Pardalos (eds.) – Springer, 2009. – 4626 p.
11. Farkas Gy. A Fourier-fele mechanikai elv alkalmazasai // Matematikai es Termesztudomanyi Ertesito. – 1894. – 12. – P. 457–472.
12. Farkas J. Uber die Anwendungen des mechanischen Princips von Fourier // Mathematische und naturwissenschaftliche Berichte aus Ungarn. – 1895. – 12. – P. 263–281.
13. Farkas Gy. A Fourier-fele mechanikai elv alkalmazasainak algebrai alapjarol // Matematikai es Fizikai Lapok. – 1896. – 5. – P. 49–54.
14. Farkas J. Die algebraischen Grundlagen der Anwendungen des Fourier'schen Princips in der Mechanik // Mathematische und naturwissenschaftliche Berichte aus Ungarn. – 1897-1899. – 15. – P. 25–40.
15. Farkas Gy. Parameteres modszer Fourier mechanikai elvehez // Matematikai es Fizikai Lapok. – 1898. – 7. – P. 63–71.
16. Farkas Gy. A Fourier-fele mechanikai elv alkalmazasainak algebrai alapja Matematikai es Termesztudomanyi Ertesito. – 1898. – 16. – P. 361–364.
17. Farkas J. Die algebraische Grundlage der Anwendungen des mechanischen Princips von Fourier // Mathematische und naturwissenschaftliche Berichte aus Ungarn. – 1898. – 16. – P. 154–157.
18. Farkas J. Allgemeine Principien fur die Mechanik des Aethers // Archives Neerlandaises des Sciences Exactes et Naturelles (2). – 1900. – 5. – P. 56–75.
19. Farkas Gy. Vectortan es az egyszeru inaequatiok tana. – Kolozsvar, 1900.
20. Farkas J. Theorie der einfachen Ungleichungen // Journal fur die reine und angewandte Mathematik. – 1902. – 124. – P. 1–27.
21. Farkas J. Beitrage zu den Grundlagen der analytischen Mechanik // Ibid. – 1906. – 131. – P. 165–201.
22. Farkas Gy. A Mechanika Alaptanai. – Kolozsvar: Kolozsvari egyetemi eloadasok konyomata, 1914.
23. Farkas Gy. Nemvonalas egyenlotlensegek vonalassa tetele // Matematikai es Termesztudomanyi Ertesito. – 1917. – 35. – P. 41–50.
24. Farkas Gy. Multiplicatoros modszer negyzetes alakokhoz // Ibid. – P. 51–53.
25. Farkas Gy. Egyenlotlensegek alkalmazasainak uj modjai // Ibid. – 1918. – 36. – P. 297–308.
26. Farkas Gy. A linearis egyenlotlensegek kovetkezmenyei // Ibid. – P. 397–408.
27. Farkas J. Stabiles Gleichgewicht ohne Potential // Mathematische und naturwissenschaftliche Berichte aus Ungarn. – 1923. – 32. – P. 43–50.
28. Farkas Gy. Alapvetes az egyszeru egyenlotlensegek vektorelemeletehez // Matematikai es Termesztudomanyi Ertesito. – 1926. – 43. – P. 1–3.

29. Fenchel W. Convexity through the ages / Convexity and its applications. P. M. Gruber, J. M. Wills (eds.) – Basel: Birkhauser, 1983. – P. 120–130.
30. Fisher I. Cournot forty years ago // *Econometrica*. – 1938. – 6. – P. 198–202.
31. Fourier J. B. J. Memoire sur la statique, contenant la demonstration du principe des vitesses virtuelles, et la theorie des momens // *Journal de l'Ecole Polytechnique*. – 1798. – Tome 2. – Cahier 5. – P. 20–60.
32. Fourier J. B. J. Analyse des travaux de l'Academie Royale des Sciences. Pendant l'annee 1823. Partie mathematique // *Histoire de l'Academie Royale des Sciences de l'Institut de France*. – 1826. – 6. – P. xxix–xli.
33. Fourier J. B. J. Solution d'une question particuliere du calcul des inegalites // *Nouveau Bulletin des Sciences par la Societe philomathique de Paris*. – 1826. – P. 99–100.
34. Fourier J. B. J. Analyse des travaux de l'Academie Royale des Sciences. Pendant l'annee 1824. Partie mathematique // *Histoire de l'Academie Royale des Sciences de l'Institut de France*. – 1827. – 7. – P. xlvii–lv.
35. Fourier J. B. J. Solution d'une question particuliere du calcul des inegalites / Oeuvres de Fourier. Tome II. G. Darboux (ed.) – Paris: Gauthier-Villars, 1890. – P. 317–319.
36. Fourier J. B. J. Premier extrait / Oeuvres de Fourier. Tome II. G. Darboux (ed.) – Paris: Gauthier-Villars, 1890. – P. 321–324.
37. Fourier J. B. J. Second extrait / Oeuvres de Fourier. Tome II. G. Darboux (ed.) – Paris: Gauthier-Villars, 1890. – P. 325–328.
38. Gauss C. F. Uber ein neues allgemeines Grundgesetz der Mechanik // *Journal fur die reine und angewandte Mathematik*. – 1829. – 4. – P. 232–235.
39. Gauss C. F. On a new general principle of mechanics // *Philosophical magazine*. – 1830. – 8. – P. 137–140.
40. Gauss C. F. Principia Generalia Theoriae Figurae Fluidorum in Statu Aequilibrii // *Commentationes Societatis Regiae Scientiarum Gotingensis Recentiores*. – 1832. – 7. – P. 39–88.
41. Gauss C. F. Allgemeine Grundlagen einer Theorie der Gestalt von Flussigkeiten im Zustand des Gleichgewichts. H. Weber (ed.) – Leipzig: Wilhelm Engelmann, 1903.
42. Gergonne J. D. Demonstration des deux theoremes de geometrie enonces a la page 289 du IX.e volume de ce recueil // *Annales de mathematiques pures et appliquees*. – 1820–1821. – 11. – P. 326–336.
43. Gergonne J. D. Recherche de quelques-unes des lois generales qui regissent les polyedres // *Ibid.* – 1824–1825. – 15. – P. 157–164.
44. Gergonne J. D. Geometrie de situation. Philosophie mathematique. Considerations philosophiques sur les elemens de la science de l'etendue // *Ibid.* – 1825–1826. – 16. – P. 209–231.
45. *Gesammelte Abhandlungen von Hermann Minkowski*. Band II. D. Hilbert (ed.) – Leipzig: Teubner, 1911.
46. *Gesammelte Abhandlungen von Hermann Minkowski*. Band II. D. Hilbert (ed.) – New York: Chelsea, 1967.
47. Gordan P. Ueber die Auflosung linearer Gleichungen mit reellen Coefficienten // *Mathematische Annalen*. – 1873. – 6. – P. 23–28.
48. Grattan-Guinness I. Joseph Fourier's anticipation of linear programming // *Operational research quarterly*. – 1970. – 21. – P. 361–364.
49. Kammerdiner A. R. Shor, Naum Zuseleik / *Encyclopedia of optimization*. 2-nd edition. C. A. Floudas, P. M. Pardalos (eds.) – Springer, 2009. – P. 3505–3507.
50. Kohler D. A. Translation of a report by Fourier on his work on linear inequalities // *Opsearch*. – 1973. – 10. – P. 38–42.
51. Lagrange J. L. *Mechanique analytique*. – Paris: Vve Desaint, 1788.
52. Lagrange J. L. *Mechanique analytique*. 2-nd, revised edition. – Paris: Vve Courcier, 1811–1815.
53. Lagrange J. L. *Theorie des fonctions analytiques*. – Paris: Impr. de la Republique, 1797.
54. Laplace P. S. *Traite de mecanique celeste*. Tome II. – Paris: J. B. M. Duprat, 1798.
55. Laplace P. S. *Mecanique celeste*. Vol. II. – Boston: Hillard, Little & Wilkins, 1832.
56. Laplace P. S. *Celestial mechanics*. Vol. II. – New York: Chelsea, 1966.
57. Legendre A.-M. *Nouvelles methodes pour la determination des orbites des cometes*. – Paris: F. Didot, 1805. – P. 72–75.
58. Legendre A.-M. *Nouvelles methodes pour la determination des orbites des cometes* / Smith D. E. *A source book in mathematics*. – New York: McGraw-Hill, 1929. – P. 576–579.
59. Minkowski H. *Geometrie der Zahlen*. Erste Lieferung. – Leipzig: Teubner, 1896.
60. Minkowski H. *Allgemeine Lehrsätze über die konvexen Polyeder // Nachrichten von der königlichen Gesellschaft der Wissenschaften zu Göttingen, mathematisch-physikalische Klasse*. – 1897. – P. 198–219.
61. Minkowski H. *Theorie der konvexen Körper, insbesondere Begründung ihres Oberflächenbegriffs / Gesammelte Abhandlungen von Hermann Minkowski*. Band II. D. Hilbert (ed.) – Leipzig: Teubner, 1911. – P. 131–229.
62. Minkowski H. *Geometrie der Zahlen*. – New York: Chelsea, 1953.
63. Minkowski H. *Gesammelte Abhandlungen*. Band I, II. – New York: Chelsea, 1967.
64. Navier C. L. M. H. Sur le calcul des conditions d'inegalite // *Bulletin des Sciences de la Societe philomathique de Paris*. – 1825. – P. 66–68.
65. Nichol A. J. *Tragedies in the life of Cournot // Econometrica*. – 1938. – 6. – P. 193–197.
66. *Oeuvres de Fourier*. Tome II. G. Darboux (ed.) – Hildesheim: G. Olms, 1970.
67. *Oeuvres de Lagrange*. Vol. IX. J.-A. Serret (ed.) – Paris: Ve Courcier, 1813.
68. *Oeuvres de Lagrange*. Vol. IX. J.-A. Serret (ed.) – Paris: Gauthier-Villars, 1881.
69. *Oeuvres de Lagrange*. Vol. IX. J.-A. Serret (ed.) – Hildesheim: G. Olms, 1973.
70. *Oeuvres de Lagrange*. Vol. XI. Premiere partie: la statique. A. Serret, G. Darboux (eds.) – Paris: Gauthier-Villars, 1888.
71. *Oeuvres de Lagrange*, Vol. XI. Premiere partie: la statique. A. Serret, G. Darboux (eds.) – Paris: A. Blanchard, 1965.
72. *Oeuvres de Lagrange*. Vol. XII. Seconde partie: la dynamique. J.-A. Serret, G. Darboux (eds.) – Paris: Gauthier-Villars, 1889.
73. *Oeuvres de Lagrange*, Vol. XII. Seconde partie: la dynamique. J.-A. Serret, G. Darboux (eds.) – Paris: A. Blanchard, 1965.
74. *Oeuvres de Lagrange*. – Hildesheim: G. Olms, 1973.
75. Ostrogradsky M. Considerations generales sur les momens des forces // *Memoires de l'Academie Imperiale des Sciences de Saint-Petersbourg*. Serie VI: Sciences mathematiques et physiques. – 1838. – 1. – P. 129–150.
76. Ostrogradsky M. Memoire sur les deplacements instantanes des systemes assujettis a des conditions variables // *Ibid.* – P. 565–600.
77. Poncelet J. V. *Traite des proprietes projectives des figures*. – Paris: Bachelier, 1822.
78. Poncelet J. V. *Traite des proprietes projectives des figures* / Smith D. E. *A source book in mathematics*. – New York: McGraw-Hill, 1929. – P. 315–323.
79. Poncelet J. V. Memoire sur la theorie generale des polaires reciproques // *Journal fur die reine und angewandte Mathematik*. – 1829. – 4. – P. 1–71.
80. Prekopa A. On the development of optimization theory // *American mathematical monthly*. – 1980. – 87. – P. 527–542.
81. Roy R. L'oeuvre economique d'Augustin Cournot // *Econometrica*. – 1939. – 7. – P. 134–144.
82. von Staudt G. K. C. *Geometrie der Lage*. – Nurnberg: Bauer und Raspe, 1847.
83. de la Vallee Poussin Ch. Sur la methode de l'approximation minimum // *Annales de la Societe Scientifique de Bruxelles*. – 1910–1911. – 35 (2). – P. 1–16.
84. Weyl H. *Elementare Theorie der konvexen Polyeder // Commentarii Mathematici Helvetici*. – 1935. – 7. – P. 290–306.
85. Weyl H. *The elementary theory of convex polyhedra / Contributions to the theory of games*. I. H. W. Kuhn, A. W. Tucker (eds.) – Princeton, NJ: Princeton University Press, 1950. – P. 3–18.
86. Weyl H. *Gesammelte Abhandlungen*. Band III. K. Chandrasekharan (ed.) – Berlin: Springer, 1968.

УДК 330.42:636.08

Пасічник Т.В.*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
завідувач кафедри інформаційних технологій
Львівського національного аграрного університету***Сибаль Я.І.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій
Львівського національного аграрного університету*

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ КОРМОВИРОБНИЦТВА І РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА ІЗ ГНУЧКИМИ ГРАНИЧНИМИ ОБМЕЖЕННЯМИ

Охарактеризовано умови розвитку тваринництва і кормовиробництва сільськогосподарських підприємств Західного регіону України. Розроблено оптимальні раціони годівлі тварин відповідно до економічної ефективності кормових культур. Розрахунок оптимальних раціонів годівлі тварин проведено на основі методу нечіткого моделювання. Результати розв'язання задач дають можливість розрахувати щоденні раціони годівлі тварин в розрізі статевих груп за періодами утримання. Наведено приклад, який показує переваги використання алгоритму з гнучкими граничними обмеженнями порівняно з класичним методом лінійного програмування.

Ключові слова: математичне моделювання, продукція тваринництва, виробництво кормів, витрати кормів, економічна ефективність, нечітке моделювання.

Пасечник Т.В., Сибаль Я.И. ОПТИМИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА И РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА С ГИБКИМИ ПРЕДЕЛЬНЫМИ ОГРАНИЧЕНИЯМИ

Охарактеризованы условия развития животноводства и кормопроизводства сельскохозяйственных предприятий Западного региона Украины. Разработаны оптимальные рационы кормления животных в полном соответствии с экономической эффективностью кормовых культур. Расчет оптимальных рационов кормления животных проведен с помощью метода нечеткого моделирования. Результаты решения задачи дают возможность рассчитать ежедневные рационы кормления животных в разрезе половозрастных групп по периодам содержания. Приведен пример, который показывает преимущества использования алгоритма с гибкими предельными ограничениями по сравнению с классическим методом линейного программирования.

Ключевые слова: математическое моделирование, продукция животноводства, производство кормов, затраты кормов, экономическая эффективность, нечеткое моделирование.

Pasichnyk T.V., Sybal Y.I. THE OPTIMIZATION MODEL WITH FLEXIBLE EXTREME RESTRICTIONS OF THE DEVELOPMENT OF ANIMAL HUSBANDRY AND FODDER PRODUCTION

The article is devoted to modeling and conditions of the development of animal husbandry and fodder production of agricultural enterprises of the Western region of Ukraine. There were developed the optimal rations of feeding animals in full compliance with economic efficiency of forage crops. The calculation of optimal rations of the feeding of animals was carried out on the basis of the method of fuzzy modeling. The results of solution of the task make it possible to calculate the daily rations of feeding animals in terms of sex-age groups by the periods of keeping. The example shows the benefits of using the algorithm with the flexible boundary constraints compared to the classical method of the linear programming.

Keywords: mathematical modeling, livestock production, forage production, forage expenses, economic efficiency, fuzzy modeling.

Постановка проблеми. В умовах західних областей України, насамперед у Лісостеповій, Поліській і Прикарпатській зонах, одним з основних напрямів спеціалізації має бути молочний. Тут є природна кормова база, сприятливі умови для польового кормовиробництва, зокрема для вирощування вегетативної маси сільськогосподарських культур, а значить для виробництва об'ємистих кормів, що становлять основу кормової бази молочно-м'ясного скотарства.

Висока економічна ефективність молочно-м'ясного скотарства досягається за умов оптимізації виробництва і використання кормів. Вирішити ці питання можна в задачах оптимізації плану кормовиробництва на цілий рік, розподілу заготовлених кормів на стійловий період і розрахунку оптимальних раціонів годівлі однорідних за рівнем продуктивності та іншими показниками груп тварин або окремих тварин [1, с. 279; 2, с. 125–192]. Ці задачі містять велику кількість невідомих величин та обмежень, що часто приводить до нестійкого розв'язку задачі до незначної зміни вхідних обмежень задачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спеціальні публікації з питань економіко-математичного моделювання оптимізації кормовиробництва і розвитку тваринництва відомі [3, с. 278]. Цим питанням

З.С. Кадюк і Я.І. Сибаль приділяли увагу у попередніх наукових публікаціях, а саме акцентували на важливості виробництва і використання кормів як основи розвитку тваринництва [1, с. 285; 2, с. 54], економічній ефективності галузі тваринництва як похідної міцної кормової бази, окреслювали шляхи її зміцнення [4, с. 288]. У таких задачах незначна зміна початкових умов часто призводить до суттєво інших розв'язків [5, с. 14]. Водночас, ґрунтуючись на дослідженнях американського математика, азербайджанця за походженням, Л. Заде [6, с. 338–353], розвивався потужний математичний апарат розв'язування нестійких задач оптимізації з нечіткими вхідними даними та обмеженнями – так зване нечітке моделювання [7, с. 185–192; 8, с. 30–102]. Однак у сільському господарстві ця теорія ще не набула належного застосування. Слід зауважити, що саме в цій галузі теорія нечітких множин найбільш актуальна, бо, на відміну від інших галузей, сільське господарство, по-перше, взаємозв'язане з природними умовами, по-друге, процеси виробництва сільськогосподарської продукції мають сезонний характер, по-третє, нормування кормів, внесення насіння, органічних добрив у ґрунт залежать від досліджень експерта. Тому інформація під час дослідження аграрних систем має

суб'єктивний характер, містить велике число невідзначеностей типу «багато», «мало», «ефективно», «неефективно» тощо. Опис подібної інформації на основі класичної математики збіднює математичну модель досліджуваної системи і робить її дуже наближеною.

Мета статті. Одним із важливих питань під час складання економіко-математичної моделі задачі оптимізації плану виробництва і використання кормів є визначення складу таких обмежень, які в основному повинні відповідати економічним умовам і вимогам, зв'язкам і закономірностям. Але водночас склад обмежень економіко-математичної задачі повинен охоплювати в основному такі групи умов: використання виробничих ресурсів; обов'язковий (гарантований) обсяг виробництва продукції рослинництва і тваринництва; умови, які забезпечують виробництво і використання для тваринництва кормів; взаємозв'язки між окремими змінними величинами; показники, які забезпечують розрахунок загальної кількості, структури та ефективності виробництва і використання кормів.

Розповсюджена думка вчених про введення у модель задачі не фіксованих раціонів, а мінімально і максимально зоотехнічно допустимих меж згодкування окремих видів кормів. Звідси виникає задача нечіткого лінійного програмування. В результаті розв'язку такої задачі із визначенням оптимальної структури посівних площ, розмірів і поєднання галузей тваринництва розробляють оптимальні раціони годівлі тварин відповідно до економічної ефективності кормових культур.

Необхідно також зазначити, що математичне формулювання такої системи має суттєві особливості. У більшості планово-економічних задач обсяг кожного виду виробничих ресурсів відомий. Але це не стосується кормів. У такій економіко-математичній моделі задачі, як і у багатьох інших подібних задачах, кормові ресурси, які виробляються у господарстві, становлять змінні величини, обсяг виробництва яких може бути визначений тільки після розв'язку задачі. Відповідно, система нерівностей, яка характеризує їх обсяг і змінні, відрізнятиметься від системи обмежень, які представляють процес використання інших видів ресурсів, що є величиною відомою.

Для кращого пояснення методу нечіткої оптимізації, як приклад, побудована спрощена економіко-математична модель розрахунку раціону годівлі корів. На основі цього методу необхідно розв'язати задачі оптимізації плану виробництва і використання кормів у Лісостеповій, Поліській і Прикарпатській зонах.

Виклад основного матеріалу. Розпочинаючи математичне формулювання системи обмежень, необхідно зауважити, що кормовий баланс неможливо представити декількома рівняннями, і тому тут повинна бути система рівнянь чи нерівностей. У цьому разі треба виходити з того, що не всі корми взаємозамінні. Оскільки для кожного виду тварин необхідне певне співвідношення різних груп кормів, окремі обмеження повинні накладатися також на їх виробництво і використання. Водночас обмеження формулюються і записуються так, щоб оптимальний раціон формувався в межах мінімально необхідної і максимально можливої норм згодкування кожної групи кормів відповідно до вибраного типу годівлі тварин.

Для деталізації культур зеленого конвеєра за строками їх згодкування впродовж пасовищного періоду необхідно, крім обмеження, яке виражає за-

гальну кількість вироблених і використаних зелених кормів, ввести обмеження на окремі періоди їх використання.

Як відомо в організації і плануванні галузей тваринництва одним із важливих питань є визначення оптимальної у цих умовах структури стада, від якої значною мірою залежить обсяг виробництва продукції та її собівартість. У задачу треба також ввести обмеження, які виражають співвідношення між групами тварин.

Конкретну постановку задачі з оптимізації кормовиробництва здійснено для типового сільськогосподарського підприємства, розміщеного у зоні Львівської області. У розробленій для цього господарства економіко-математичній моделі задачі ставилось завдання оптимізувати водночас і поголів'я тварин в розрізі видів та статеві-вікових груп і структуру посівів на корм для окремих видів тварин за періодами утримання (стійловий і пасовищний). Такий підхід до постановки задачі дає можливість після розв'язання її розрахувати в спеціально розробленій задачі з розподілу заготовлених кормів раціони годівлі кожної із груп тварин. За критерій оптимальності прийнято показник максимізації прибутку.

Цільову функцію і обмеження задачі подаємо у структурному математичному записі.

Мета задачі (цільова функція) полягає у максимізації прибутку

$$\sum_{j \in N} C_j x_j - x'_i \rightarrow \max. \quad (1)$$

Обмеження з використання земельних угідь представлені нерівностями виду:

$$\sum_{j \in N_1} b_j x_j \leq B_i \quad (i \in M_1). \quad (2)$$

Група обмежень, яка забезпечує необхідний розмір галузей (посіву товарних культур, поголів'я тварин) записується так:

$$x_j \geq Q_i \quad (i \in M_2; j \in N). \quad (3)$$

Баланс виробництва і використання кормів диференційовано за видами тварин і періодами їх утримання. Це найскладніша і найвідповідальніша група обмежень. Вона ділиться на дві підгрупи.

а) за елементами поживності:

$$-\sum_{j \in N_1} d_{ij} x_j - \sum_{j \in N_1'} d_{ij} \bar{x}_i + \sum_{j \in N_2} d'_{ij} x_j \leq 0 \quad (i \in M_3); \quad (4)$$

б) за дотриманням належної структури кормів:

$$\sum_{j \in N_2} d'_{ijh} x_j \leq \sum_{j \in N_1} d_{ijh} \bar{x}_i + \sum_{j \in N_1'} d_{ijh} \bar{x}_i \leq \sum_{j \in N_2} \bar{d}'_{ijh} x_j \quad (i \in M_4). \quad (5)$$

Забезпечення відповідного співвідношення площ посіву культур та поголів'я статеві-вікових груп тварин описується нерівностями

$$k_{ij} x_j - k'_{ij} x'_j \leq 0 \quad (i \in M_5; j \in N). \quad (6)$$

Баланс виходу побічної продукції рослинництва (гичка, жом, солома) представляється так:

$$\sum a_{ij} x_j - \tilde{x}_i \leq 0 \quad (i \in M_6). \quad (7)$$

Підрахунок поживності в розрізі груп кормів для годівлі тварин різних видів у розрізі періодів утримання, це рівняння виду:

$$\sum_{j \in N_1} d_{ijh} x_j + \sum_{j \in N_1'} d_{ijh} \bar{x}_i - \bar{x}_i = 0 \quad (i \in M_7). \quad (8)$$

Визначення відшукуваної величини матеріально-грошових витрат записується так:

$$\sum_{j \in N} s_j x_j - x'_i = 0 \quad (i \in M_8). \quad (9)$$

Визначення відшукуваної величини вартості товарної продукції описується системою рівнянь

$$\sum_{j \in N} C_j x_j - x'_i = 0 \quad (i \in M_9). \quad (10)$$

Використані в нерівностях множини, що позначають розмір галузей рослинництва і тваринництва (N, N_1); площі вирощування культур, між якими є певні залежності (N_1', N_1''); поголів'я статево-вікових груп тварин (N_2, N_2', N_2''); груп або видів кормів (M_i) тощо, є нечіткими величинами. Тому поставлене завдання є лінійною моделлю оптимізації з нечіткими обмеженнями.

Результати розв'язання задачі дають можливість розрахувати щоденні раціони годівлі тварин в розрізі статево-вікових груп за періодами утримання. Для цього необхідно для кожного виду тварин за періодами утримання скласти економіко-математичну задачу з оптимального розподілу визначених у розв'язаній задачі кількості кормів між статево-віковими групами тварин. Всю іншу інформацію, як кількість кормо-днів тварин за групами, нормами годівлі можна розрахувати із задачі оптимізації кормовиробництва.

Для кращого пояснення методики розв'язування задач з нечіткими обмеженнями, скористаємося спрощеним прикладом, у якому фігурують лише дві змінні величини.

В загальному випадку лінійна модель оптимізації з нечіткими обмеженнями має вигляд:

$$Z(X) = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n \rightarrow \max \quad (11)$$

за умов

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n \lesssim b_1; b_1 + d_1, \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n \lesssim b_2; b_2 + d_2, \\ \dots \\ a_{m_1}x_1 + a_{m_2}x_2 + \dots + a_{m_n}x_n \lesssim b_{m_1}; b_{m_1} + d_{m_1}, \end{cases} \quad (12)$$

$$\begin{cases} a_{m_1+1,1}x_1 + a_{m_1+1,2}x_2 + \dots + a_{m_1+1,n}x_n \leq b_{m_1+1}, \\ a_{m_1+2,1}x_1 + a_{m_1+2,2}x_2 + \dots + a_{m_1+2,n}x_n \leq b_{m_1+2}, \\ \dots \\ a_{m_1}x_1 + a_{m_2}x_2 + \dots + a_{m_n}x_n \leq b_m, \end{cases} \quad (13)$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n}. \quad (14)$$

Для кожного нечіткого числа $\tilde{b}_i = [b_i, b_i + d_i]$ ($i = \overline{1, m_1}$) ставиться у відповідність кусково-неперервна функція належності $\mu(b_i)$, яка набуває значення від 0 до 1.

Для наближених чисел $\tilde{b}_i \equiv [b_i, b_i + d_i]$ використовується функція належності $\mu(b_i)$ виду:

$$\mu(b) = \frac{b_i + d_i - b}{d_i}, \quad b_i \leq b \leq b_i + d_i. \quad (15)$$

Вигляд цієї функції належності показано на рисунку 1.

Тоді згідно з [8, с. 143–149] моделлю (11)–(14) еквівалентна моделі лінійного програмування

$$\lambda \rightarrow \max \quad (16)$$

за умов

$$\begin{cases} d_0\lambda - c \cdot x \leq -z_0, \\ d_1\lambda + a_1 \cdot x \leq b_1 + d_1, \\ d_2\lambda + a_2 \cdot x \leq b_2 + d_2, \\ \dots \\ d_{m_1}\lambda + a_{m_1} \cdot x \leq b_{m_1} + d_{m_1}, \end{cases} \quad (17)$$

$$\begin{cases} a_{m_1+1} \cdot x \leq b_{m_1+1}, \\ a_{m_1+2} \cdot x \leq b_{m_1+2}, \\ \dots \\ a_m \cdot x \leq b_m, \end{cases} \quad (18)$$

$$x \geq 0, \quad 0 \leq \lambda \leq 1, \quad (19)$$

де $\lambda = \min\{\mu(z), \mu(b_1), \mu(b_2), \dots, \mu(b_{m_1})\}$, z_1 – розв'язок за найбільших обмеженнях, z_0 – розв'язок за найменших обмеженнях, $ad_0 = z_1 - z_0$.

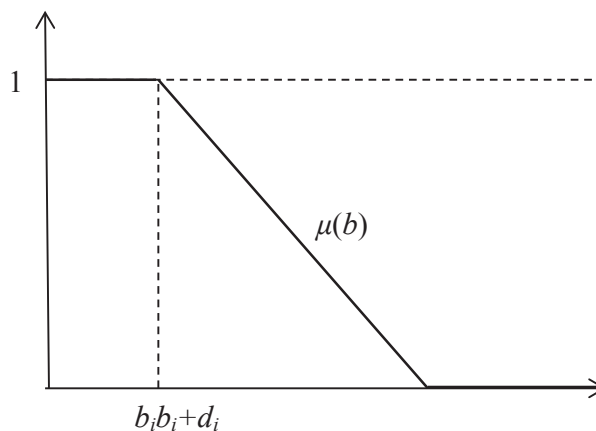


Рис. 1 Функція належності $\mu(b)$.

Приклад. Розрахувати раціон годівлі корів з двох кормів: комбікормів і сінажу. Раціон повинен містити певну кількість кормових одиниць, перетравного протеїну та кальцію і мати мінімальну собівартість. Вміст необхідних речовин у кормах подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Добова потреба та вміст необхідних речовин у раціоні корів

Вид корму	Вміст в 1 кг корму			Собівартість 1 кг, гр.од.
	корм. од, кг	протеїну, г	кальцію, г	
Комбікорм	1,8	100	2	1,1
Сінаж	0,3	60	10	0,6
Добова потреба	13–15	1100	70–80	

Для розрахунку раціону годівлі корів формується векторно-оптимізуєча модель з гнучкими граничними обмеженнями виду (11)–(14):

$$Z(X) = 1,1x_1 + 0,6x_2 \rightarrow \min \quad (20)$$

за умов

$$\begin{cases} 1,8x_1 + 0,3x_2 \lesssim 13; 13 + 2, \\ 2x_1 + 10x_2 \gtrsim 70; 70 + 10, \end{cases} \quad (21)$$

$$100x_1 + 60x_2 \geq 1100, \quad (22)$$

$$x_1, x_2 \geq 0. \quad (23)$$

Розв'язками цієї задачі будуть значення:

$$z_1 = 11,8966 \text{ при } x_1 = 7,2414, x_2 = 6,5517$$

та

$$z_2 = 11,5769 \text{ при } x_1 = 5,6992, x_2 = 8,7179.$$

На основі цих розв'язків видно, що раціони годівлі корів суттєво різняться у разі зміни умов обмежень.

Побудуємо модель (16)–(19), яка для запропонованого прикладу матиме вигляд:

$$\lambda \rightarrow \max \quad (24)$$

за умов

$$\begin{cases} 0,3196\lambda + 1,1x_1 + 0,6x_2 \leq 11,8966, \\ 2\lambda - 1,8x_1 - 0,3x_2 \leq -13, \end{cases} \quad (25)$$

$$\begin{cases} 10\lambda - 2x_1 - 10x_2 \leq -70, \\ -100x_1 - 60x_2 \leq -1100, \end{cases} \quad (26)$$

$$x_1, x_2 \geq 0, \quad 0 \leq \lambda \leq 1. \quad (27)$$

Розв'язок цієї задачі такий:

$$\gamma = 0,68; \quad x_1 = 6,28078, \quad x_2 = 6,59869.$$

Величина $\gamma = 1 - \gamma$ є мірою суб'єктивного ризику невиконання потреб в усіх необхідних компонентах. Оскільки значення $\gamma > 0,5$, то даний розв'язок задачі можна вважати прийнятним. За $\gamma < 0,5$ границі обмежень, для яких $\mu(b_i) < 0,5$, потрібно розбивати на менші інтервали нечіткості, і у них будувати нові неперервні кусково-лінійні функції належності. Тобто за рахунок вибору $d'_0 = z - z_0$, (де $z_1 < z < z_0$) можна керувати ризиком γ .

За умови, що носій розв'язку не в змозі визначити рівень вимог для одного чи багатьох обмежень і відповідно цільової настанови, рекомендують вибирати середину відповідного інтервалу за рівень цих вимог.

Якщо згідно з цим конструктивним принципом одержимо неперервну кусково-лінійну функцію, що не є увігнутою на інтервалі $[b_i, b_i + d_i]$, то пропонується зменшувати цей інтервал до інтервалу $[b_i, b_i + d'_i]$ ($d'_i < d_i$), на якому функція належності $\mu(b_i)$ буде увігнутою.

Висновки. Проведені дослідження із побудови нечітких економіко-математичних моделей задач оптимізації організації кормовиробництва і розвитку тваринництва з врахуванням викладених особливостей і вимог на прикладі скотарських господарств лісостепової зони Львівської області підтверджуються одержаними результатами розв'язку задач на персональних комп'ютерах, які засвідчують, що за допомогою нечіткого економіко-математичного моделювання і відповідних комп'ютерних технологій

забезпечується розрахунок оптимальних варіантів плану із сучасною структурою виробництва кормів і поголів'ям тварин порівняно з планами, які розроблені звичайними традиційними методами планування. Це підтверджує високу економічну ефективність застосування у практиці планування запропонованих нечітких економіко-математичних методів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кадюк З.С. Математичне формулювання задач виробництва і використання кормів з врахуванням наукових вимог до годівлі тварин / З.С. Кадюк, Я.І. Сибаль // Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 278–280.
2. Сибаль Я.І. Економіко-математичне моделювання в АПК : [навч. посіб.] / Я.І. Сибаль, З.С. Кадюк, І.Є. Іваницький. – Львів: «Магнолія 2006», 2013. – 277 с.
3. Економіка сільського господарства : [навч. посіб.] / [В.К. Збарський та ін.] ; за ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К. : Каравела, 2010. – 280 с.
4. Кадюк З.С. Основні резерви збільшення та підвищення економічної ефективності виробництва продукції тваринництва / З.С. Кадюк, Я.І. Сибаль // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 284–292.
5. Пасічник Т.В. Нечітка модель оптимізації поголів'я тварин у господарствах / Т.В. Пасічник, О.С. Панасюк, Н.Б. Цьона // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2009. – № 7. – С. 12–17.
6. Zadeh L. A. Fuzzy Sets / L. A. Zadeh // Inf. Contr. – 1965. – P. 338–353.
7. Пасічник Т.В. Моделі гнучкого прогнозування в аграрному секторі економіки / Т.В. Пасічник // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК. – 2007. – № 14(2). – С. 185–192.
8. Сявакко М. Математичне моделювання за умов невизначеності / М. Сявакко, О. Рибицька. – Львів, Українські технології, 2000. – 319 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9

Частина 7

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,74
Замов. № 19/15. Наклад 100 прим.

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