

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

ВУЧЕНІ ЗАПИСКИ

***Збірник
наукових праць***

Випуск 16

УДК 330.101

Висвітлено теоретичні й методологічні проблеми розвитку економічної теорії, формування ринкової економіки в Україні. Досліджено проблеми функціональної, галузевої та регіональної економіки, розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин. Значна увага приділяється дослідженню питань з історії України.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів.

Scientific-Research Works

Deals with theoretical and methodological problems of economic theory of market economy in Ukraine. The problems of branch economy, interbranch and regional economy. Development of the world economy and international economic relations are researched. Much attention is paid to research on the history of Ukraine.

For scientists, professors, post graduates and students of higher educational institutions.

*Засновник та видавець
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Зареєстровано в Міністерстві юстиції України
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ №11576-448 Р від 27.08.06*

*Збірник внесено до переліку фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економіки
(постанова президії ВАК від 09.06.1999 р. №1-05/7)*

*Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ ім. Вадима Гетьмана
Протокол № 4 від 27.11.2014 р.*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

А. Ф. Павленко,
академік Академії педагогічних
наук України
(відповідальний редактор)
В. С. Савчук
д-р екон. наук, проф..
(заступник відповідального
редактора)
А. Е. Фукс,
д-р екон. наук, проф..
(заступник відповідального
редактора)
О. А. Петухова,
(відповідальний секретар)

О. К. Шафалюк,
д-р екон. наук, доц.
А. М. Герасимович,
д-р екон. наук, проф..
В. В. Вітаїнський,
д-р екон. наук, проф..
О. М. Мозговий,
д-р екон. наук, проф..
В. М. Нелеп,
д-екон. наук, проф..
В. М. Свінцицький,
д-р філос. наук, проф.

В. В. Сопко,
д-р екон. наук, проф..
С. В. Степаненко,
канд. екон. наук, проф..
В. М. Федосов,
д-р екон. наук, проф..
В. І. Чужиков,
д-р екон. наук, проф..
Г. О. Швиданенко,
канд. екон. наук, проф..
В. Д. Якубенко,
д-р екон. наук, проф..

*Адреса редакції
03680, Україна, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Тел. (044) 371-61-74*

*Художник обкладинки Т. Зябліцева
Коректор С. Фіялка. Верстка О. Руденко*

*Підп. до друку 15.12.14. Формат 70×108/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 20,03.
Обл.-вид. арк. 24,56. Наклад 100 пр. Зам. № 15-5014.*

*Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua*

УДК 330.101.8

*Коваленко О. М., к.е.н., доц.
здобувач докторського ступеня
кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ В СИСТЕМІ ТЕОРЕТИЧНИХ І МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПРИНЦИПІВ РОЗВИТКУ НОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

*Kovalenko O. M., Candidate of Economic
Sciences (Ph. D.) Associate Professor,
Political Economy Department of
Accounting and Economics Faculties,
SHEI «KNEU named after Vadym
Hetman», Kyiv*

INSTITUTIONAL THEORY IN THEORETICAL AND METHODOLOGICAL SYSTEM OF PRINCIPLES OF NEW POLITICAL ECONOMY DEVELOPMENT

Анотація. У статті розкрито функціональну роль інституціональної економічної теорії у розвитку нової політичної економії, формуванні її теоретичних принципів і методологічного потенціалу. Обґрунтовано, що поєднання політичної економії та інституціоналізму дозволяє розширити предмет політичної економії, ввести в його інституціональне поле як об'єкт і предмет дослідження інститути політичної влади, економічної і політичної свободи, певні соціальні інститути.

Annotation. The article reveals the functional role of institutional economic theory in new political economy development, forming its theoretical principles and methodological potential. It is found that the combination of political economy and institutionalism can extend the subject of political economy, can attract to its institutional sphere such institutions as political power, economic and political freedom, some social institutions as object and subject of research.

Ключові слова: інституціональна теорія, нова політична економія, методологічні основи? інституціональне поле предмета досліджень.

Keywords: institutional theory, new political economy, methodological grounds, institutional sphere of subject researches.

Постановка проблеми. Однією з визначальних причин, які впливають на розвиток парадигми та предмета сучасних політико-економічних досліджень, безперечно, є динамізація процесів трансформації економічного та суспільного життя. Як вважає сьогодні значне коло дослідників, ми стоїмо на порозі нової доби синтезу. Подолання безсуб'єктного, позаособистісного аналізу економічних процесів і явищ, орієнтація на створення людиноцентричного господарського механізму, сприйняття багатовимірності та складності економічного життя, усвідомлення того, що різні підходи, школи, напрями визначають лише його окремі аспекти розкривають частки істини, отже, визнання правомірності існування тенденції «руху до синтезуючого мислення, вільного від вузості та конфронтаційності» [1, с. 10], стає центральним, ключовим принципом політико-економічних досліджень.

Усе це обумовлює необхідність пошуку нових теоретичних підходів і методології, здатних надати адекватне висвітлення процесів, що відбуваються, та ефективного інструментарію впливу на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій економічній думці інституціональна теорія займає особливе місце, розвиваючись у різних напрямках. Співвідношення між державою, формами власності та продуктивності, трансакційних витрат досліджується в рамках неоінституціональної економічної теорії, а саме в працях Д. Норта, Т. Еггертссона, А. Шастітко. Взаємозв'язок інститутів політичної влади та економічних інститутів, економічної поведінки, агентських відносин та опортунізму, теорії груп, відносин контрактації та політичних важелів влади аналізується в наукових доробках М. Олсона, Е. Тоффлера, О. Уільямсона та багатьох інших.

У методологічному полі сучасної політичної економії представлені роботи багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних учених, таких як А. Аتكісон, П. Ульріх, К. Поланьї, Я. Корнаї, В. М. Геєць, А. А. Гриценко, Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук, П. М. Леоненко, В. Н. Черковець та ін. Основні положення, пов'язані з визначенням предмету та ролі нової політичної економії як науки, викладені у працях Скаржинського М. І, Чекмарьова В. В., Тамбовцева В. Л., Нуреева Р. М.

Постановка завдання. Завданням нашого дослідження є висвітлення функціональної ролі інституціональної економічної теорії у розвитку нової політичної економії, формуванні її теоретичних принципів і методологічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент економічна наука вже пройшла довгий шлях. Класична політекономічна теорія Сміта та Рікардо змінилася неокласичною економічною теорією, що запропонувала замість загальних філософських концепцій устрою економіки інструменти реального аналізу ринкових відносин. Інструментарій, що спирався на концепції функцій корисності, криві байдужності, модель Вальраса, дозволяв економічній науці того часу давати прогнози та рекомендації господарюючим суб'єктам. І з боку буржуазії, як класу, що народжувався, на подібний аналіз був стійкий попит. На цьому етапі економічна теорія представляла собою науку про ринки та про оптимальний вибір індивідів на ринку. Іншими словами, економіка була наукою про вибір оптимального способу використання рідкісних благ з набору конкуруючих між собою альтернативних варіантів задоволення потреб. То були роки розквіту неокласики та розвитку її методів.

Згодом у другій половині XIX ст. наступив етап критики неокласики. Серед найяскравіших спроб зародження альтернативної теорії — традиційний інституціоналізм. Це течія, розквіт якої мав місце в США в період 1860—1930 рр., підкреслювала важливість еволюційного фактору в економіці, критикуючи неокласиків за статичний підхід, що відображав ігнорування історії та існування раціональності учасників взаємодії. Традиційний інституціоналізм, по суті, критикував власне основи неокласичної теорії: модель Вальраса, досконалу раціональність економічних агентів, екзогенність і стабільність їхніх переваг, методологічний індивідуалізм як підхід до аналізу суспільства. Але при всій адекватності висловлюваної на адресу неокласики критики, все ж традиційний інституціоналізм не став основною течією економічної науки.

З 1930-х рр. з'явилися паростки нового напрямку, названого згодом неоінституціональною теорією. Спочатку її представників вважали маргіналами, однак незабаром стало зрозуміло, що ця теорія розширила передумови стандартної неокласичної теорії за рахунок залучення в аналіз факторів реальної недосконалості людей і середовища, що їх оточує. Вона не відкинула базові передумови, а лише послабила їх, уможлививши аналіз явищ і ситуацій, які не уклалися в рамки неокласичної теорії. Більша гнучкість відкрила нові можливості та межі аналізу.

У центрі уваги неоінституціоналістів — інтерес окремої людини, її стосунки всередині фірми та інших організацій, аналіз ситуацій, що виникають при провадженні певної діяльності, пов'язаної з високими витратами («трансакційні витрати»), укладенням угод, з великими ризиками, неясністю перспективи. Неоінституціоналісти фундаментально спираються на неокласичну методологію, виробивши свою наукову мову, свою специфічну термінологію явищ, що вивчаються (напри-

клад, «опортунізм» поведінки тощо). Як зазначає В.Н. Черковець, неoinституціоналізм «простіше за все характеризується поняттям «економічного імперіалізму», що означає перенесення неокласичної методології і його основних понять та інструментів аналізу та інститути позаекономічних сфер — правової, політичної, охорони здоров'я, освіти, сімейно-побутових стосунків» [9, с. 207].

Методологія інституціональної теорії надає нові можливості для осмислення сучасних нестандартних ситуацій як у глобальному, так і в локальних економічних просторах (країнах, регіонах, окремих секторах і сферах економіки), котрі мають специфічні інституціональні умови функціонування та розвитку. Разом з тим у поєднанні з суміжними неекономічними факторами вона забезпечує актуальний міждисциплінарний зв'язок з іншими галузями знань.

Використання досягнень інституціональної та неoinституціональної теорії означає поєднання категоріального та інституціонального аналізу у дослідженнях, і забезпечує перехід сучасної політичної економії на якісно новий рівень можливостей у сутнісному аналізі, оскільки за допомогою інституціональної методології та інституціонального інструментарію такий аналіз набуває рис конкретності, позбуваючись надмірної абстрактизації [5, с. 369].

Слід також відмітити актуальну та конструктивну для сучасної парадигми політико-економічних досліджень методологічну особливість інституціоналізму: визнаючи економіку як сукупність інститутів, що формують ринки і за допомогою яких ринок діє, підкоряючись певним правилам, інституціоналісти, водночас, не зводять свій аналіз лише до ринкових інститутів. Т. Веблен, наприклад, розглядаючи «безпосередньо економічні», або «економічні за своїм характером» інститути, як «економічну структуру суспільства», відмічав їх нерозривний зв'язок з інститутами соціальними [3, с. 215].

Таким чином, інституціоналізм від самого зародження передбачає розширення рамок політичної економії, збагачення її предмета та методології за рахунок визнання об'єктивного характеру взаємодії економічних і позаекономічних, зокрема соціальних чинників економічного розвитку, та необхідності дослідження їхнього впливу на динаміку, терміни та якість змін економічних інститутів за умов трансформаційних процесів сучасності.

Наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. загострилися питання про стратегію політико-економічного розвитку, методах реалізації цієї стратегії як у світі в цілому, так і в окремих країнах, зокрема, під впливом домінуючих міжнародних інститутів, форм і джерел багатства, принципах і законах його розподілу. Відповідь на ці та багато інших питань може дати нова політична економія, поява якої, як напрямку сучасної політичної економії, є наслідком відображення змін у самій теорії і практиці.

У сучасній економічній науці явно прослідковується закономірність завершення методологічного циклу, сформульованого класико-неокласичною доктриною і тенденція інтеграції ідей, гіпотез, котрі фіксують сучасний рівень господарської практики і дають старт нового циклу розвитку, адже економічна наука повинна розкривати сутність багатьох явищ сучасності, реалізуючи суспільну корисність і загальні інтереси існування індивідів, бізнесу, держави, фінансових інститутів і т.д. [7, с. 199].

У США та Великобританії новою політичною економією називають теорію суспільного вибору. Ця теорія, засновником якої є Джеймс Б'юкенен, фокусує увагу на поведінці людини в сфері політики, використовуючи для цього методологічний інструментарій неокласики, а саме максимізацію раціональним індивідом своєї цільової функції — корисності — шляхом вибору і переваг, теорії ціни і витрат, досягнення стабільності політичної рівноваги і її оцінки відповідно до принципу ефективності за Парето. Досліджуються проблеми вибору та надання суспільних благ в умовах прямої і представницької демократії, механізми функціонування політичного ринку, політичний діловий цикл і політична рента, парадокси голосування і т.д.

Розглядаючи політичну економію як науку, що досліджує політичні проблеми економічними методами, Дж. Б'юкенен наголошував, що метою своєї теорії суспільного вибору (нової політичної економії) він поставив «розкриття економічної сутності відносин між особистістю та суспільством і, на цій основі, вироблення конкретних рекомендацій для політиків» [2, с. 110].

Інакше кажучи, нова політична економія, у такому розумінні, зосереджується на проблемах функціонування влади, держави, відносинах між ними та бізнесом. Право на існування такого підходу не викликає сумнівів, але економічний простір, який підлягає даному політико-економічному аналізу, при цьому значно звужується. Все ж сукупність економічних відносин, що традиційно складає предмет політичної економії, значно складніша і не зводиться до проблематики взаємовідносин бізнесу і держави. Висновки цієї теорії мають бути суттєво розширені та доповнені, оскільки політичний процес і відповідні зміни можуть бути визнані ефективними (або ні), якщо вони сприяють ефективній реалізації об'єктивних економічних тенденцій і законів.

Тому поле предмета досліджень нової політичної економії значно розширюється через залучення, по-перше, ширшого кола суб'єктів економічних відносин, по-друге, факторів економічного розвитку, породжених в умовах переходу суспільства від індустріального до постіндустріального, інформаційного. Як зазначає Р.М. Нуреев, «якщо в центрі уваги старої політекономії перебувало виробництво матеріального багатства, то в центрі нової — багатства нематеріального» [6, с. 104]. Тому у поле предмета досліджень нової політичної економії включаються економічні відносини, що виникають з приводу використання нефізичного (людського, соціального) капіталу та продуктів виробництва у формі послуг.

Методологічно близькими новій політичній економії є використання досягнень інституціональної теорії.

Зокрема, Т. Веблен вважав за необхідне перехід в економічній науці від статичної рівноваги, яка має місце у неокласиці, до динамічної (еволюційної) інтерпретації економічних процесів. Цей принцип досить близький до методології нової політекономії, що аналізує економічні відносини не в їхній статичності, а в динаміці як економічну поведінку. Методологічно близьке новій політекономії виділення Т. Вебленом соціальних груп і класів у дихотомії індустрії та бізнесу, цілісне (всупереч фрагментарному) бачення економічної системи, відновлення холистичного підходу до економічного аналізу, що обмежує значення методологічного індивідуалізму.

Дж. Коммонс, як і інші інституціоналісти, вступав у серйозний науковий діалог із традиційною («старою») політичною економією — марксизмом. Визнаючи факт зубожіння пролетаріату лише для ранньої стадії капіталізму, Коммонс критикував Маркса за недооцінку можливостей профспілок і ролі соціальних реформ у поліпшенні положення робітничого класу. У корпораціях, профспілках, політичних партіях як інститутах Коммонс убачав можливості колективного напрямку в поведінці індивідів, створення «груп тиску» для захисту економічних інтересів різних соціальних верств суспільства [8, с. 124]. Роботи Коммонса пронизані ідеями подолання антагонізмів, заміна їх компромісним дозволом конфліктів, угодами, що враховують протилежні економічні інтереси. Ці ідеї цілком співзвучні методологічним принципам нової політичної економії.

Водночас слід зазначити, що у роботах багатьох представників нового інституціоналізму проблеми економічних відносин, їхній прояв у системі інтересів залишаються за межами дослідницької уваги. Але як би не ставилися інституціоналісти до проблем економічних відносин, саме поняття «інститут» у реальності нерозривно пов'язане з цими відносинами, адже інститути втілюють у собі загальне у поведінці людей (формування правил і норм), і в той же час є втілюваними у цій поведінці (підкорення правилам і нормам), тобто утворюють соціальний каркас суспільства, в рамках якого і відбувається діяльність людей.

Отже, суспільство, соціальні групи створюють правила гри, обмежувальні рамки, «які організують взаємини між людьми». Очевидно, що в такий спосіб фіксуються сформовані економічні відносини й реалізуються певні економічні інтереси. В роботах інституціоналістів ця важлива обставина не обговорюється, залишаючись своєрідною «білою плямою». Таке обговорення можливо при синтезі інституціоналізму та нової політичної економії. Щодо проблеми функціонування інститутів та економічних відносин, питання про первинність і вторинність тих або інших не є правомірним. Відображаючи та фіксуючи сформовані економічні відносини, інститути виглядають вторинними, похідними від них. Але, з іншого боку, інститути забезпечують організаційні способи та їх реалізацію щодо формування та розвитку економічних відносин, надаючи їм творчі імпульси. Таким чином, нова політична економія декларує свою близькість інституціональним економічним теоріям.

Нова політична економія відрізняється від класичної політичної економії, насамперед тим, що, по-перше, досліджує економічні відносини не в їхній статичності, а в динаміці як поведінку суб'єктів виробничих відносин, по-друге, не є конфронтаційною, по-третє, оперує не тільки соціальними агрегатами (клас, страта, соціальна група), але й звернена безпосередньо до людини, її індивідуальної відповідальної свободі вибору в економічній поведінці, по-четверте, долає усталені, догматичні конструкції понять продуктивних сил і виробничих відносин, базису та надбудови з ретельним відмежуванням економічної теорії від інших наук, а, навпаки, у руслі сучасного інституціоналізму прагне до міждисциплінарного підходу, залучаючи в простір своїх безпосередніх наукових інтересів проблеми соціології, права, психології, якщо вони невіддільні від цілей економічних досліджень.

Потреба еволюції методології нової політичної економії у рамках саме інституціональної парадигми впливає, у першу чергу, із стану розвитку суспільної системи, який повинен досліджуватися сучасним комплексом методів. Сучасна методологія спирається на діалектичну філософію та логіку, розкриття причинно-наслідкових зв'язків і залежностей у розвитку соціально-економічних систем. Відповідно до засад інституціоналізму відзначається усе більш гуманістична спрямованість цивілізаційного процесу, адже людина, вирішивши проблему технологічних можливостей, матеріального забезпечення своїх потреб, звертає увагу на постматеріальні потреби, органічне поєднання об'єктивного і суб'єктивного, матеріального та ідеального [4, с. 301].

Виновки. Із появою низки чинників, що сформуvalи потребу розширення інституціонального поля предмета і методології досліджень в економічній теорії, виникає і набуває швидкого розвитку нова політична економія як напрям сучасної політичної економії. Поєднання політичної економії та інституціоналізму дозволяє розширити предмет політичної економії, ввести в його інституціональне поле як об'єкт і предмет дослідження інститути політичної влади, економічної і політичної свободи, певні соціальні інститути.

На рубежі ХХІ століття очевидно є необхідність розкриття на вищому рівні закономірностей функціонування економічної системи, враховуючи сучасний розвиток техніки і технології, якість трудових ресурсів. Чималий потенціал ефективнішого використання ресурсів закладений при процедурі прийняття рішень, реалізації економічної політики. Саме цим проблемам і присвячені дослідження проблем нової політичної економії.

Література

1. Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме / Л. Абалкин // Вопросы экономики. — 1993. — № 1. — С. 3—20.
2. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики, 1994. — № 6. — С. 104—113.

3. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. — М.: Прогресс, 1984. — 183 с.
4. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. С. Гальчинський. — К.: АДЕФ-Україна, 2010. — 572 с.
5. Зайцев Ю.К. К вопросу определения системы институциональных координат предмета и методологии современной политической экономии / Ю.К.Зайцев // Политэкономия: социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т. 1: От кризиса к социально ориентированному развитию: реактуализация политической экономии. — М.: ЛЕНАНД, 2013. — 480 с.
6. Нуреев Р.М. Новая политическая экономия: становление и развитие / Р.М. Нуреев // Вопросы политической экономии. Научный электронный экономический журнал, 2012. — № 1(2). — С. 104—126. — Режим доступа vopoliteco.ucoz.com.
7. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. II часть. [текст]: монография / под ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича. — К.: ЦУЛ, 2014. — 566 с.
8. Скаржинский М. И. «Белые пятна» и «черные дыры» новой политической экономии / М. И. Скаржинский, В. В. Чекмарев // Свет и цвет в экономике и обществе / под ред. д-ра экон. наук. О. В. Иншакова. — Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008. — 208 с.
9. Черковец В. Н. Политическая экономия versus экономика: новое прочтение старых дискуссий / В. Н. Черковец // Политэкономия: социальные приоритеты. Материалы Первого международного политэкономического конгресса. Т. 1: От кризиса к социально ориентированному развитию: реактуализация политической экономии. — М.: ЛЕНАНД, 2013. — 480 с.

Reference

1. Abalkin L. (1993) Ekonomicheskaya teoriya na pyti k novoy paragigme, *Voprosy ekonomiki*, vol.1, pp. 3—20.
2. Byukenen J. (1994) Konstitutsiya ekonomicheskoy politiki, *Voprosy ekonomiki*, vol.6, pp. 104—113.
3. Veblen T. (1984) Teoriya prazdnogo klassa, Progress., Moscow, Russia.
4. Galchinskiy A.C. (2010) Ekonomichna metodologiya. Logika onovlennya, ADEF-Ukraina, Kyiv, Ukraine.
5. Zaitsev U.K. (2013) K voprosy opredeleniya sistemi institutsionalnikh koordinat predmeta i metodologii sovremennoy politicheskoy economii, *Politekonomiya: sotsialnie prioritety. Materiali Pervogo mezhdunarodnogo politekonomicheskogo kongressa*, vol.1.
6. Nureev R.M. (2012) Novaya politicheskaya ekonomiya: stanovleniye i razvitie, *Voprosi politicheskoy ekonomii*, vol.1(2), pp. 104—126.
7. Politicheskaya ekonomiya: proshloe, nastoyashee, budushee (2014), pod redaktsiey V.M.Geytsa, V.N.Tarasevicha, TSUL, Kyiv, Ukraine.
8. Skarzhinskiy M.I. (2008) «Belie pyatna» i «chernie diri» novoy politicheskoy ekonomii, *Svet i tsvet v ekonomike i obschestve*, Volgograd, Russia.
9. Cherkovets V.N. Politicheskaya ekonomiya versus ekonomiks: novoe prochtenie starikh diskussiy, *Politekonomiya: sotsialnie prioritety. Materiali Pervogo mezhdunarodnogo politekonomicheskogo kongressa*, vo 1.1.

УДК 330.1: 339.9 — 047.52

Дейнека Т. А., к.е.н., доцент, здобувач ступеню доктора економічних наук кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОЛІТЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ДИНАМІЗАЦІЮ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВ'ЯЗАННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ

Deyneka T.A., Ph.D., Associate Professor applicant for a degree of Doctor of Economics of the chair of Political Economics of Accounting and Economics Departments of SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»,

POLITICOECONOMIC VIEW ON DYNAMISATION OF WORLD ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND SOLVING OF CONTRADICTIONS

Анотація. Досліджено процес динамізації світової економіки з урахуванням її суперечливої сутності. З'ясовано, що процеси руху суперечностей істотно підсилюються глобалізацією. Це зумовлює відповідну динамізацію світової економічної системи через виникнення протиріч детермінізму, взаємозв'язку та, безпосередньо, протиріч розвитку.

Annotation. The processes of dynamisation of world economy taking into account its contradictory nature is researched. It was identified that the processes of contradictions movement are enhanced by globalization. This stimulates dynamisation of world economy system through appearance of contradictions of determinism, interconnection and contradictions of development.

Ключові слова: суперечність, світова економіка, глобалізація, динамізація.

Key words: contradictions, global economy, globalization, dynamisation.

Постановка проблеми. Дослідження сутності сучасного світового господарства інакше як у контексті динамізації неможливе. Під динамізацією світової економіки ми розуміємо прискорення її змін, що відбуваються нині під впливом низки чинників, агрегованих глобалізацією, яка, в свою чергу, є складним системним явищем і розглядається в русі. Світова економіка є продуктом цивілізаційного розвитку, що функціонує та розвивається як цілісність; «живе» за законами системи. Досягнутий нею стан (сформована мережа міжнародних економічних відносин між країнами, зовнішньоекономічних зв'язків між первинними суб'єктами бізнесу, існування інститутів, які забезпечують порядок і збереження системної цілісності, тощо) — це результат безперервного виникнення різних економічних, соціальних, політичних та інших явищ. При цьому перехід від одного з таких станів до іншого супроводжується розв'язанням суперечностей, оскільки кожного разу відбувається трансформація соціально-економічної системи.

Особливим явищем сучасності є глобалізація. Вона визначає загальну картину господарського утворення світу (так би мовити сучасний «формат» його існування) та одночасно — основний напрям, за яким у подальшому рухатиметься світова економічна система. Відповідно виникають суперечності, які специфіковані умовами глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на особливу актуальність проблем, пов'язаних з розвитком світової економіки (однієї з найважливіших складових системи мегасоціуму) та глобалізації, відповідні науково-практичні дослідження є надзвичайно активними. Фундаментальні розробки за цією проблематикою належать, зокрема, таким вітчизняним науковцям, як: А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Зайцев, Д. Лук'яненко, А. Поручник, В. Савчук, Я. Столярчук та ін.

Невирішені складові загальної проблематики. До теперішнього часу в наукових публікаціях і звітах міжнародних організацій найбільш повно представлено дослідження процесів світової економіки та глобалізації у відображенні існуючої емпірики. Проте їх сутність охоплена науковим аналізом значно менше; недостатньо вивченою залишається також сутність взаємозв'язку між ними. З огляду на це, зростає потреба у дослідженні динамізації світової економіки на рівні політекономічного аналізу. Теорія та методологія сучасної політичної економії дозволили дослідити обидва явища (світову економіку та глобалізацію), взяті у їх розвитку на основі пізнання внутрішньо властивих їм суперечностей.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є дослідження суперечностей процесу динамізації світової економіки, що розглядається як тренд зумовлений глобалізацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Змістовно-логічна послідовність аналізу сутності світової економіки у визначенні чинників її динамізації, що відбувається під впливом глобалізації, вибудована нами так: чинники глобалізації (кофактори¹) — процес глобалізації (безпосередньо чинник розвитку світової економіки) — розвиток мегаекономічної (планетарної) системи. Такий підхід дозволив угрупувати та проаналізувати відповідно до мети дослідження суперечності а) детермінізму, б) взаємозв'язку та в) розвитку, що забезпечило системне сприйняття сутності сучасної світової економіки. Суперечливість процесу динамізації зумовлена, передусім, його багатофакторністю, а також, наслідковим чином, складноутвореністю планетарної економіки, що властива їй іманентно.

Суперечності детермінізму. Економічний розвиток суспільства є, передусім, детермінованим процесом. В основі його розуміння знаходиться причинність. Технологічні, інституційні, політичні, соціогуманітарні та інші чинники глобалізації вже на цьому (вихідному) етапі динаміки формують особливим чином спрямований вид зв'язку: зв'язок станів протікання глобалізаційних процесів і послідовних змін міжнародної економічної системи. Факторний вплив робить процес глобалізаційно зумовленого утворення сучасної міжнародної економіки незворотнім і продукує нову якість системи. Фактично йдеться про те, що принцип детермінації забезпечує основні ознаки розвитку світової економіки.

Світова економіка — складне явище. Причиною розвитку міжнародної економічної системи є, по-перше, безпосередньо її внутрішня природа; по-друге, — причини, які походять з іншого явища (з глобалізації).

Стосовно першого, підґрунтям для наших суджень слугує концептуальне бачення сутності сучасних процесів А. Гальчинським [5, с. 15]. Науковцем спродукована визначальна теза про те, що до оцінки міжсистемних трансформацій потрібно підходити з урахуванням змін канонічної моделі причинно-наслідкових взаємозалежностей; змін «концептуальної визначеності економічних законів, які у своїй основі відображають універсальність причинно-наслідкових зв'язків». Альтернативою універсальним причинно-наслідковим детермінантам не є недетермінізм загалом. Йдеться про інше — про заперечення загальних визначень причинності. Утворення світової економіки ми бачимо саме так, як про це пише А. Гальчинський, — як синергетичну (дисипативну за своєю структурою) систему, якій притаманна самопричинність.

Другий аспект розгляду причинно-наслідкового зв'язку динаміки світової економіки, визначається тим, що до чинників самопричинності та саморозвитку, які походять від внутрішньої природи світової економічної системи, додається зовнішній вплив глобалізації. Очевидно, що такі причини асиметричні як зумовлюючі та наслідкові. До того ж, кожна їх множина — і тих, що відносяться до явища глобалізації і тих, що відносяться до явища світової економіки — є внутрішньо суперечливою. Складні причинно-наслідкові ланцюжки утворюються на основі

¹ Кофактор від лат. *co* (*cum*) — разом і *factor* — що робить; у нашому контексті чинникові ресурси, або чинники чинника розвитку світової економіки.

неперервного процесу виникнення та розв'язання суперечностей. У рамках реалізації процесів відтворення суперечностей, вони стають підґрунтям динамізації світової економіки.

При цьому урахування потребує те, що зумовлюючи динаміку системи та виступаючи джерелом розвитку, суперечності можуть проявляти вплив не тільки у вигляді упорядкування руху міжнародних економічних процесів, а також у вигляді спричинення хаотичності. Про це наочно свідчить той факт, що глобалізація не забезпечує поступального та стійкого розвитку світового господарства. Реальність розвитку глобалізованої економіки полягає в її тотальній (глобальній) циклічності; у виникненні економічних криз, які охоплюють фактично всі сфери суспільного життя.

Суперечності взаємозв'язку. Світова економіка відповідає всім ознакам системи, тому методологічно розгляд її змін у динаміці повинен виходити з розуміння сукупності взаємодіючих частин (підсистем, елементів), що пов'язані між собою та утворюють, таким чином, певний комплекс — складну вірогіднісну динамічну соціально-економічну систему із повним відтворювальним циклом. Цей ракурс аналізу дозволяє поглиблено вивчити сутність світової економіки, оскільки в процесі взаємодії частин виявляються їх властивості; системні зв'язки зумовлюють закономірності розвитку планетарного господарства.

Світове господарство, яке поступально досягло сучасного стану, формується нині за опосередкування процесів глобальної залежності. Йдеться передусім про наростання взаємозалежності країн світу та народів.

Поява нових зв'язків і руйнація тих, що існували до цього є невід'ємною умовою формування нової якості світової економічної системи. Розглядаючи світову економіку в аспекті чинників, що визначають її динамізацію, потрібно зауважити, що відбувається це за виникнення і розв'язання суперечностей, які по-суті стосуються власне утворення нової мережі зв'язків, але дістають найбільш наочного прояву у відносинах. Отже, реалізація зв'язків опосередковується відносинами, що фактично визначає особливості взаємозалежності елементів системи, її зміст.

Міжнародні відносини (які включають також економічні) у їх розвиткові були концептуально представлені К. Уолтцем [6]. Важливо те, що теорія міжнародних відносин К. Уолтца ґрунтуються на розумінні системи як сукупності взаємодіючих елементів. Значущими також є дослідження динаміки системи в рамках синергетики (Г. Хакен [7] та ін.) та зокрема в межах концепції хаосу та порядку.

У такому контексті питання суперечностей взаємозв'язку, які процесуально відбуваються в рамках світової економічної системи, переходить у площину науково-практичного аналізу інтеграційних процесів. З одного боку, активність інтеграційних процесів, до яких долучається все більше країн світу, свідчить про об'єктивну необхідність об'єднання, що зумовлено ініціативою її учасників. Синергетичний ефект взаємодії дійсно здатний забезпечувати сприятливий вплив на економіку та політику окремо взятої держави-учасниці світових інтеграційних процесів. В умовах глобалізації високий рівень розвитку економіки певної країни та її активність у процесах інтернаціоналізації вже не є достатніми. За допомогою наднаціонального механізму економічної інтеграції інтереси країн реалізуються краще, навіть інтереси країн-економічних лідерів. Однак, з іншого боку, в ході інтеграційних процесів завжди виразно виявляється розбіжність економічних станів, що досягнуті різними країнами, їх міжнародні та політичні статуси; наочними стають внутрішні суперечності розвитку країн, зовнішні загрози нормальному функціонуванню господарського механізму, суверенітету, системі духовних цінностей тощо. Це так би мовити «тягар», який для кожної з країн має свою «вагу».

Прикладом може слугувати будь-яке об'єднання країн: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) та ін. Розгляд інтеграційних утворень як складових світової економіки дає можливість стверджувати, що будучи частинами єдиної синергетичної системи та існуючи як певна цілісність, будь-яке з них є нері-

вноважним і динамічним; їх розвиток визначають постійно діючі процеси виникнення та розв'язання суперечностей. З одного боку, міжурядове співробітництво зумовлено об'єктивністю потреби у розвитку економіки і суспільства, проте з іншого, пріоритетом уряду кожної з країн є утримання влади. Конфлікти та співпраця є результатами взаємодії країн-учасниць інтеграційного процесу.

Пояснення суперечностей взаємозв'язку в умовах динамізації, що породжена глобалізацією ми знаходимо в дослідженнях Л. Євстигнєєвої та Р. Євстигнєєва [8, с. 52—53]¹. Ієрархію та системну єдність забезпечує одночасна дія як сил відштовхування, так і сил тяжіння. Сили відштовхування належать динамічному потенціалу в традиційному значенні цього терміну, який характеризує економічне зростання. В країнах об'єднання названі процеси виявляються через показники динаміки сукупного ВВП, рівня капіталомісткості та працемісткості. За термінологією Л. Євстигнєєвої та Р. Євстигнєєва — це «кінетична енергія» певної інтеграційної структури, яка відображає у стані функціонування останньої, результат кооперації. Сили тяжіння відносяться до «потенціальної соціально-економічної енергії». Вона реалізується як послідовне перетворення форм капіталу (фінансовий — грошовий — виробничий — соціальний), що визначає основу ієрархії. На цьому етапі кооперація передбачає послідовну зміну не лише базових для кожного утворення функціональних форм сумісно-розділеного² капіталу, але й стратегічних типів економічного зростання. Сили відштовхування і тяжіння не перебувають у контрпозиції відносно один одного. Проте при перетворенні «кінетичної енергії» (сил відштовхування) на «потенціальну» (сил тяжіння) зміст названих вище конструктивних властивостей динамічного потенціалу суттєво змінюється та поглиблюється.

Суперечності розвитку. Розвиток відбувається в результаті накопичувального ефекту. Це особливий зв'язок станів, що має певну спрямованість, але позитивна векторна динаміка не обов'язково приводить до утворення нової якості життя людства. Зростання ВВП на душу населення дійсно стало у XX—XXI ст. однією з основних індикативних ознак добробуту людей у різних країнах, зважаючи на те, що коли економіка зростає, з'являються нові робочі місця, інвестиції дають високу віддачу тощо. Проте суперечність полягає у тому, що в умовах прагнення суспільства постійно продукувати та накопичувати багатство, порушується розвиток природних екосистем та поступово формується дефіцит ресурсів відносно обсягів виробництва, що зростають випереджаючими темпами.

Суперечність, пов'язана з проблемою економічного зростання має також інший аспект — формування суспільства споживання³, яке, на думку науковців, за всіма ознаками можна вважати глобальним [9, с. 55]. Дійсно, обопільно зумовлені процеси, якими є економічне зростання та консьюмеризм⁴, чітко забезпечують дію господарського механізму: постійна необхідність появи на ринку все більш удосконалених товарів і послуг, по-перше, стимулює виробників (веде до збільшення пропозиції та сприяє ефективній конкуренції), по-друге, — споживачів (зумовлює потребу більше заробляти, а отже, набувати для цього освіту, професію, кваліфікацію). Однак, втрати суспільства від цього можуть виявитись значно більшими. За названих умов набуття суб'єктом нових знань і вмінь, розвиток особистих талантів не походить від потреби у інтелектуальному збагаченні людини, а переслідує ціль збільшення матеріального статку. Всі ці набуття індивіда (потенційного покупця) є лише інструментом для збільшення споживання. В такому суспільстві бажання людей, їх цінності, норми поведінки, інтереси формуються викривлено. Під впливом

¹ Автори використовували свою ідею для досліджень економіки та розглядали за її допомогою спеціалізовані ринки всередині ринкової ієрархії. Проте ми вважаємо доцільним застосувати описану ними методологію до з'ясування сутності світової економіки у визначенні чинників динамізації процесу глобалізації.

² Термін введено А. Грищенком, який науково обґрунтував теорію сумісно-розділених відносин та описав відповідний феномен.

³ У науковий обіг термін увів Е. Фромм у 20-х роках XX ст.

⁴ У наш час цей термін фактично є змістовним аналогом поняттям «надмірне споживання», «споживацтво».

норм, які затвердились у суспільстві споживання, моральні принципи нерідко заперечують необхідність всебічного інтелектуального та духовного розвитку особистості. Як зазначають аналітики [10, с. 7], не в останню чергу це відбувається ще й тому, що реалізація названої моделі поведінки людей спрощує маніпулювання їх свідомістю.

Отже, економіка, заснована на безперервному зростанні споживання, екологічно нестійка, соціально суперечлива та економічно нестабільна [9, с. 187]. Одну з основних причин цього ми вбачаємо в тому, що такий тип світової економічної системи іманентно короткотерміновий. В умовах суспільства споживання поточне задоволення потреб (короткотерміновий імператив) є більш значущим, ніж пріоритет довгострокових цілей соціального розвитку.

Звісно, короткі взаємодії, згідно з теорією хаосу, «гасяться», але до цього вони продукують довгі взаємодії; останні ж можуть бути принципово різними. Йдеться про те, що при розв'язанні суперечності існує можливість двох сценаріїв. Перший приведе до руху за деградаційною спіраллю — від нинішнього стану суспільства споживання (економіка якого зростає в умовах вичерпних ресурсів) до планетарних катастроф. Другий сценарій розвитку подій означає можливість руху за спіраллю прогресивного економічного розвитку — від нинішнього зазначеного стану до постіндустріального суспільства (економічну сутність якого визначає невичерпний ресурс — знання та інтелект людини).

Висновки та перспективи подальших розвідок за темою дослідження. Політекономічний аналіз показав, що сутність сучасної світової економіки суперечлива. Процеси руху суперечностей істотно підсилюються глобалізацією, що зумовлює відповідну динамізацію системи, якою є світова економіка; при цьому виникають протиріччя детермінізму, взаємозв'язку та, безпосередньо, її розвитку. Сучасний стан світової економіки є результатом великої кількості трансформацій, яких зазнало людство на різних етапах своєї історії. Еволюційний шлях світової економіки утворює особливий предмет дослідження в контексті виявлення суперечностей і є напрямом наших подальших досліджень.

Література

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / [Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А. и др.] ; под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — К. : ГВУЗ КНЕУ имени Вадима Гетьмана, 2013. — 466 с.
2. Геец В. В основу — социал-демократическое устройство общества / В. Геец // Мир перемен. — 2013. — Спец. выпуск. — С. 102—105.
3. Савчук В. С. Международная или глобальная политическая экономия / В. С. Савчук // Вопросы политической экономии. — 2012. — № 1 (2). — С. 126—134.
4. Зайцев Ю. К. Современная политическая экономия как наука: потребность, архитектура предмета и методология исследования / Ю. К. Зайцев // Вопросы политической экономии. — 2012. — № 1 (2). — С. 53—64.
5. Гальчинський А. С. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. С. Гальчинський // Економіка України. — 2012. — № 5 (606). — С. 4—17.
6. Waltz K. Theory of International Politics [Електронний ресурс] / K. Waltz. — Режим доступу : <http://ru.scribd.com/doc/40007016/Kenneth-Waltz-Theory-of-International-Politics>
7. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. — М. — Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003. — 320 с.
8. Евстигнеева Л. П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. — М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. — 272 с.
9. Джексон Т. Процветание без роста. Экономика для планеты с ограниченными ресурсами / Т. Джексон; пер. с англ. — М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2013. — 304 с.
10. Крах общества потребления [текст] // Планета. — 2014. — № 3 (107). — С. 4—11.

Reference

1. Lukyanenko, D., Kolesov, V., Kolot, A., Stolyarchuk, Ya. *Globalnoe ekonomicheskoe razvitiye: tendentsii, asimetrii, regulirovaniye* [Global economic development trends, asymmetry, regulation]. — Kyiv: KNEU, 2013. — 466 p.
2. Geets, V. *Mir peremen*, 2013, no. speth. vypusk, pp. 102—105.
3. Savchuk, V. S. *Voprosy politicheskoy ekonomii*, 2012, no. 1 (2), pp. 126—134.
4. Zaytsev U. K. *Voprosy politicheskoy ekonomii*, 2012, no. 1 (2), pp. 53—64.
5. Galchinskiy A. *Ekonomika Ukrainy*, 2012, no. 5 (606), pp. 4—17.
6. Waltz K. *Theory of International Politics*. Available at: <http://ru.scribd.com/doc/40007016/Kenneth-Waltz-Theory-of-International-Politics> (accessed 19 November 2014)
7. Kxaken, G. *Tayny prirody. Sbnnergetyka: uchenie o vzaimodeystvii* [Erfolgsgeheimnisse der Natur. Synergetik: Die Lehre vom Zusammenwirken]. — Moscow — Izhevsk: Institut kompyutornykh issledovaniy, 2003. — 320 p.
8. Evstegneeva, L. P., Evstegneev, R. N. *Ekonomika kak sinergeticheskaya sistema* [Economy as a synergetic system]. Moscow: Knizhnyi dom «LIBROKOM», 2012, 272.
9. Dzhekson T. *Protsvetanie bez rosta. Ekonomika dlya planety s ogranichenymi resursami* [Prosperity without growth. Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet]. Moscow: ACT-PRESS KNIGA, 2013, 304.
10. *Planeta*, 2014, no. 3 (107), pp. 4—11.

УДК 658: 33

Пономаренко Т.В., к.е.н., доц. кафедри обліку та фінансів Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Ponomarenko T.V., PhD (Economics), associate professor of enterprises Accounting and Finance International Science and Technical University named after Yuriya Bygaya

TYPOLOGY APPROACH TO INTERPRETING THE ESSENCE OF THE NOTION «ECONOMIC STABILITY ENTERPRISE»

Анотація. Узагальнено та впорядковано науковий доробок до змістовного наповнення категорії «економічна стійкість підприємства». Акцентовану увагу на ключових детермінантах формування стійкості. Критично проаналізовано основні положення кожного ідентифікованого підходу.

Annotation. Generalized and systematized scientific contributions to the content of the categories of «economic sustainability of the enterprise». Attention is focused on the key determinant of sustainability. Critical analysis of the main provisions of each identified approach.

Ключові слова: економічна стійкість, підхід, ресурси, система, адаптація, динамічна рівновага, розвиток.

Keywords: economic stability, approach, resources, system, adaptation, dynamic balance, development.

Постановка проблеми. Функціонування сучасного бізнесу відбувається в умовах динамічного навколишнього оточення, для якого характерним є високий рівень тур-

© Пономаренко Т.В., 2014

булентності, непередбачуваності та інформаційної асиметричності. Змістовні трансформації ринкового середовища доводять об'єктивну необхідність перегляду традиційних підходів щодо забезпечення перманентного розвитку суб'єктів господарювання та зумовлюють зміну домінант побудови нової економічної та управлінської парадигм з орієнтацією на формування стійкості суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші спроби використання категорії «стійкість» в економічному контексті пов'язують з виникненням капіталістичних відносин. Слід зазначити, що починаючи з 80-х років минулого століття кількість публікацій з досліджуваної проблематики зростає експоненціально. Значний внесок у сучасний розвиток теоретичних аспектів економічної стійкості підприємства належить О. Арєф'євій, І. Брянцевій, О. Василенко, Д. Городянській, Р. Жамбековій, О. Зеткіній, Ж. Казієвій, В. Козику, Ж. Крисью, В. Медведєву, Н. Погостинській, Ю. Погостинському, О. Слободчиковій, О. Фолом'єву, Ю. Цямрюк та іншим.

Постановка завдання. На сьогодні стан наукового знання в актуалізованій предметній сфері слід визнати слабко структурованим, а синтетична природа феномену економічної стійкості зумовлює існування різноманітних уявлень до його визначення. З огляду на це, автор ставить за мету систематизувати існуючі підходи до трактування сутності категорії «економічний розвиток підприємства» та здійснити їх критичний аналіз.

Виклад основного матеріалу. Представники класичної (А. Сміт, А. Курно) та неокласичної (А. Маршал, Б. Люссато) економічної теорії заклали фундамент цільового підходу до розуміння стійкості організації, характерною ознакою якого була сфокусованість, виключно, на максимізації прибутку як пріоритетного результуючого показника стійкості підприємства. Однак, практика господарювання бізнес-структур довела, що прибуток, отриманий сьогодні, не гарантує отримання прибутку завтра. При цьому, вищезазначений цільовий орієнтир і досі є предметом публікацій сучасних науковців [1, с. 225]. Домінуюча на сьогодні концепція вартісно-орієнтованого управління (*Value Based Management*) доводить об'єктивну необхідність переосмислення прибутку як генеральної мети створення й функціонування підприємства до підвищення його ринкової вартості та максимізації найбільш ймовірної цінності компанії у довгостроковому періоді на основі прийняття стратегічних управлінських рішень, що вносить корективи в управління підприємством із позицій стійкості.

Органічним розвитком цільового підходу стало підвищення вимог до розширення спектру цілей [2, с. 28] та їх диференціація на тактичні і стратегічні [3, с. 187], що дозволяє забезпечити перехід економічної системи у новий стан рівноваги. Однак, науковцями не конкретизовано цілі, реалізація яких формує стійкість підприємства. Поверхово та фрагментарно розкривається роль стійких конкурентних переваг у забезпеченні економічної стійкості організації. Обмеженість цільового підходу, на думку автора, визначається таким: по-перше, не дозволяє з'ясувати саму природу економічної стійкості; по-друге, порушує причинно-наслідкові зв'язки її формування у дисипативних підприємницьких структурах. По-третє, поза увагою залишається певний антагонізм процесів забезпечення стійкості та досягнення цілей, оскільки процес досягнення останніх у реальній практиці бізнес-структур може призвести до тимчасової втрати їх рівноваги.

Масштабні дослідження економічної стійкості характерні для періоду глобальних енергетичних криз (1973 р., 1979 р.), коли вперше гостро постала проблема обмеженості природних ресурсів. Це зумовило соціально-екологічну переорієнтацію наукової думки щодо цієї категорії, результатом якої стало формування концепції стійкого розвитку (*sustainable development*). Ключові положення цієї концепції ґрунтуються на інтеграції економічних, соціальних та екологічних цілей функціонування підприємницьких систем різних рівнів. За змістовним наповненням цей підхід визначено нами як соціально-орієнтований. При цьому автор наголошує, що, незважаючи на ієрархічну супідрядність та взаємозв'язок рівнів реалізації концепції стійкого розвитку (глобальне середовище — держава — регіон — підприємст-

во), він здебільшого спрямований на макрорівень, лімітований екологічними аспектами функціонування підприємства, та, відповідно не враховує всієї сукупності факторів формування стійкості на мікрорівні.

Широке коло науковців ототожнюють економічну стійкість підприємства з його фінансовою стійкістю, при цьому їх погляди можна диференціювати за ключовими чинниками її формування. Так, Г.В. Савицька [4, с. 619] акцентує увагу на платоспроможності та інвестиційній привабливості функціонування організації за припустимого рівня ризику; Н.А. Мамонтова [5] — на ефективному управлінні фінансовими ресурсами; В.І. Лук'янов [6, с. 33] — на формуванні оптимальних пропорцій у розподілі фінансових ресурсів; О.А. Слободчикова [7], Ж. Крисьо [8] — на ліквідності та рентабельності діяльності підприємства.

Не заперечуючи значення фінансової стійкості у забезпеченні ефективного функціонування та розвитку організацій, автор наголошує на тому, що цей підхід є найбільш обмеженим і фрагментарним у розумінні економічної стійкості підприємства, оскільки: по-перше, полікритеріальний характер стійкості унеможливорює орієнтацію виключно на один фактор її формування; по-друге, фінансова стійкість не здатна сама по собі забезпечити ринкову стійкість компанії, яка визначається переважно її діловим іміджем і позиціонуванням у певному сегменті ринку за рахунок формування відмітних характеристик (знань, компетенцій, динамічних здатностей тощо), репутаційного та клієнтського капіталу.

Більш комплексним, у порівнянні з фінансовим, на нашу думку, є ресурсний підхід, представники якого економічну стійкість асоціюють із ресурсним базисом підприємства. Відповідно до основних постулатів цього підходу, економічна стійкість підприємства забезпечується: рівноважним, збалансованим станом ресурсів [9, с. 59—62]; ефективністю їх використання [10, с. 28]; акумулюванням ресурсного потенціалу організації [11, с. 108].

Узагальнення сучасних здобутків ресурсних теорій: *Resource Based Theory*, *Resource Advanced Theory* дозволяють автору констатувати невідповідність теоретичного доробку вищезазначеного підходу реаліям бізнесу нової формації: по-перше, прихильники ресурсного підходу акцентують увагу на матеріальних ресурсах, тоді як їх роль у забезпеченні ефективного функціонування та розвитку підприємства відходить на другий план, поступаючись нематеріальним ресурсам; по-друге, на сьогодні не рівноважний і збалансований стан, а саме унікальна комбінація матеріальних і нематеріальних (стратегічних) ресурсів визначають ринкову позицію підприємства, а й, відповідно, рівень його конкурентоспроможності, що, на думку автора, є одним із ключових факторів формування стійкості підприємства; по-третє, ресурсний підхід у традиційній інтерпретації віддзеркалює виключно тактичний рівень функціонування компанії і не має стратегічної орієнтації на розвиток та акумуляцію ресурсів, що формують стійкі конкурентні переваги; по-четверте, цей підхід не розкриває механізм перетворення ресурсів у споживчу цінність.

Результати узагальнення літературних джерел з досліджуваної проблематики дозволили автору виокремити особливий напрямок вивчення категорії «економічна стійкість», прихильники якого акцентують увагу на характерних ознаках підприємства як складної соціально-економічної та техніко-технологічної відкритої системи, що поєднує різні, але взаємодіючі між собою структури. Відповідно до цього підходу, що ідентифікований автором як структурно-кібернетичний, економічна стійкість визначається динамічною відповідністю основних внутрішніх параметрів системи (підприємства) стану зовнішнього середовища, що забезпечує його ефективне функціонування в умовах мінливості та невизначеності.

Варіативність поглядів науковців у рамках структурно-кібернетичного підходу відображається крізь призму таких ключових положень: економічна стійкість визначається властивостями системи та її складових [12, с. 34]; економічна стійкість генерується якістю горизонтальних і вертикальних зв'язків підприємства як системи [13, с. 83]; економічна стійкість забезпечується ефективним управлінським ін-

струментарієм організації господарської діяльності підприємства [14, с. 56—60]. Високо оцінюючи науковий доробок представників цього підходу, автор вважає, що основним його недоліком є неврахування об'єктивної необхідності симбіотичної взаємодії функціонально-структурних і ресурсних параметрів організації. Також у сучасній транскрипції цього підходу не акцентовано увагу на ключових компетенціях та організаційних здатностях як пріоритетних факторах цілісності та стабільності економічної системи.

Два наступних підходи до визначення сутності економічної стійкості підприємства диференційовані відповідно до сучасних постулатів теорії систем та теорії самоорганізації. Перший з них базується на забезпеченні стану рівноваги (*equalibrium*), що характеризується сталістю параметрів, незмінною структурою та режимами функціонування. В умовах турбулентного зовнішнього середовища такий стан можливий лише як мить у процесі постійних змін. З огляду на це, стан рівноваги по відношенню до дисипативних відкритих економічних систем розглядається крізь призму поняття «динамічна рівновага», під якою розуміють здатність підприємства підтримувати параметри в певних межах у конкретний момент часу в умовах дії дестабілізуючих зовнішніх і внутрішніх чинників [15, с. 84]. У рамках цього підходу, що визначений автором як адаптаційно-рівноважний, стійкість системи відображає можливість збереження її стану рівноваги [16, с. 37], здатність адаптуватися до змін навколишнього середовища [17, с. 17], швидко врівноважуватися після певного впливу [18, с. 7].

Ототожнення економічної стійкості підприємства з динамічною рівновагою, з точки зору автора, є невиправданим, оскільки остання є, виключно, однією з умов стійкості. До того ж цей підхід орієнтований на подолання внутрішніх протиріч і дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, що забезпечує цілісність економічної системи, але унеможливорює її розвиток. Крім того, стан динамічної рівноваги організації не заперечує можливий інволюційний вектор її функціонування, якщо не буде своєчасно супроводжуватися підвищенням гнучкості та адаптивності системи відповідно до умов ринкового середовища.

Інший підхід усуває зазначений недолік, оскільки ґрунтується на стійкості руху підприємства, під яким традиційно розуміють припустимі відхилення внаслідок флуктуацій середовища його функціонування. При цьому стійкість руху поділяють на: стійкість функціонування (припустиме відхилення параметрів від вектора динамічної рівноваги під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на певному етапі розвитку); стійкість розвитку (збереження запланованої траєкторії розвитку з урахуванням екзогенних та ендогенних умов). Варто відзначити, що філософія формування стійкості повинна ґрунтуватися на визначенні балансу стійкості підприємства та можливостей його розвитку, оскільки розвиток руйнує рівновагу, внаслідок іманентності дискретних стрибків, які і створюють стан нестабільності. До того ж, поза увагою науковців залишаються питання сутності розвитку як філософської категорії, його форм, видів і закономірностей, рушійних сил та їх взаємозв'язку зі стійкістю підприємства.

Виокремлені автором підходи до визначення сутності категорії «економічна стійкість підприємства» представлено на рис. 1.

Висновок. Запропонована типологізація, на відміну від презентованих у наукових публікаціях є найбільш структурованою, конкретизованою і враховує весь спектр ключових детермінант її формування, що представлені у сучасному економічному просторі.

НАЗВА ПІДХОДУ	НАУКОВЦІ	ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ
ЦІЛЬОВИЙ	А. Сміт, А. Курно, В. Козик, О. Василенко, Н. Бусленко, Н. Погостинська, Ю. Погостинський, Р. Жамбекова	Сфокусованість на досягненні цілей як джерела ЕС, при цьому пріоритетною з них вважається збільшення прибутку

СОЦІАЛЬНО – ОРІЄНТОВАНИЙ	Г. Дейлі, Р. Констанци, Д.Х. Медоуз, Д.П. Медоуз, Й. Рондерс, Б. Євінг, А. Рід, А. Гейлі, А. Урсул, Д. Львов	Інтеграція економічних, соціальних та екологічних цілей на різних ієрархічних рівнях (глобальне суспільство — держава — регіон — підприємство)
ФІНАНСОВИЙ	Г. Савицька, М. Кизим, В. Забродський, В. Зінченко, Ю. Копчак, О. Слободчикова, Ж. Крисько, Л. Бернштейн, Е. Бригхем, Ф. Фабоззі	Ототожнення ЕС з фінансовим станом підприємства, що забезпечує виконання зобов'язань перед стейкхолдерами при умові перевищення доходів над витратами
РЕСУРСНИЙ	О. Зеткіна, В. Медведєв, Ю. Цямрюк, Н. Алексєєнко, В. Бугай, В. Омельченко, О. Прокопчук, О. Поліщук, О. Тарасова, Р. Фатхудинов	Орієнтація на рівноважність на збалансованість ресурсів, ефективність їх використання, акумулювання ресурсного потенціалу
СТРУКТУРНО – КІБЕРНЕТИЧНИЙ	О. Фолом'єв, О. Ареф'єва, Д. Городянська, В. Захарченко, Р. Єремейчук, В. Іванов, Т. Мизнікова, Р. Попельнюков, С. Бараненко, В. Шеметов	ЕС визначається динамічною відповідністю організаційних, функціональних і структурних параметрів системи стану зовнішнього середовища, що забезпечує його функціонування в турбулентних умовах
АДАПТАЦІЙНО – РІВНОВАЖНИЙ	В. Леонтьєв, Ж. Казієва, С. Козловський, С. Анохін, Т. Клебанова, М. Фоміна, Н. Дубровіна, І. Брянцева, О. Колодізєв, К. Нужний	ЕС, як якісна характеристика системи, відображає можливість збереження її стану рівноваги, здатність адаптуватися до змін навколишнього середовища, швидко врівноважуватися після певного впливу
ЕВОЛЮЦІЙНО – ПРОГРЕСИВНИЙ	О.Н. Зайцев, О.А. Островська, Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська, Г.А. Мохонько	Ґрунтується на стійкості руху (стійкість функціонування, стійкість розвитку) підприємства, під яким розуміють припущення відхилення внаслідок флуктуацій середовища його функціонування

Рис. 1. Типологізація підходів до трактування сутності категорії «економічна стійкість підприємства» (розроблено автором) (умовні скорочення: ЕС — економічна стійкість)

Встановлено, що проблемне поле економічної стійкості підприємства визначається своєю трансдисциплінарною природою. Для його інтерпретації необхідний синтез підходів і концепцій різних дисциплін — від теорії організації до теорії стратегічного менеджменту.

Література

1. Козик В.В. Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства / В.В. Козик, В.Ю. Паньків, В.А. Гришко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — Вип. 23.12. — С. 219—226.
2. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем / Н.П. Бусленко. — М., 1968. — С. 28.
3. Удовіченко М.О. Економічна стійкість аграрних підприємств: фактори, види, модель побудови / М.О. Удовіченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2012. — №2. — С. 185—189.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. — Минск: Новое знание, 2002. — 704 с.
5. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис.... к.е.н / Інститут економічного прогнозування НАН України — К.: Науковий світ, 2001. — 17 с.
6. Лукьянов В.И. Баланс устойчивого экономического развития организаций / В.И. Лукьянов // Пищевая промышленность. — 2008. — № 1. — С. 32—33.

7. Слободчикова О.А. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства гірничо-металургійного комплексу в умовах проведення реструктуризації / О.А. Слободчикова // Економіка та управління підприємством. — 2012. — №7. — С. 44—46.
8. Крисьо Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж. Крисьо // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. — 2010. — №14. — С. 111—119.
9. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона / Н. В. Алексеенко // Економіка і організація управління. — 2008. — № 3. — С. 59—62.
10. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с.
11. Христенко Л.М. Оцінювання впливу потенціалу підприємства на його економічну стійкість / Л.М. Христенко, Н.Є. Буткова // Управління проектами та розвиток виробництва: 36. наук. пр. — 2012. — № 4(44). — С. 10—108.
12. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве / А.Н. Фоломьев // Экономика и организация рыночного хозяйства. — М.: Прогресс, 1995. — С. 34.
13. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 8(86). — С. 83—90.
14. Еремейчук Р.А. Обоснование стратегии устойчивого развития предприятия / Р.А. Еремейчук // Економіка розвитку. — 2002. — №2(22). — С. 56—60.
15. Кавин О.М. Гносеологічні засади забезпечення економічної стійкості підприємства / О.М. Кавин // Наукові записки Української академії друкарства. — 2012. — № 3. — С. 81—87.
16. Иванов В. Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления / В. Л. Иванов. — Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2007. — 148 с.
17. Казиева Ж.Н. Устойчивое развитие промышленности (теория и методология): автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ж.Н. Казиева. — Махачкала, 2007. — 47 с.
18. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.03 — економіка та управління національним господарством / С.В. Козловський. — Вінниця, 2011. — 32 с.

Reference

1. Kozyk, V. V., Pan'kiv, V.Yu., Hryshko, V.A. (2013) Sutnist', vydy ta chynnyky formuvannia ekonomichnoi stijkosti pidpriemstva. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*. 23, 219 — 226 (in Ukr).
2. Buslenko N.P., (1968) *Modelirovanie slozhnyh sistem*. Moscow (in Russ).
3. Udovichenko M.O., (2012) Ekonomichna stijkist' ahrarnykh pidpriemstv: faktory, vydy, model' pobudovy. *Visnyk Poltavs'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii*. 2, 185—189 (in Ukr).
4. Savickaja G.V., (2002) *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija*. Minsk: Novoe znanie (in Russ).
5. Mamontova N.A., (2001) *Finansova stijkist' aktsionernykh pidpriemstv i metody ii zabezpechennia*: avtoref. dys. k.e.n., Instytut ekonomichnoho prohnozuvannia NAN Ukrainy, Kyiv (in Ukr).
6. Luk'janov V.I., (2008) Balans ustojchivogo jekonomicheskogo razvitija organizacij. *Pishhevaja promyshlennost'*. 1, 32-33 (in Russ).
7. Slobodchykova O.A., (2012) Mekhanizm zabezpechennia stratehichnoi stijkosti pidpriemstva hirnycho-metalurhijnoho kompleksu v umovakh provedennia restrukturyzatsii. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom*. 7, 44 — 46 (in Ukr).
8. Krys'o Zh., (2010) Stratehichna stijkist' pidpriemstva: pidkhody do vyznachennia ta otsinky. *Ukrains'ka nauka: mynule, suchasne, majbutnie*. 14, 111—119 (in Ukr).
9. Alekseenko N. V., (2008) Ustojchivoe razvitie predpriyatija kak faktor jekonomicheskogo rosta regiona. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*. 3, 59 — 62 (in Russ).

10. Zetkina, O.V. (2003) *Ob upravlenii ustojchivost'ju predpriyatija*. Moscow: Audit (in Russ).
11. Khrystenko, L.M., Butkova N.Ye. (2012) Otsiniuvannia vplyvu potentsialu pidpriemstva na joho ekonomichnu stijkist'. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb.nauk.pr.* 4(44), 101—108. (in Ukr).
12. Folom'ev, A.N. (1995) *Ustojchivost' predpriyatij v rynochnom hozjajstve*. Moscow: Progress (in Russ).
13. Aref'ieva, O.V., Horodians'ka, D.M. (2008) Ekonomichna stijkist' pidpriemstva: sutnist', skladovi ta zakhody ii zabezpechennia. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 8(86), 83—90 (in Ukr).
14. Erenejchuk, R. A. (2002) Obosnovanie strategii ustojchivogo razvitija predpriyatija. *Ekonomika rozvytku*. (22), 56—60 (in Russ).
15. Kavyn, O. M. (2012) Hnoseolohichni zasady zabezpechennia ekonomichnoi stijkosti pidpriemstva. *Naukovi zapysky Ukrains'koi akademii drukarstva*. 3, 81—87. (in Ukr).
16. Ivanov, V.L. (2007) *Organizacija upravlenija jekonomicheskoy ustojchivost'ju predpriyatija na osnove sovershenstvovanija ego organizacionnoj struktury upravlenija*. Lugansk: Izd-vo VNU im. V. Dalja (in Russ).
17. Kazieva, Zh.N. (2007) *Ustojchivoe razvitie promyshlennosti (teorija i metodologija)*: avtoref. dis. dokt. jekon. nauk: «Jekonomika i upravlenie narodnym hazjajstvom», Mahachkala (in Russ).
18. Kozlovs'kyj, S.V. (2011) *Upravlinnia suchasnymy ekonomichnymy systemamy, ikh rozvytkom ta stijkistiuv*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: «Ekonomika ta upravlinnia natsional'nym hospodarstvom», Vinnytsia (in Ukr).

УДК: 330.101.5: 330.13

Заплітна Т. В., к. е. н., доц.,
кафедри економіки, Національний
транспортний університет

ВАРТІСНА ОЦІНКА ПРИРОДНОГО КАПІТАЛУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Zaplitna T.V., Ph.D.,
associate Professor of Economics
National Transport University

VALUTION OF NATURAL CAPITAL IN A MARKET ECONOMY

Анотація. У статті наведено пріоритетні напрямки утворення механізму вартісного оцінювання природного капіталу та розкрито пріоритетні напрямки ринкового ціноутворення. Розглянуто основи вартісних підходів ринкової оцінки природного капіталу як ресурсного потенціалу та екологічної складової в утворенні суспільного блага. Визначено, що актуальним завданням є підвищення ролі оцінювання у поліпшенні виробничого процесу створення суспільного блага та, відповідно, збільшенню ринкової вартості природного капіталу за допомогою вартісних підходів оцінки в ринковій економіці за для ресурсозбереження, або створення альтернативних заходів суспільного виробництва.

Annotation. The article presents the priorities for the formation mechanism of natural capital cost assessment and open market pricing priorities. The basics of cost approach market valuation of natural capital as resource potential and environmental component created in the public good. Determined that the urgent task is to enhance the role of assessment in improving the production process of creating public good and, therefore, increase the market value of natural capital through cost estimation approaches in a market economy for the resource, or the creation of alternative measures of social production.

Ключові слова: вартісна оцінка, природний капітал, ринковий підхід, витратний підхід, альтернативна вартість, відтворення природного капіталу.

Keywords: valuation of natural capital, market approach, cost approach, opportunity cost, restoration of natural capital.

© Заплітна Т. В., 2014

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасний процес перетворень в економічній сфері належним чином унеможливує подальший екологічно-ефективний процес виробництва. Сьогодні економічна поведінка ринкових суб'єктів не враховує економічні витрати на відтворення природного капіталу, а лише всі зусилля зводяться до максимізації прибутку через прискорений темп вичерпування природних ресурсів.

Недоліком ринкового середовища, на нашу думку, є ігнорування вартісних параметрів природного капіталу та обліку екологічного фактора у створенні суспільного продукту, який б надав базовий вимірювальний параметр для ресурсозбереження, або створенні альтернативних заходів суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До досліджень, в основу яких покладено оціночні судження щодо утворення природного капіталу та його ринкової оцінки в умовах суспільного виробництва, відносять праці науковців Дж. Стігліца, М. Стоуна та Х. Дезлі, П. Хоукена й ін. Питання необхідності удосконалення ринкового механізму оцінювання природного капіталу набирає нових обертів актуальності через асиметрію інформаційних ресурсів щодо визначення ринкової ціни природного капіталу та його методології вартісного оцінювання в умовах ринкової економіки.

Важливу роль у дослідженні проблематики та виявленні пріоритетів оцінки вартісної та ціноутворюючої складових природного капіталу відіграють праці сучасних вітчизняних вчених і практиків, а саме: Л. Мельника та О. Карінцевої.

Метою написання статті є визначення вартісних і ціннісних параметрів природного капіталу для обчислення оцінки ринкової вартості в умовах суспільного виробництва ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Загальна парадигма економічної теорії щодо вичерпаності ресурсів доводить нам про обмеженість ресурсів і довгострокового процесу відтворення природного капіталу. Можна погодитись, насправді деякі ресурси (земельні ресурси) вважаються обмеженими і вичерпними, а інші (людські ресурси) потребують довгострокового періоду відтворення. Але ринковий процес виробництва по-новому вимірює їх оцінку вартості. Виробники за для максимізації прибутків вдаються до альтернативних заходів виробництва: через освоєння нових земель, родючість земельних ресурсів замість об'єктивно оціненої вартості занижена через підвищення економічної ролі технологій, також заміна питомої ваги економічних ресурсів технологіями знижує вартість природного капіталу.

У міжнародній практиці і теорії оцінки вартості приділяється велика увага питанням впливу на вартість та економічну цінність ресурсів, фінансовий стан оцінюваного ресурсу та чинників довкілля. Вони виділяються в самостійну групу чинників, що формують ринкову вартість разом з соціальними, економічними, і чинниками державного регулювання. Вважається, що ці чинники є такими ж істотними, як і перераховані і в сукупності з ними визначають вартість природного капіталу.

Приклад економічної політики розвинутих країн, дійсно, вимагає дотримання в умовах ринку першочергового принципу соціально-економічного розвитку — прискореного зростання виробництва, уникаючи екологічно-економічних протиріч.

Але економічна дійсність країн, які розвиваються та знаходяться на початкової стадії структурних перетворень виробництва, характеризується низьким рівнем економічного зростання через застарілу технологічну основу, нестачу інвестиційних коштів, й екологічним виснаженням, а як результат — знеціненням природного капіталу. Тому постає питання визначення вартісних параметрів природного капіталу суспільного виробництва, економічних відносин на основі взаємодії оцінки вартості ресурсів виробництва та вартісного оцінювання екологічних наслідків аби уникнути їх подальшого знецінення.

В економічній теорії спроби оцінити економічну цінність природного капіталу не знайшли методологічного інструментарію і практичної апробації. Причина дослідницького «розколу», що до оцінки такої категорії капіталу, не можна обмежуватися виробничим процесом. Природний капітал необхідно вважати мультифунк-

ціональним. Основні його функції відображені у відтворенні різних ресурсів і надання екосистемних послуг суспільству [1]. Отже, і оцінка природного капіталу має бути всебічною, а саме екологічною, соціальною і головне економічною.

Для ринкового оцінювання природного капіталу нами враховуються сукупність «природних активів», які надають суспільству ресурси (природні, мінеральні, енергетичні, водні, біологічні, ґрунти та ін.) та екологічні послуги, використання яких призводить до отримання економічних і соціальних вигід виробництва та суспільства в цілому.

На прикладі інших систем оцінювання природного капіталу інтерес економічної (вартісної) оцінки зосереджений на екологічних активах. Вартісна оцінка орієнтована на оцінювання рівня і темпів виснаження екологічних активів конкретних територій, втрати ліквідності та капіталостійкості.

Досвід заможності розвинутих країн пропонує нам приклад системи комплексного екологічно-економічного обліку (СКЕЕО), в якій відображено сукупність екологічних витрат і вигід, трансформація до «зеленого» фінансового обліку. Введення цієї системи дозволяє виявити реально існуючі грошові і фізичні потоки між довідками та економікою; співставляти їх динаміку з результатами фіскальної та тарифної політикою, виявити параметри неформального сектору в сфері природокористування, аналізувати динаміку природного капіталу територій, обліку екологічних активів [2].

Західними економістами відмічається, що ринкові підходи щодо визначення вартості природного капіталу (природних ресурсів і природних послуг), які дозволяють економічну оцінку адаптувати до сучасних вимог ринкових перетворень суспільного виробництва, необхідно привести до базисних заходів, таких як:

- ринкової оцінки;
- ренти (дохідний підхід);
- затратного підходу;
- альтернативної вартості.

Ринкова оцінка природного капіталу визначається ціною екологічних активів, на яку впливають ринкові фактори. Але сучасний механізм ціноутворення на ринках ресурсів унеможливорює процес ліберального ціноутворення на природні ресурси завдяки викривленню економічної цінності природних благ і не відображають реальні суспільні втрати. У результаті створюється неадекватна оцінка дефіциту ресурсів, величин попиту та пропозиції, що вимушено в свою чергу унеможливорює процес ефективного використання природних активів.

Рентна оцінка природних ресурсів, в основі якої ціна (вартість її цінність природного капіталу). Вартісна оцінка на основі рентного підходу справджується за умов обмеженості природних ресурсів, коли єдиний спосіб визначення ціни на природний капітал визначається ринковим попитом. Економічна цінність рентного підходу передбачає оцінку споживчих властивостей природного капіталу та визначення ступеню задоволення потреб.

Затратний підхід оцінки природного капіталу визначає баланс втрат і витрат на господарське освоєння природних ресурсів. Економічна оцінка на основі цього підходу враховує суспільно необхідні витрати на відтворення кількісних та якісних параметрів природних благ [2, с. 61]. Необхідно додати, що на відміну від інших методів оцінювання природного капіталу, співставлення обчислення вартісної оцінки на основі затратного підходу призводить до викривлення ринкової вартості природного капіталу, адже чим більша економічна цінність ресурсу, тим набагато менші витрати на його експлуатацію та відтворення і тим самим його вартісна оцінка знижується.

Оцінка альтернативної вартості — в економічній практиці природокористування альтернативної вартості дозволяє оцінити природний капітал як ресурс на основі його альтернативного ціноутворення: визначити його ринкову ціну, оцінити втрачені доходи та вигоди, визначає альтернативну вартість природного блага. Оцінка природного капіталу характеризує абсолютну величину економічних результатів

його використання, а оцінка природного капіталу екологічної складової визначає відносно зниження оцінки ресурсу.

Необхідно створити умови, які допоможуть забезпечити екологічно-економічні взаємовідносини виробничої сфери, суспільства, економіки та природи.

Сучасні умови ринкового господарювання взаємопов'язані зі складними перетвореннями інституційного складу економічних відносин. Саме інститут оцінювання пов'язаний із вартісною оцінкою екологічної складової ефективного застосування факторів виробництва зумовлює розкриття, тобто адаптації таких напрямлень:

- створення єдиного методичного підходу вартісної оцінки втрат екологічних наслідків на основі прогнозування майбутніх втрат, врахування наслідків і порівняння з втратами, на основі інших економічних систем;

- застосування нормативних методів оцінки, враховуючи кількісні показники;

- врахування оцінки соціально-економічних наслідків (фізіологічного та майнового складу);

- створення нормативної бази природокористуванням, як методичного забезпечення оцінювання втрат екологічної складової на економічну систему;

- створення єдиного нормативно-правового провадження у відтворенні еко-системи.

Висновок. Суттєвим пробілом у методичному забезпеченні оцінки природного капіталу (відсутність методики оцінки надр, ґрунтів, екосистем, рослинності та ін.) є відсутність однорідного розуміння та трактування законами понятійного апарату фактичних втрат суспільства від результатів економічної діяльності. Тобто, ні однією з методик оцінювання не враховуються наслідки негативних змін природного капіталу, тобто вартісної оцінки від'ємного екологічного ефекту.

Негативними наслідками економічних і соціальних втрат, ігнорування вартісного оцінювання природного капіталу та екологічних послуг призвели до переосмислення суспільними виробниками та включення природного капіталу і його екологічної складової до економічного обороту. У зв'язку з цим необхідно переглянути обмеженість інтерпретації природного капіталу лише як природних ресурсів. За для успішності економічного розвитку необхідно додати весь склад екологічних функцій ресурсів та економічну значимість усіх складових природного капіталу, їх здатність приносити економічний дохід і вигоду як і інші капітальні активи суспільного виробництва.

Література

1. Глазырина И. П. / Глазырина И. П. Природный капитал в экономике переходного периода. — М.: НИА. Природа, 2001. — С. 204.
2. Лаптев Н. И. Финансовые инструменты. Система учета природных ресурсов. — <http://ecology.green.tsu.ru/sems>
3. Методи оцінки екологічних втрат: Монографія / За ред. д-ра екон. наук Л. Г. Мельника та канд. екон. наук О. І. Карінцевої. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 288 с.

References

1. Glazirina I.P. A natural capital is in the economy of transitional period. — M.: NIA. Nature, 2001. — P. 204.
2. Laptev N. I. Financial instruments. System of account of natural resources. — <http://ecology.green.tsu.ru/sems>
3. Methods of estimation of ecological losses : Monograph / of O.I. Karincevoi. it is Sumi: VTD «University book», 2004. — 288 p.

УДК 658.8 : 339.138

О.В. Данніков, к.е.н., доц., докторант
кафедри маркетингу ДВНЗ
«КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
І.М. Івасько аспірантка
ДУ»Інститут економіки та
прогнозування НАН України»

АРГУМЕНТИ НА КОРИСТЬ «ЖОРСТКОЇ» ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

О.В. Данников, к.е.н., доц., докторант
кафедры маркетинга ГВУЗ
«КНЭУ им. Вадима Гетьмана»
И.М. Ивасько аспирантка
ДУ»Институт экономики и
прогнозирования НАН Украины»

АРГУМЕНТЫ В ПОЛЬЗУ «ЖЕСТКОЙ» ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

O.V. Dannikov, PhD in Economics, Associate professor,
Assistant professor at the Department of Marketing,
State University doctoral marketing
«Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Kyiv
I. M. Ivasco the applicant's degree
State Institution «Institute of Economics and
forecasting of NAS of Ukraine»

THE ARGUMENTS IN FAVOR OF «HARD» VERTICAL INTEGRATION

Анотація. Метою статті є дослідження: теоретичних і методологічних основ формування стратегій розвитку підприємств на вітчизняному товарному ринку; ефективність використання стратегії вертикальної інтеграції на засадах аналізу переваг її застосування. Предметом дослідження є обґрунтування концептуальних засад розвитку вітчизняних підприємств шляхом забезпечення довгострокових конкурентних переваг. Об'єктом дослідження є процес становлення та розвитку маркетингової діяльності та суб'єктів господарювання на вітчизняному товарному ринку.

Аннотация. Целью статьи является исследования теоретических и методологических основ формирования стратегий развития предприятий на товарном рынке Украины; эффективность использования стратегии вертикальной интеграции на основе анализа преимуществ ее применения. Предметом исследования является обоснование концептуальных основ развития отечественных предприятий путем обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ. Объектом исследования является процесс становления и развития маркетинговой деятельности и субъектов хозяйствования на отечественном товарном рынке. Научные положения, выводы и методические рекомендации авторов является важным основанием для решения проблемных прикладных вопросов по поиску компромисса во взаимодействии субъектов экономической деятельности и оптимального размещения ресурсов на отечественном рынке товаров и услуг, учитывая сложные условия ведения стратегических маркетинговых действий в условиях кризисно-рецессионных явлений в экономике страны, которые усугубляются на фоне эффекта информационной асимметрии наряду с трансакционными издержками, что есть «дефекты микроструктуры» рыночных взаимодействий. По мнению авторов, вертикальная интеграция расширяет масштаб и силу влияния предприятия в отрасли, что создает для него определенные конкурентные преимущества за счет укрепления конкурентной позиции и/или сохранения конкурентных преимуществ. Только при разработке программы развития системы и формировании эффективных связей и взаимоотношений между участниками маркетингового канала организации могут достигать желаемого влияния на рынке.

Summary. The article aims to study the theoretical and methodological foundations of the formation of development strategies of enterprises in the commodity market of Ukraine; the

effectiveness of the use of a vertical integration strategy based on the analysis of advantages of its application. The subject of research is the study of the conceptual foundations for the development of domestic enterprises by providing long-term competitive advantages. The object of research is process of formation and development of marketing activities and business entities in the domestic commodity market. Scientific propositions, conclusions and recommendations of the authors is an important basis for solving the problematic application questions to find a compromise between the economic actors and the optimal placement of resources in the domestic market of goods and services, given the difficult conditions of doing strategic marketing activities in crisis-recessionary phenomena in the economy, compounded on the background of the effect of information asymmetry along with transaction costs, there are «defects of the microstructure» of market interactions. According to the authors, vertical integration expands the scope and power of influence company in the industry that creates certain competitive advantages by strengthening the competitive position and/or maintaining competitive advantage. Only when the development of the program of development of the system and the formation of effective linkages and relationships between members of the marketing channel organizations can achieve the desired effect on the market.

Ключові слова: Вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, система розподілу, учасники маркетингового каналу, стратегія розвитку підприємства, маркетингова стратегія, інтенсивний розвиток, інтегрований розвиток, диверсифікація.

Ключевые слова: Вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, система распределения, участники маркетингового канала, стратегия развития предприятия, маркетинговая стратегия, интенсивное развитие, интегрированное развитие, диверсификация.

Keywords: Vertical integration, horizontal integration, distribution system, participants in the marketing channel, the enterprise development strategy, marketing strategy, intensive development, integrated development, diversification.

Постановка проблеми. Зміни, які відбуваються в українській економіці вимагають від підприємств не тільки звертати увагу на організацію внутрішньої діяльності, але й розробляти довгострокові стратегії, які дозволять швидше пристосуватися до змін зовнішнього середовища. Це вимагає інтенсифікації зусиль, як на макро-, так і на мікро-рівні. Важливе місце на сучасному етапі суспільного розвитку належить стратегічному плануванню як засобу надання цим процесам цілеспрямованого характеру, визначає ефективність діяльності вітчизняних підприємств в ринковому середовищі, фінансову стабільність та конкурентоздатність.

На нашу думку, можна констатувати втрату конкурентних переваг на найбільш динамічних і перспективних глобальних ринках збуту, що відбувається внаслідок значного підвищення собівартості продукції, товарів, робіт та послуг за рахунок збільшення цін на енергоресурси, адже в структурі економіки країни переважають менш технологічні й більш трудомісткі галузі: у структурі виробництва товарів з низькою доданою вартістю, енерго- і ресурсовитратних; практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку; його незначна ємність, монополізованість і зарегульованість не дозволяють створити належні умови для зростання конкурентоспроможності, якщо низькою є конкуренція на внутрішньому ринку, то не можна очікувати конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

У перехідних економіках слабе інституційне середовище та «м'які» бюджетні обмеження посилюють стимули підприємства щодо вертикальної інтеграції, як механізму адаптації до неефективного інституційного середовища. Тому дослідження теоретичних і методологічних основ формування стратегій розвитку підприємств на вітчизняному товарному ринку, а також розробка заходів щодо їх реалізації є актуальними і становлять науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя розв'язання проблеми вибору стратегії підприємства розроблено у працях таких зарубіжних вчених, як: В.В. Бурцева, Р. Гранта, О. Вільямсона, Г. Джонсона, Л.Г. Зайцева, Д. Каплана, М. Мескона, Р. Нортон, М. Портера, Л.О. Прокопчука, М.І. Соколова, А. Дж. Стрікланда, А. Томпсона. Проблема формування стратегії розвитку підприємств займалися такі вітчизняні науковці, як: Бабенко С., Балабанова Л.В., Герасимчук В.Г., Гончарук Я., Дикань В.Л., Куденко Н.В., Мазаракі А.А., Рогоза

М. Є. та інші. Різні наукові дані, що обґрунтовують деякі аспекти ведення господарської діяльності доводять, що за сучасних умов акцент зміщений у бік забезпечення довгострокових конкурентних переваг, успішне та довготривале функціонування підприємства залежить від якості стратегічного планування розвитку підприємства [1, 4, 5, 6, 8, 9].

Метою статті є дослідження: теоретичних і методологічних основ формування стратегій розвитку підприємств на вітчизняному товарному ринку; ефективність використання стратегії вертикальної інтеграції на засадах аналізу переваг та недоліків її застосування.

Предметом дослідження є обґрунтування концептуальних засад розвитку вітчизняних підприємств шляхом забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Об'єктом дослідження є процес становлення та розвитку маркетингової діяльності та суб'єктів господарювання на вітчизняному товарному ринку.

Результати дослідження. Сьогодні доволі складно оцінювати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств: застарілі чи надто обтяжливі регуляторні норми і система оподаткування, відсутність технологій та достатнього кадрового забезпечення й висока експортна орієнтованість на ринки пострадянського простору часто змушують національного товаровиробника відмовлятися від намірів розширити власну експортну мережу. Слід зазначити особливості сучасних світових процесів, що суттєво впливають на діяльність міжнародного бізнесу в Україні: посилення монополізації та тиску на «слабкі країни» (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 60 % світового промислового виробництва та понад 70 % світової торгівлі); посилення цінової конкуренції; диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення; часткова зміна якості конкурентної боротьби (через оволодіння певною кількістю напрямів унаслідок штучного ослаблення конкурентів); структурні зрушення у світовому господарстві; переважання факторів рентабельності над факторами ефективності [7, 10].

Тому, при виборі стратегічного напрямку розвитку у діяльності вітчизняних підприємств потрібно виходити з оцінки потенційних можливостей фірми та забезпеченості її відповідними ресурсами. Адже оптимальна стратегія підприємства має: забезпечувати фірмі стійку конкурентну перевагу; забезпечувати досягнення маркетингових та загально-фірмових цілей; ґрунтуватися на використанні ринкових можливостей та знешкодженні ринкових загроз; бути гнучкою до ринкових змін; характеризуватися невисоким ризиком; відповідати можливостям фірми; бути сумісною з іншими стратегіями фірми; бути сумісною з організаційною структурою фірми; забезпечувати синергізм стратегічної діяльності фірми; бути сумісною з стратегіями партнерів по каналу розподілу; орієнтуватися на ринок; відображати передовий інноваційний досвід та ін. Різні наукові дані, що обґрунтовують деякі аспекти ведення господарської діяльності доводять, що за сучасних умов акцент зміщений у бік забезпечення довгострокових конкурентних переваг, успішне та довготривале функціонування підприємства залежить від якості стратегічного планування розвитку підприємства [2, 3].

Не можна залишити поза увагою узагальнюючий підхід до класифікації стратегій в маркетинговій діяльності підприємства проф. Н.В. Куденко, яка запропонувала оновлений варіант класифікації Ж. Ж. Ламбена доповнюючи його розділ «Інтегративний ріст» вертикальною інтеграцією, а «Стратегії диверсифікації» — конгломеративною стратегією [4, 5]. На основі вибраного стратегічного напрямку розвитку діяльності підприємства, розробляються стратегічні альтернативи. При виборі підприємством стратегічного напрямку зростання, є можливість вибору трьох традиційних його різновидів: інтенсивний розвиток, інтегрований розвиток і диверсифікація.

Інтенсивне зростання діяльності підприємств передбачає повніше використання можливостей підприємства за рахунок інтенсифікації існуючих ресурсів. При виборі конкретної стратегії інтенсивного зростання слід керуватися рівнем комерційного ризику, який виникає при реалізації стратегії, та обсягом необхідних інвестицій.

Основні характеристики наведених вище стратегій відтворив І. Ансофф у своїй матриці «товар-ринок». Причому слід враховувати, що при глибшому проникненні на ринок рівень комерційного ризику мінімальний, а обсяг інвестицій невеликий. Стратегія розвитку ринку вимагає більш значного вкладення капіталу та характеризується середнім рівнем ризику. При реалізації стратегії розвитку товару рівень комерційного ризику зростає, а обсяг необхідних капіталовкладень також знаходиться на високому рівні [1].

Інтегроване зростання підприємств передбачає розширення обсягів збуту, збільшення прибутку та/або ринкової частки, внаслідок його об'єднання з поставальниками або конкурентами. Залежно від того, з ким об'єднується посередницьке підприємство, виділимо такі види стратегій інтегрованого зростання (рис. 1.):

- пряма вертикальна інтеграція передбачає об'єднання зусиль посередницького підприємства з замовником (роздрібним торговельним підприємством) або підсилення над ним контролю;
- зворотна вертикальна інтеграція передбачає підсилення контролю над поставальником (виробником або оптовим посередником) або його поглинання;
- горизонтальна інтеграція можлива коли посередницьке підприємство прагне до розширення масштабів своєї діяльності за рахунок об'єднання його зусиль з основними конкурентами.

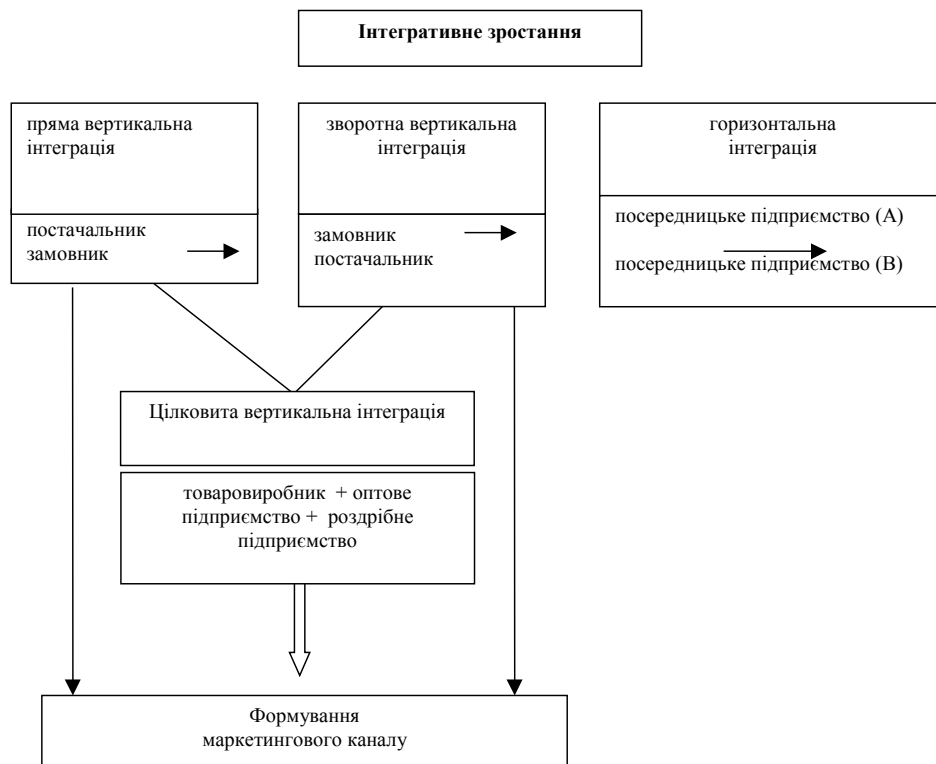


Рис. 1. Види маркетингової стратегії інтеграції торговельно-посередницьких підприємств [2].

Як видно з рисунку 1 одночасне використання стратегій прямої вертикальної інтеграції та зворотної вертикальної інтеграції утворює цілковиту вертикальну інтеграцію. Така інтеграція передбачає контроль підприємства над усіма ланками інтеграційного ланцюга.

Вертикальна інтеграція розширює масштаб і силу впливу підприємства в галузі, що створює для нього певні конкурентні переваги за рахунок зміцнення конкурентної позиції та/або збереження конкурентних переваг [1, 11]. М. Портер розгля-

дає вертикальну інтеграцію як «комбінацію чітко окреслених у технологічному відношенні виробництва, розподілу, збуту та/або інших економічних процесів у межах діяльності однієї фірми». При цьому він підкреслює, що недостатньо вирішити проблему «виробляти чи купувати», оскільки потрібно ще враховувати широкі стратегічні проблеми інтеграції в зіставленні з ринковими угодами, а також певні адміністративні проблеми управління вертикально інтегрованою одиницею, які можуть мати вплив на успіх інтегрованого підприємства.

Аргументи на користь «жорсткої» вертикальної інтеграції. На нашу думку, вертикальна інтеграція доцільна в наступних випадках.

1. Кількість «аутсайдерів», тобто підрядників, здатних задовільно виконувати певні види робіт, невелика.
2. Налагодження відносин з новими партнерами, якщо наявні партнери по маркетинговому каналу не в змозі належним чином виконувати свої функції, що пов'язане з великими витратами часу і грошей.
3. Умови, технології й продукція компанії унікальні, тому потрібні значні зусилля та засоби на підготовку «аутсайдера» для роботи на належному рівні.
4. Процес ухвалення рішення про купівлю досить складний і вимагає участі багатьох підрозділів компанії.
5. Тісна координація є обов'язковою умовою успішної маркетингової діяльності компанії.
6. У покупців (клієнтів) формуються явні переваги щодо продавців (посередників), а не щодо товаровиробників.
7. Ефективність виконання маркетингових функцій або потоків підвищується за рахунок позитивної дії ефекту масштабу.
8. Зовнішнє середовище характеризується високою невизначеністю.
9. Діяльність «аутсайдерів» практично неможливо проконтролювати.
10. Окремі учасники маркетингового каналу можуть легко скористатись перевагами, забезпеченими діями інших учасників.
11. Трансакції здійснюються досить часто і, як правило, великі за обсягом.

Вважаємо, що вертикальну інтеграцію слід використовувати в тому випадку, якщо: товар знаходиться на початковій стадії свого життєвого циклу; покупці вимагають високого рівня обслуговування; товар тісно пов'язаний з основною діяльністю компанії.

В основі багатьох міркувань щодо «жорсткої» вертикальної інтеграції знаходиться концепція «аналізу трансакційних витрат» (Transaction Cost Analysis — «ТСА»), розроблена економістом Олівером Ітоном Вільямсоном (Oliver E. Williamson) професором Каліфорнійського університету (кампус в Берклі), лауреатом премії Ректенвальда (2004), який є членом редакційної колегії Journal of Economic Methodology та являється почесним членом Американської економічної асоціації. Його роботи в царині теорії управління та внутрішньокорпоративних трансакцій стали основою багатьох практичних наробок - від нових методів роботи транснаціональних корпорацій і теорії роботи з внутрішньо-корпоративними конфліктами до аутсорсингу та лізингу персоналу, внутрішньокорпоративних контрактів тощо.

О. Вільямсон розробив теорію, в якій фірми виступають в якості посередників при вирішенні конфліктів. Вчений заперечив думку про те, що ринки та ієрархічні структури по-різному вирішують конфлікт інтересів. Якщо на ринку розвинена конкуренція, всі механізми працюють порівняно добре, оскільки продавці і покупці можуть звернутися до третіх сторін у випадку виникнення розбіжностей. У разі обмеження конкуренції компанії справляються з конфліктами краще, ніж ринки.

Тому, не можна не погодитись з Олівером Вільямсоном, лауреатом Нобелівської премії 2009 році з формулюванням «за дослідження в галузі економічної організації» що: «Економічна теорія трансакційних витрат описує людську природу такою, якою ми її знаємо, використовуючи поняття обмеженої раціональності та опортунізму» [11].

Ця теорія застосовується в тих випадках, коли витрати, пов'язані з укладанням угоди «на ринку» (тобто з придбанням послуг аутсайдерів, або субпідрядників, або незалежних організацій і агентств) виявляються дуже високими в порівнянні з витратами на здійснення цих операцій власними силами, з використанням «жорсткої» вертикальної інтеграції. Компанії, прагнучі до максимізації прибутку, залишають за собою тільки ті функції, самостійне виконання яких обходиться дешевше, ніж придбання подібних послуг на ринку (аутсорсинг).

Відповідно до концепції «ТСА», здійснення операції «на ринку», слід розглядати як оптимальну модель поведінки для фірми. Проте, до встановлення взаємовідносин трансакційні витрати, пов'язані зі здійсненням операції «на ринку», стають дуже високими в тому випадку, якщо виявляється дуже складним знайти відповідних партнерів й інформацію про можливості тих, кого вдалося знайти; скласти проект угоди, що охоплює всі непередбачені обставини, які можуть виникнути при взаємодії; провести переговори і визначити справедливі умови і зобов'язання; передбачити в угоді необхідний захист основних інтересів фірми. Після встановлення взаємовідносин трансакційні витрати також зростають в тому випадку, якщо виявляється дуже складно реалізувати угоду й організувати контроль щодо її виконання; коректувати умови угоди; підтримувати та забезпечувати взаємодію між партнерами в каналі; забезпечувати постійну ефективність співпраці.

Перераховані вище проблеми посилюються дією трьох наступних чинників. Перший з них відображає той факт, що дії кожної окремої особи або організації визначаються принципом обмеженої раціональності, і це робить неможливим прийняття дійсно раціональних рішень, оскільки не вдається зібрати достатньо інформації і розробити відповідні правила поведінки для кожного непередбаченого випадку, який може трапитись. Другий чинник полягає у тому, що для багатьох людей характерна опортуністична поведінка, означає те, що вони готові отримати свою вигоду з будь-якої ситуації і навіть обдурити своїх партнерів ради реалізації власних інтересів. Третій чинник полягає в тому, що для побудови успішних взаємовідносин необхідно здійснювати інвестиції на закінчення конкретних операцій, тобто піддавати ризику не відновлювані активи для забезпечення ефективної взаємодії організацій. Це не вигідне розміщення капіталу, а тому вкладник засобів виявляється вразливим і стає досить привабливим об'єктом для всіх, хто не проти поживитися за чужий рахунок. Всі ці чинники разом з витратами в період перед і після встановлення взаємовідносин, можуть привести до «провалу ринку» (тобто не дати реалізуватися ринковим механізмам), а значить, примусити організацію здійснити «жорстку» вертикальну інтеграцію. Таким чином, принципи концепції «ТСА» знайшли емпіричне підтвердження в контексті маркетингових каналів.

Деякі компанії часто прагнуть до встановлення контролю над своїми маркетинговими каналами, щоб забезпечити надання необхідних послуг та/або самостійно використати прибуток. Тому, віддають перевагу вертикальній інтеграції, проте подібна форма організації виявляється невиправданою, поки відповідні постійні витрати не розподіляться по великому об'єму комерційної діяльності. Більш того, у міру зростання об'єму комерційної діяльності фірми дістають можливість спеціалізуватися у виконанні маркетингових функцій і функцій розподілу та одержувати переваги за рахунок ефекту масштабу.

Мабуть, найсерйозніша причина для здійснення або підтримки вертикальної інтеграції полягає в захисті і сприянні ключовим компетенціям фірми або організації.

Ключові компетенції — це основи переваги компанії у відповідних видах діяльності, які забезпечують їй стратегічну конкурентну перевагу. Можна із впевненістю стверджувати, що жодна організація не повинна доручати іншим компаніям виконання діяльності, що є її ключовою компетенцією. Проте головне питання при рішенні дилеми «створити або купити» полягає в тому, чи здатна організація одержати стійку конкурентну перевагу за рахунок самостійного здійснення діяльності — виконуючи її дешевше, краще, швидше, ніж інші організації або з якими-небудь унікальними особливостями.

«Жорстка» вертикальна інтеграція має місце у тому випадку, якщо управління одним з маркетингових потоків здійснюється однією організацією на будь-яких двох рівнях розподілу. Коли виробнику належать розподільчі центри, з яких товари поступають до роздрібних торговців, можна стверджувати, що він здійснив вертикальну інтеграцію функції зберігання (складова частина потоку фізичного володіння) на рівні оптової торгівлі. Проте у тому випадку, якщо перевізників наймають (а не власний вантажний автотранспорт) для транспортування товарів спочатку в розподільчі центри, а потім до роздрібних торговців, функція поставки не інтегрована по вертикалі. Якщо мережа роздрібної торгівлі має власний склад, вона провела зворотну інтеграцію по вертикалі, тоді як виробник здійснив пряму інтеграцію. Більш того, будь-яка компанія, що практикує які-небудь форми продажів безпосередньо проміжним структурам каналу або кінцевим споживачам з використанням працюючих на цю компанію агентів з продажу, оператора на телефоні або поштою – здійснила пряму інтеграцію. Для визначення ступеня вертикальної інтеграції необхідно провести аналіз кожного потоку.

Через «володіння» маркетинговою діяльністю, фірма може встановити абсолютний контроль над порядком виконання робіт на декількох рівнях розподілу. Такий контроль дає фірмі можливість гарантувати належне надання послуг, що вимагаються клієнтами. Інакше фірма вимушена вести переговори на відкритому ринку з іншими організаціями, щоб дійти згоди про умови торгівлі (наприклад, ціни, гарантії, умови транспортування тощо), задовольняючих її потреби в елементах обслуговування. Іншими словами, фірмі доведеться зіткнутися з наслідками зростання транзакційних витрат, а, можливо, і з провалом ринку.

Проблеми, пов'язані з «жорсткою» вертикальною інтеграцією. Рішення про здійснення вертикальної інтеграції на рівні оптової або роздрібної торгівлі в даній галузі неминуче приводить до збільшення розміру і ускладнення структури підприємства. У міру того, як фірма стає крупнішою і ускладнюється її структура, можлива поява різних видів неефективності. Негативний ефект масштабу може бути пов'язаний з появою нових маркетингових задач, внаслідок чого менеджери часто виявляються нездатними ефективно контролювати такі аспекти розподільчої діяльності, як витрати на підтримку товарного запасу та витрати на торговий персонал. Крім того, оскільки вертикально інтегрована структура має своє джерело поставок і не має необхідності щодо участі в конкурентній боротьбі для ведення своєї комерційної діяльності, можливе зниження мотивації для ефективного виконання операцій. У свою чергу, керівництво і службовці інтегрованих структур можуть переслідувати цілі, несумісні з метою компанії, такі як інвестиції в неефективні накладні витрати. Загальним результатом прояву цього та інших видів неефективності є втрата контролю, що означає нездатність вертикально інтегрованої фірми досягати поставлених цілей і забезпечувати динаміку витрат, відповідну цілям максимізації прибутку.

При здійсненні «жорсткої» вертикальної інтеграції особливо важким буває подолання перешкод до переходу на іншу діяльність. Коли фірма намагається переключитися з одного виду своєї стратегічної діяльності (наприклад, виробництва крупних комп'ютерів або роздрібної торгівлі готовим жіночим одягом) на інший (наприклад, на продаж персональних комп'ютерів через центри роздрібної торгівлі або виробництво і продаж готового одягу під приватними марками), розрив між такими двома видами діяльності може виявитися дуже великим, щоб його можна було легко подолати.

«Гнучка» вертикальна інтеграція. Очевидно, що залишати що-небудь на волю випадку — абсолютно неприпустимий підхід до формування стратегії маркетингових каналів. Тепер, коли ми розглянули всі міркування, пов'язані з «жорсткою» вертикальною інтеграцією, а також з тим фактом, що залучення субпідрядників також може привести до виникнення проблем, виникає наступне питання: чи можна скористатися перевагами «жорсткої» вертикальної інтеграції

без пов'язаних з нею недоліків? Відповідь на це питання — «так», а спосіб реалізації такої можливості полягає в квазіінтеграції за допомогою творчого використання відповідних стратегій впливу і врегулювання конфліктів для забезпечення довіри, відповідальності, співпраці і координації фірм-учасників. Зустрічаються маркетингові канали, в яких питанню цільової організації ресурсів надається недостатня увага. Такі канали є тимчасовими об'єднаннями організацій, що знаходяться в незалежному володінні і управлінні, причому кожна з вхідних в канал компаній піклується тільки про власні результати фінансової діяльності в короткому проміжку часу. Координація діяльності учасників каналу досягається в основному за рахунок ведення переговорів при здійсненні кожної операції. Робочі підрозділи таких каналів часто нездатні систематично організувати свою діяльність. Більш того, звичайно спостерігається низька лояльність учасників, а входження нових організацій в структуру каналу не викликає труднощів. Таким чином, мережі виявляються порівняно нестійкими. Фірми на кожному рівні займаються тільки просуванням товару на наступний суміжний рівень. Такі канали регулюються в основному об'єктивною дією цін і відповідними різновидами ринкових механізмів. У них відсутнє планування, мотивація виявляється короткостроковою і прив'язаною до обсягу виробництва, а основні засоби реалізації визначаються законодавчою системою, конкурентною боротьбою або окупністю інвестицій.

У таких каналах є безліч осіб, які ухвалюють рішення, розглядають питання витрат, обсягів продажу, залучення інвестиційних ресурсів на кожному окремому етапі маркетингового процесу. Люди, що ухвалюють рішення, часто емоційно прив'язані до сталих схем функціонування і взаємодії, що стали традицією. Центр прийняття рішень і владних повноважень знаходиться виключно на рівні підрозділів або окремих учасників каналу. Не існує формальної організації розподілу праці, а зобов'язання — тільки по відношенню до своєї організації. Фактично спостерігається лише незначна системна орієнтація учасників каналу або ж повна її відсутність. Учасники каналу майже повністю орієнтовані на свою діяльність і переслідують свої власні цілі.

Висновки. Для виключення або обмеження оптимізації окремих частин системи, в умовах слабого взаємозв'язку учасників каналу, з'явилось декілька методів організації маркетингового каналу розподілення та збуту, що підвищують ефективність та результативність його функціонування. У кожному з цих варіантів організації маркетингового каналу забезпечується захист від провалу ринку за рахунок обмеження поведінки учасників. Мета полягає в зменшенні розриву у вимогах кінцевих споживачів до елементів обслуговування (якості) і підтримці на належному рівні трансакційних витрат, в широкому значенні, з включенням витрат на розподіл маркетингових функцій і визначенням умов торгівлі між учасниками каналу.

З погляду управління вертикальні маркетингові системи пропонують ряд переваг. У цих системах застосовується систематичний підхід (за наявності лояльності учасників каналу і стабільності роботи мережі вони тяжіють до прийняття науково-обґрунтованих рішень). Встановлена певна практика виконання задач, можлива економія витрат за рахунок стандартизації економічної діяльності. Оскільки існує і успішно функціонує центр владних повноважень, можна досягти, щонайменше, певного контролю над витратами і якістю виконання функцій різними учасниками каналу. Більш того, керівництву системами властиве усвідомлення того, що канал, що розглядається як єдине ціле, є одним з основних елементів конкурентної боротьби. Вертикальна інтеграція розширює масштаб і силу впливу підприємства в галузі, що створює для нього певні конкурентні переваги за рахунок зміцнення конкурентної позиції та/або збереження конкурентних переваг. Тільки при розробці програми розвитку системи і формуванні ефективних зв'язків і взаємовідносин між учасниками маркетингового каналу організації можуть досягати бажаного впливу на ринку.

Література

1. Ансофф І. Стратегічне управління [Текст]: — М.: Економіка, 1989 — 358 с.
2. Данніков О.В. Місце та роль маркетингу в підприємницькій діяльності торговельно-посередницьких підприємств. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2010. — № 23 — С. 260—275.
3. Данніков О.В. Стимулювання збуту українських підприємств на глобальних товарних ринках. Збірник наукових праць. — Київ: Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАНУ 2008 р. Вип. 59.— С. 174—185.
4. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 245с.
5. Куденко Н.В. Маркетингове стратегічне планування: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Н.В. Куденко / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2003. — 36 с.: рис. — укр.
6. Мескон М. Основы менеджмента [Текст] / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. — М.: Дело, 1994 — 704 с.
7. Національний інститут стратегічних досліджень. «Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр.» [Electronic Resource] Аналітична записка // — Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>: — Last access: 11.11.2014 — Title from the screen.
8. Нортон Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. — 2-е издание, испр. и доп./ Нортон Р., Каплан Д.// М: ЗАО «Олимп-Бизнес». — 2003 г. — 320 с.
9. Томпсон А.А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учеб. [для вузов] / А.А. Томпсон, мл., А.Дж. Стрикленд III. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 412 с.
10. Українська правда. Економічна правда. [Electronic Resource] Риск дефолта України росте // — Mode of access: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2014/12/23/517503/> — Last access: 23.12.2014 — Title from the screen.
11. Williamson O.E. Behavioral Assumptions. In: O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. New York: The Free Press, 1985, p.44—52.

Reference

1. I. Ansoff Strategic management [Tekst]: — M.: Ekonomika, 1989 — 358 s.
2. Dannikov O.V. Miste ta rol marketingu v pidpriemnitskij diyalnosti trgovelno-poserednitskih pidpriemstv. Formuvannya rinkovoYi ekonomiki: zb. nauk. prats. — K.: KNEU, 2010., # 23 — S. 260-275
3. Dannikov O.V. Stimulyuvannya zbutu ukraYinskih pidpriemstv na globalnih tovarnih rinkah. Zbirnik naukovih prats. — KiYiv: Institut svItovoYi ekonomiki ta mIzhnarodnih vIdnosin NANU 2008 r. Vip. 59.— S.174-185
4. Kudenko N.V. MarketingovI strategIYi flrmi: MonografIya. — K.: KNEU, 2002. — 245s.
5. Kudenko N.V. Marketingove strategIchne planuvannya: Avtoref. dis. d-ra ekon. nauk: 08.06.01 / N.V. Kudenko / KiYiv. nats. ekon. un-t. — K., 2003. — 36 s.: ris. — ukp.
6. Meskon M. Osnovy menedzhmenta [Tekst] / Meskon M., Albert M., Hedouri F. — M.: Delo, 1994 — 704 s.
7. Natsionalniy Institut strategIchnih dosIdzhen. «Schodo tendentsIy rozvitku ekonomiki UkraYini u 2014-2015 rr.» [Electronic Resource] AnalItichna zapiska // // — Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>: — Last access: 11.11.2014 — Title from the screen.
8. Norton R. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu: Per. s angl. — 2-e izdanie., ispr. i dop./ Norton R., Kaplan D.// M: ZAO «Olimp-Biznes». — 2003g. — 320 s.
9. Tompson A.A., ml. Strategicheskij menedzhment: kontseptsii i situatsii: ucheb. [dlya vuzov] / A.A. Tompson, ml., A.Dzh. Striklend III. — M.: INFRA-M, 2000. — 412 s.
10. UkraYinska pravda. EkonomIchna pravda. [Electronic Resource] Risk defolta Ukrainyi rastet // — Mode of access: <http://www.epravda.com.ua/rus/news/2014/12/23/517503/> — Last access: 23.12.2014 — Title from the screen.
11. Williamson O.E. Behavioral Assumptions. In: O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. New York: The Free Press, 1985, p.44—52.

УДК: 331.107.5:005.8:330.141.1

*А. Є. Никифоров, доктор екон. наук,
професор кафедри макроекономіки
та державного управління,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

ВИКОРИСТАННЯ КІЛЬКОХ ПРИНЦИПІВ ОПТИМАЛЬНОСТІ В ОЦІНЦІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

*A. Nykyforov, HD, Professor of department
economics and state management,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

USING A SEVERAL PRINCIPLES TO OPTIMIZATION IN ESTIMATION OF EFFICIENCY STATE-QUOTIENT PARTNERSHIP PROJECT IN INNOVATION SPHERE

Анотація. У статті розглянуто проблему оцінки результативності проектів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері в умовах невизначеності з використанням різних принципів оптимальності. Відмічено, що умови невизначеності виникають у наслідок впливу некерованих факторів на ефективність проектів державно-приватного партнерства. Запропоновано використання принципів оптимізму, песимізму, гарантованого результату, гарантованих втрат, мінімаксного ризику (принципу Севіджа) для комплексного обґрунтування прийняття рішень щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. Наведено приклад вибору найефективнішого інноваційного проекту в умовах невизначеності з використанням кількох принципів оптимальності.

Annotation. In article is considered the Problem of estimation of efficiency project state-quotient partnership in innovation sphere in condition of the uncertainties with use a different principles to optimization. The condition of uncertainties appear in consequence of influence uncontrolled factors on efficiency state-quotient partnership project is noted. Offered to use a principle optimism, pessimism, guaranteed result, guaranteed losses, minimaximal of the risk (the principle of Sevidzh) for a complex motivation to decision making for realization state-quotient partnership project in innovation sphere. It is instance choice the most efficient of innovation project in condition of the uncertainties with use a several principles of optimization.

Ключові слова: принцип оптимальності, невизначеність, інноваційні проекти.

Keywords: principles of optimization, uncertainty, innovation projects.

Актуальність і постановка завдання. Початок ХХІ століття характеризується поширенням процесу глобалізації економіки, яка викликана швидким розвитком інформаційних технологій і комунікацій. Одним з основних її наслідків є небувале посилення конкуренції в усіх формах прояву, що обумовлює феномен невизначеності умов господарювання. В Україні невизначеність середовища господарювання обумовлена розвитком трансформаційних процесів в економічному, політичному та суспільному житті. На всіх ієрархічних рівнях економічної системи цей феномен породжує додаткове ускладнення умов діяльності. Тому для вітчизняної економічної науки стає дуже актуальним формування методології прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, яка б могла використовуватися на мікро- і макро-

економічних рівнях, зокрема, при розробці та реалізації державних цільових програм (ДЦП) і проектів державно-приватного партнерства (ДПП). Це, безсумнівно, потребує побудови нових системних теоретичних уявлень, які враховують невизначеність за допомогою використання кількох критеріїв оптимальності при оцінці ефективності ДЦП та проектів ДПП.

Актуальність цієї проблеми посилюється ще й тим, що в умовах подолання кризових явищ в економіці України виникають нові фактори підвищення рівня невизначеності, які не можуть бути пояснені в рамках існуючих наукових концепцій і відомих закономірностей. До цих факторів відносяться суперечливість глобалізації та регіоналізації економіки, диспропорція між споживчими настроями та динамікою доходів, дифузія інновацій і масова індивідуалізація продукції, що вже впливають на прийняття інвестиційних рішень органами державного управління та суб'єктами господарювання.

Аналіз останніх досліджень щодо визначеної проблеми. Проблему врахування невизначеності у менеджменті висвітлено у працях багатьох учених: Ф. Найта [1], Г. Саймона [2], С. Ільяшенка [3], Г. Коломієць [4], В. Черкасова [6], З. Шершньової [6] та ін. Значний внесок у розвиток математичного апарату прийняття рішень в умовах невизначеності зробили: А. Вальд [7], Л. Севідж, А. Гурвіц, В. Ходж, И. Леман [8], Ф. Юрлов [9]. Завдяки дослідженням Л. Заде, невизначеність більше не розглядається як деяка зовнішня перешкода для прийняття управлінських рішень, а трактується як її невід'ємна характеристика функціонування економічних систем [10]. Суттєвим внеском у дослідження цієї проблематики є також праці вітчизняних учених: В. Вітлінського, Г. Великоіваненко [11], А. Матвійчука [12].

Невирішені частини загальної проблеми. Зазначимо, що переважна більшість наукових публікацій присвячена застосуванню математичних методів і моделей для врахування невизначеності у діяльності суб'єктів господарювання. Проте дослідженню проблеми впливу невизначеності на ефективність ДЦП і проектів ДПП та адаптації відповідних методів прийняття управлінських рішень не приділялось достатньої уваги.

Метою статті є оцінка можливості застосування кількох принципів оптимальності при прийнятті рішень щодо ефективності реалізації ДЦП і проектів ДПП в умовах невизначеності.

Виклад основних результатів дослідження. Для оцінки результативності проектів ДПП, яка проводиться на стадії їх розробки, нині використовують детерміновані та імовірнісні моделі. При детермінованому підході передбачається, що результати очікувань повинні мати однозначне трактування і точну оцінку. Такий підхід в умовах невизначеності і непередбачуваності зовнішнього середовища призводить до суттєвих обмежень його застосування. Одним з можливих шляхів вирішення цієї проблеми є удосконалення методології прогнозування та використання імовірнісних моделей. Проте при використанні цих моделей важко визначити закономірності та параметри розподілу випадкових величин, що характеризують зовнішнє середовище. На практиці це призводить до зниження достовірності імовірнісних моделей. Отже, виникає необхідність розробки теорій і застосування методів, які не базуються на використанні імовірнісних моделей. Насамперед це стосується застосування теорії ігор¹.

При прийнятті рішень (і не тільки інноваційних) щодо доцільності реалізації тих або інших проектів ДПП доводиться враховувати фактори зовнішнього середовища, які є некерованими, і фактори, на які держава та приватні партнери можуть

¹ Теорія ігор – це теорія математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах невизначеності, суперечливих інтересів різних суб'єктів. Матричні ігри можуть слугувати математичними моделями багатьох найхарактерніших ситуацій у галузі економіки. Зокрема, теорія ігор застосовується при виборі стратегії боротьби фірм за ринки, при моделюванні олігополії, при плануванні рекламних компаній, при формуванні цін на конкурентних ринках, у торговельних та обмінних операціях і т. д. З позицій теорії ігор можна розглядати питання централізації і децентралізації управління економікою, оптимальне індикативне планування за кількома показниками, розробку соціально-економічних програм в умовах невизначеності тощо.

впливати, тобто є керованими. Керовані фактори мають організаційний, фінансовий, матеріально-технічний та інший зміст. Припускається, що вплив керованих факторів цілеспрямований на досягнення максимальної ефективності проектів ДПП.

Проекти ДПП, які приймають участь у конкурсі на вибір оптимального проекту, позначимо через X_j . Ці проекти є альтернативними. Набір цих альтернатив матиме вид:

$$X = \{X_j\}, j = \overline{1, J}. \quad (1)$$

Тоді область вибору оптимальних проектів обумовлена впливом некерованих факторів. До некерованих факторів (Y_i) належать: макроекономічні, зовнішньоекономічні, соціальні, екологічні і т.п. Набір некерованих факторів позначимо через:

$$Y = \{Y_i\}, i = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Оцінка результативності проектів ДПП здійснюється за допомогою критерію (E). Критеріями результативності можуть бути, наприклад, створення валової доданої вартості (дохід), створення нових робочих місць, покращення умов життя населення, розвиток інфраструктури і т.п. При цьому результативність може оцінюватися за допомогою як абсолютних показників ефекту, так і відносних показників ефективності. Для оцінки результативності проектів ДПП в інноваційній сфері застосовуються показники економічної ефективності інновацій: внутрішня норма прибутку, коефіцієнт вигоди-витрати, строк окупності інвестицій, які розраховуються на основі чистого дисконтованого доходу. Отже, у цьому випадку критерій результативності буде вимірюватися за допомогою відносного показника — ефективності. При цьому вплив кожного з некерованих факторів (Y_i) на ефективність того чи іншого проекту (X_j) буде різним. Залежність величини показника, обраного для оцінки критерію ефективності, від альтернатив та некерованих факторів запишемо у виді:

$$E = E(X, Y). \quad (3)$$

За умови, що альтернативи X і фактори Y , які враховуються у критерії результативності, є дискретними, формується матриця ефективності:

$$\|E(X, Y)\|. \quad (4)$$

Маючи таку матрицю, необхідно визначити найкращий проект ДПП ($x^0 \in X$) за допомогою того чи того принципу оптимальності. У якості цих принципів можуть виступати: максимум ефективності (оптимістичний принцип), мінімум ефективності (песимістичний принцип), принцип гарантованого результату та ін.² З метою комплексного аналізу ефективності проектів ДПП і вибору оптимального проекту для реалізації можуть застосовуватися кілька принципів:

$$G = \{g_l\}, l = \overline{1, L}. \quad (5)$$

Застосування кожного з принципів оптимальності у загальному випадку призводить до різних висновків відносно ефективності проектів ДПП.

При цьому можливі такі ситуації:

1. Результати використання кожного принципу оптимальності призводять до вибору одного і того самого проекту ДПП. Цю умову запишемо у виді:

$$x_1(q_1) = x_2(q_2) = \dots = x_n(q_n). \quad (6)$$

2. Оптимальні проекти ДПП, які визначаються при застосуванні різних принципів, є різними, тобто:

$$x_1(q_1) \neq x_2(q_2) \neq \dots \neq x_n(q_n). \quad (7)$$

² На сучасному етапі розвитку теорії ігор основними вважаються 10 принципів оптимальності: оптимізму (максимального результату), песимізму (мінімального результату, або принцип Вальда), згортання принципів, мінімакса (гарантованого результату), рівноваги за Нешем, оптимальності за Парето, мінімаксного ризику (принцип Севіджа), песимізму-оптимізму (принцип Гурвиця), принцип гарантованих втрат, принцип стійкості (загрози та контр загрози).

У ситуаціях, коли оптимальні проекти ДПП за усіма принципами не збігаються, виникає проблема визначення остаточного проекту ДПП, який на основі комплексного аналізу ефективності приймається для здійснення.

У науково-економічній літературі для розв'язання цієї проблеми пропонується застосовувати такі підходи:

- надання пріоритету одному з принципів оптимальності, на основі якого оцінюється ефективність проектів ДПП;
- застосування усіх обраних принципів для визначення оптимального проекту ДПП за умови, що результати застосування цих принципів збігаються.

Недоліком першого підходу є те, що, як правило, немає достатньої аргументації щоб віддати перевагу тому чи тому принципу. Другий підхід може знайти застосування лише в деяких окремих випадках, тому що у найбільш узагальненій ситуації проекти ДПП, які вибрані за різними принципами оптимальності, є різними. Отже, невизначеність, яка обумовлена впливом некерованих факторів, буде посилюватися за рахунок застосування суперечливих принципів ефективності.

Розглянемо приклад вибору проекту ДПП на основі оцінки економічної ефективності кожного з поданих на конкурс проектів в умовах невизначеності з використанням кількох принципів оптимальності.

Для вибору проекту ДПП застосовуються основні принципи оптимальності: оптимізму; песимізму; гарантованого результату; гарантованих втрат; принцип Севіджа.

Створення моделі, адекватної задачі вибору оптимального проекту ДПП у контексті теорії ігор, повинно починатися з побудови матриці ефективності. Це найбільш трудомісткий і відповідальний етап підготовки прийняття рішення, тому що помилки у матриці ефективності не можуть бути компенсовані жодними обчислювальними методами і, як правило, приводять до помилкового підсумкового результату.

Зрозуміло, що некеровані фактори ($y_1 \dots y_n$) впливають на ефективність проектів ДПП одночасно. Проте у кожному y_i надається перевага впливу відповідного i -го некерованого фактору. Переважний вплив 1-го фактору (y_1) на ефективність проекту ДПП за номером 1 (x_1) оцінюється величиною ефективності E_{11} , переважний вплив 2-го фактору (y_2) на ефективність 1-го проекту (x_1) — величиною E_{12} і т. д. Вихідну матрицю ефективності наведено у табл. 1.

Таблиця 1

МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

y x	y_1	y_2	...	y_n
x_1	E_{11}	E_{12}	...	E_{1n}
x_2	E_{21}	E_{22}	...	E_{2n}
...	...	...	...	...
x_m	E_{m1}	E_{m2}	...	E_{mn}

Принцип оптимізму визначає верхню межу ефективності проектів ДПП, що приймаються для здійснення, в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Цей принцип записується у виді:

$$E_{opt} = \max \max E(x, y), \quad (10)$$

$$x \in X, y \in Y.$$

При застосуванні принципу песимізму передбачається, що некеровані фактори діють самим несприятливим чином, а ті, що керуються, використовуються нерационально. Даний принцип визначає нижню межу ефективності проектів ДПП, які приймаються при наявності некерованих факторів. Принцип песимізму записується у виді:

$$E_{nec} = \min \min E(x, y), \quad (11)$$

$$x \in X, y \in Y.$$

Матрицю ефективності для принципу оптимізму наведено у табл. 2, а для принципу песимізму — у табл. 3.

Таблиця 2
МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДЛЯ ПРИНЦИПУ ОПТИМІЗМУ

y x	y_1	y_2	...	y_n	$maxE$
x_1	E_{11}	E_{12}	...	E_{1n}	E_{1max}
x_2	E_{21}	E_{22}	...	E_{2n}	E_{2max}
...	...	...	...	...	
x_m	E_{m1}	E_{m2}	...	E_{mn}	E_{mmax}

Таблиця 3
МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДЛЯ ПРИНЦИПУ ПЕСИМІЗМУ

y x	y_1	y_2	...	y_n	$minE$
x_1	E_{11}	E_{12}	...	E_{1n}	E_{1min}
x_2	E_{21}	E_{22}	...	E_{2n}	E_{2min}
...	...	...	...	...	
x_m	E_{m1}	E_{m2}	...	E_{mn}	E_{min}

Принцип гарантованого результату має вид:

$$E_g = \min \min E(x, y), \quad (12)$$

$$x \in X, y \in Y.$$

Цей принцип показує, який гарантований результат ми можемо отримати при наявності некерованих факторів, які діють найбільш несприятливим чином. Матрицю ефективності для принципу гарантованого результату наведено у табл. 4.

Принцип Севіджа використовується для визначення величини збитків (у тому числі, потенційних), що обумовлені впливом некерованих факторів. Цей принцип визначає мінімальну величину збитків і записується наступним чином:

$$Y_g = \min \max Y(x, y'), \quad (13)$$

$$x \in X, y' \in Y,$$

де $Y(x, y') = \max E(x, y') - E(x, y)$ — є величиною збитків, що обумовлені вибором неоптимального проекту ДПП x ;

y' — фіксована величина y .

Таблиця 4
МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЛЯ
ПРИНЦИПУ ГАРАНТОВАНОГО РЕЗУЛЬТАТУ

y x	y_1	y_2	...	y_n	$minE$
x_1	E_{11}	E_{12}	...	E_{1n}	E_{1min}
x_2	E_{21}	E_{22}	...	E_{2n}	E_{2min}
...	...	...	...	...	
x_m	E_{m1}	E_{m2}	...	E_{mn}	E_{min}

Таблиця 5
МАТРИЦЯ ЗБИТКІВ
ДЛЯ ПРИНЦИПУ СЕВІДЖА

y x	y_1	y_2	...	y_m	$maxY$
x_1	Y_{11}	Y_{12}	...	Y_{1m}	Y_{1max}
x_2	Y_{21}	Y_{22}	...	Y_{2m}	Y_{2max}
...	...	...	...	...	
x_m	Y_{m1}	Y_{m2}	...	Y_{nm}	Y_{max}

Принцип гарантованих втрат визначає відхилення (втрати) ефективності, що обумовлені дією некерованих факторів. Цей принцип формулюється таким чином:

$$P_g = \min \max P(x', y), \quad (14)$$

$$x' \in X, y \in Y,$$

$$P(x', y) = E(x', y)_{\max} - E(x, y),$$

де x' — фіксована величина x .

Матрицю ефективності для цього принципу наведено у табл. 6.

Таблиця 6

МАТРИЦЯ ВТРАТ ДЛЯ ПРИНЦИПУ ГАРАНТОВАНИХ ВТРАТ

y x	y_1	y_2	...	y_m	$max\Pi$
x_1	Π_{11}	Π_{12}	...	Π_{1m}	Π_{1max}
x_2	Π_{21}	Π_{22}	...	Π_{2m}	Π_{2max}
...	...	...	...	...	...
x_n	Π_{n1}	Π_{n2}	...	Π_{nm}	Π_{nmax}

Припустимо, що на конкурс для вибору оптимального проекту ДПП у сфері створення інновацій подано чотири проекти, ефективність яких суттєво залежить від впливу некерованих факторів: макроекономічного (доходів і витрат населення, що обумовлює заощадження), зовнішньоекономічного (цін на аналогічні імпортні товари), соціального (уподобання населення). Матрицю ефективності проектів ДПП наведено у табл. 7.

Таблиця 7

МАТРИЦЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ ДПП
ЗА УМОВ ВПЛИВУ НЕКЕРОВАНИХ ФАКТОРІВ³

y x	y_1	y_2	y_3	$maxE$	$minE$
x_1	7	9	5	9	5
x_2	2	7	12	12	2
x_3	3	8	4	8	3
x_4	1	10	6	10	1

Застосуємо наведені вище принципи. Оптимальні проекти ДПП за критерієм економічної ефективності мають такий вид:

- 1) за принципом оптимізму: $x_{opt}^0 = x_2, E_{opt} = 12 \text{ од.}$;
- 2) за принципом песимізму: $x_{opt}^0 = x_4, E_{nec} = 1 \text{ од.}$;
- 3) за принципом гарантованого результату: $x_e^0 = x_1, E_e = 5 \text{ од.}$

Знайдемо оптимальне рішення, використовуючи принцип Севіджа. Побудуємо матрицю збитків (табл. 8) на основі вихідної матриці ефективності, що наведена у табл. 7. Для цього з табл. 7 виберемо максимальну величину ефективності проектів ДПП за умов впливу 1-го фактору (y_1). Цьому відповідають 7 од. (E_{11}) для 1-го проекту (x_1). Визначимо величину E_{11} (7 од.) у якості фіксованої величини для фактору y_1 та розрахуємо величини збитків усіх проектів, порівняно з максимальною величиною. Результати розрахунків наведемо у 1-му стовпчику (y_1) табл. 8. Аналогічно, для фактору y_2 виберемо максимальну величину ефективності проектів ДПП. Цьому відповідають 9 од. (E_{12}) для 1-го проекту (x_1). Виконаємо логічні операції і розрахунки за наведеним вище алгоритмом для факторів y_2 і y_3 .

Таблиця 8

МАТРИЦЯ ЗБИТКІВ ПРОЕКТІВ ДПП

y x	y_1	y_2	y_3	$maxY$
x_1	0	1	7	7
x_2	5	3	0	5
x_3	4	2	8	8
x_4	6	0	6	6

³ Величини ефективності умовні (од.), із розрахунку на порівняльний обсяг реалізації інноваційної продукції за різними проектами ДПП.

Оптимальний проект ДПП за принципом Севіджа відповідає мінімальній величині збитків: $x_c^0 = x_2, Y_c = 50\text{од.}$

Принцип гарантованих втрат передбачає побудову матриці втрат. Для цього з табл. 7 виберемо максимальну величину ефективності проектів ДПП за умов впливу факторів. Для проекту x_1 — це 9 од. (E_{12}) за умов впливу фактору y_2 . Визначимо величину E_{12} (9 од.) у якості фіксованої величини для проекту x_1 та розрахуємо величини втрат усіх проектів, порівняно з максимальною величиною. Результати розрахунків наведемо у 1-му рядку (x_1) табл. 9. Виконаємо логічні операції і розрахунки за наведеним вище алгоритмом для проектів x_2, x_3 і x_4 .

Таблиця 9

МАТРИЦЯ ВТРАТ ПРОЕКТІВ ДПП

y x	y_1	y_2	y_3	$max\Pi$
x_1	2	0	4	4
x_2	10	5	0	10
x_3	5	0	4	5
x_4	9	0	4	9

За принципом гарантованих втрат оптимальний проект ДПП: $x_{en}^0 = x_1, \Pi_c = 40\text{од.}$
Результати застосування різних принципів наведемо у табл. 10.

Таблиця 10

ОПТИМАЛЬНІ ПРОЕКТИ ДПП, ВИЗНАЧЕНІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
РІЗНИХ ПРИНЦИПІВ ОПТИМАЛЬНОСТІ

Принцип	Оптимальні проекти
Принцип оптимізму	x_2
Принцип песимізму	x_4
Принцип гарантованого результату	x_1
Принцип Севіджа	x_2
Принцип гарантованих втрат	x_1

Висновки. У результаті аналізу ефективності поданих на конкурс проектів ДПП перевага надавалась проектам № 1 і № 2. Так, застосування різних принципів оптимальності показує, що проект № 1 вибирався у якості оптимального для реалізації два рази: за принципом гарантованого результату та за принципом гарантованих втрат; і проект № 2 також два рази: за принципом оптимізму (максимальної ефективності) та за принципом Севіджа (мінімаксного ризику). Крім того, компаративний аналіз економічної ефективності вибраних проектів за умов впливу некерованих факторів (табл. 7) свідчить, що цей вибір є обґрунтованим, оскільки обидва проекти мають однакову, і суттєво більшу за інші проекти, контрольну суму розподілу ефективності (для проекту № 1: $7 + 9 + 5 = 21$ од., для проекту № 2: $2 + 7 + 12 = 21$ од.). У той же час, не заглиблюючись в аналіз ступеню ризику цих проектів (оскільки, ця проблема виходить за межі предмета цієї статті), можна помітити, що розподіл ефективності за умов впливу некерованих факторів у проекті №2 має діапазон коливань ефективності 2—12 од. а в проекті № 1 — лише 5—9 од., отже, наявні певні підстави для висновку, що проект № 1 є менш ризикованим. Для остаточного вибору проекту доцільно використовувати «згортання принципів» або багатокритеріальний підхід, який дозволить виділити область альтернатив, яким надається найбільша перевага. Отже, застосування кількох принципів оптимальності з одночасним дослідженням ступеню ризику дає змогу провести комплексний аналіз ефективності поданих на конкурс проектів ДПП і в умовах невизначеності підвищує обґрунтованість вибору оптимального з них.

Література

1. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: [пер. англ.] / Ф. Х. Найт. — М.: Дело, 2003. — 320 с.
2. Саймон Г. Рациональное принятие решений в бизнесе/ Г. Саймон // Мировая экономическая мысль. — Т. 5. — К. 1. — М.: Мысль, 2004. — 520 с.
3. Ильяшенко С. Н. Финансовый риск и методы его измерения: учеб. пособ. / С. Н. Ильяшенко. — Сумы: ВВП «Мрія-1» ЛТД, 1996. — 120 с.
4. Коломієць Г. М. Невизначеність: деструктивний чи конструктивний феномен господарської системи / Г. М. Коломієць // Механізм регулювання економіки. — №3. — 2005. — С. 226—233.
5. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности/ В. В. Черкасов // 2-е изд. перераб. и доп. — К.: Ваклер, 2002. — 320 с.
6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
7. История математики с древнейших времен до начала XIX столетия / Под ред. А. П. Юшкевича. — М.: Наука, 1970. — Т. II. Математика XVIII столетия. — 300 с.
8. Таха Х. А. Введение в исследование операций: [пер. англ.] / Х. А. Таха. — М.: ИД «Вильямс», 2001. — 912 с.
9. Юрлов, Ф. Ф. Методологические аспекты и инструментарий принятия эффективных решений при оценке инновационной деятельности экономических систем: монография / Ф. Ф. Юрлов, Т. В. Болоничева, Н. Г. Котомина, — Нижний Новгород, 2010. — 226 с.
10. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и её применение к принятию приближенных решений: [пер. англ.] / Л. Заде. — М.: Мир, 1968. — 476 с.
11. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
12. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: монографія / А. В. Матвійчук. — К.: КНЕУ, 2011. — 439 [1] с.

References

1. Nait F. H. The Risk, uncertainty and profit: [trans. from engl.] / F. H. Nait. — M.: «Delo», 2003. — 320 p.
2. Saymon G. Rational decision making in business/ G. Saymon// Amicable agreement economic thought. — V.5. — B.1. — M.: Misl, 2004. — 520 p.
3. Ilyashenko S. N. The Financial risk and methods of its measurements: training appliance/ S. N. Ilyashenko. — Summy: VVP «Mriya-1» LTD, 1996. — 120 p.
4. Kolomiec G. M. Uncertainty: destructive or constructive phenomenon of the economic system / G. M. Kolomiec // Mechanism of the regulation of the economy. — № 3. — 2005. — P. 226—233.
5. Cherkasov V. V. Problems of the risk in management activity/ V. V. Cherkasov // 2-nd edition, processed and complemented. — K.: «Vacler», 2002. — 320 p.
6. Shershnova Z. E. Strategic management: textbook/ Z. E. Shershnova. — K.: KNEU, 2004. — 699 p.
7. The History of mathematic with ancient times before begin the XIX century/ Under editing A. P. Yushkevich. — M.: Nauka, 1970. — V.II. Mathematics of the XVIII century. — 300 p.
8. Taha H. A. Introduction to operation research: [trans. from engl.] / H. A. Taha. — M.: PH «Vilyams», 2001. — 912 p.
9. Yrlov F. F. Methodological aspects and toolbox of the taking the efficient decisions at estimation iinnovation activity of the economic systems: monograph / F.F. Yrlov, T. V. Bolonicheva, N. G. Kotomina. — Nizhniy Novgorod, 2010. — 226 p.
10. Zade L. Notion linguistical variable and its using to taking the drawn near decisions: [trans. from engl.] / L. Zade. — M.: Mir, 1968. — 476 p.
11. Vitlinski V. V. Science about risk in economy and enterprise: monograph/ V. V. Vitlinski, G. I. Velikoivanenko. — K.: KNEU, 2004. — 480 p.
12. Matveichuk A. V. Artificial intelligence in economy: neirons network, ill-defined logic: monograph/ A. V. Matveichuk. — K.: KNEU, 2011. — 439 [1] p.

УДК 338.235

С. Г. Друга, д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
інституту Міністерства економічного
розвитку і торгівлі України

Б. М. Щукін, к.е.н., ст. наук. співр.,
завідувач відділу Науково-дослідного
економічного інституту Міністерства
економічного розвитку і торгівлі України

Д.І. Манцуров, к.е.н., заступник завідувача
відділом Міністерства фінансів України

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА ТЕМПИ І ПРОПОРЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

S. G. Druga, doctor of Economics,
professor, researcher Scientific and Research
Institute of Economics of the Ministry of
Economic Development and Trade of Ukraine

B. M. Schukin, Ph.D., S.R., Head of Department,
Scientific and Research Institute of
Economics of the Ministry of Economic
Development and Trade of Ukraine

D. I. Mantsurov, Ph.D., Deputy Head of
Department, Ministry of Finance of Ukraine

EVALUATION OF THE IMPACT OF INNOVATIONS ON THE INTENSITY AND PROPORTIONS OF ECONOMIC GROWTH

Анотація. Стаття присвячена проблемним питанням розробки концептуальних засад оцінювання впливу інновацій на темпи економічного зростання та моделювання на цій основі ефективної інноваційно-інвестиційної політики держави, як складової її антикризової стратегії.

Anotation. This article is devoted to the crucial aspects of the development of the conceptual foundations of the impact of innovations on economic growth statistical evaluation and modeling on this basis an effective innovation and investment policy, which is considered as a part of the Government anti-crisis strategy.

Ключові слова: інновації, інвестиції, державна економічна політики, антикризова стратегія, виробнича функція.

Keywords: innovation, investment, government economic policy, anti-crisis strategy, production function.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Від інноваційного рівня української економіки залежать ефективність її функціонування і, як результат, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності всього народного господарського комплексу. Проблема оцінювання впливу інновацій на темпи економічного зростання, визначення на цій основі інноваційно-інвестиційної політики держави та моделювання найбільш ефективних напрямків антикризової стратегії розвитку економіки є вельми актуальною. Саме вирішенню цих проблемних питань присвячена стаття.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням дослідження впливу науково-технічного прогресу, інновацій та інвестицій на економічний розвиток присвячено чимало робіт зарубіжних і вітчизняних економістів: С. Кузнеця, Е. Менсфілда, Г. Менша, У. Ростоу, К. Оппенлендера, Р. Солоу, Б. Твісса, Дж. Форрестера, Й. Шумпетера, О. Варшавського, Н. Кондратьєва, Л. Оголевої, Ю. Яковця, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Лапко, С. Науменкової, В. Семиноженко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, аналіз опублікованих з даної проблеми робіт дозволив зробити висновок про недостатнє наукове і практичне розкриття питань формування концептуальних і методичних підходів до вирішення завдання інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в умовах транзитивної економіки, оцінювання кількісного впливу інновацій на процес економічного зростання, для забезпечення якого в умовах світової фінансово-економічної кризи характерний гострий дефіцит інвестиційних ресурсів.

Виходячи з цього, розгляд питань оптимізації інвестиційного забезпечення інноваційних перетворень і статистичного обґрунтування управлінських рішень, націлених на економічне зростання в Україні, є об'єктивно зумовленим і виключно актуальним.

Постановка завдання. Найважливіше місце в питаннях прийняття управлінських рішень в інвестиційній сфері займають статистичне моделювання інвестиційних процесів і варіантів інноваційної політики, що стосуються в першу чергу статистичного забезпечення та обґрунтування процесу розроблення перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної політики держави, яку автор розглядає як виключно важливу складову стратегії антикризового державного управління.

Саме застосування принципів статистичного моделювання дає можливість проаналізувати тенденції розвитку економіки України, кількісно оцінити вплив інновацій на економічне зростання та розробити на цій основі більш ефективну модель інноваційно-інвестиційного розвитку у посткризовий період.

Рівновагу на макроекономічному рівні можна розглядати як наслідок збалансованості окремих частин ВВП, доходів і витрат, що формуються на різних стадіях економічного кругообігу. Головна проблема загальної економічної рівноваги — перетворення сукупних доходів на сукупні витрати розв'язується шляхом трансформації заощаджень у інвестиції.

Отже, науково-технічний прогрес справляє позитивний вплив на рівноважне економічне зростання на будь-якому етапі розвитку. У стані рецесії (чи катастрофічного, як було у 2009 році, падіння рівня економіки України), економічна політика має бути спрямована на відродження *тільки завдяки технологічним змінам економічного потенціалу швидшими темпами*. У стані інфляційного розвитку (який відслідковується саме зараз), *технологічні зміни особливо бажані*, бо саме вони можуть збільшити темпи зростання ВВП і в такий спосіб зменшити інфляцію.

Відтак, науково-технічний прогрес окрім позитивного впливу на рівень і темпи економічного зростання може і має стати потужним антиінфляційним важелем. Ці висновки дуже важливі для формування майбутньої економічної політики України, бо можливість виходу з кризи нашої країни ще й досі недостатньо пов'язується з обов'язковим запровадженням усіх досягнень науково-технічного прогресу. Для формалізації напрямків цієї політики і конкретизації дій уряду і відповідних державних інститутів існує об'єктивна необхідність глибшого кількісного аналізу закономірностей формування взаємозв'язків між інвестиційно-інноваційною політикою держави та економічним зростанням.

Іншими словами, розробка стратегії інноваційного розвитку та можливості завдяки її реалізації вплинути на формування динаміки ВВП і його структури потребує розробки алгоритму аналізу впливу сутнісних ендегенних (тих, що пояснюють) та екзогенних (тих, за допомогою яких пояснюють) причинно-наслідкових зв'язків.

На думку авторів, модель прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки стратегії інноваційного розвитку має будуватися на основі пояснюючих та/чи імітаційних моделей, в яких надавши певних значень ендегенній величині можна сформулювати рішення щодо змін екзогенних величин. Такі імітаційні моделі допоможуть зрозуміти механізм функціонування та розвиток інноваційних процесів, розкрити причинно-наслідкові зв'язки відповідних процесів і явищ і, на цій основі, розробити ефективну стратегію випереджаючого інвестиційно-інноваційного розвитку держави та конкретні антикризові заходи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічні підходи, окреслені класичною економічною теорією, визначають, що у ринковій економіці вихід з кризи на траєкторію зростання пов'язаний з оновленням основного капіталу, яке здійснюється задля зниження витрат виробництва, збільшення обсягів випуску і збільшення прибутків.

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальної економічної активності. Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують до 90 % приросту ВВП промислово розвинених країн світу.

Світова практика доводить, що для забезпечення стабільного і збалансованого економічного зростання інвестиції повинні становити принаймні 20—25 % ВВП [1, с. 57]. В Україні ж цей показник протягом трансформаційного періоду мав тенденцію до скорочення — з 18,6 % у 1990 р. до 9—10 % протягом останніх п'яти років. У промислово розвинених країнах питома вага витрат на наукові та науково-технічні розробки у ВВП становить приблизно 3 %, в Україні — майже втричі менше: 1,23 % у 2004 р., 0,97 % — у 2006 р., 0,9 % — у 2013 р. [1, с. 62].

Серед негативних тенденцій, які знаменують триваючу деіндустріалізацію, слід також відзначити зростання питомої ваги низькотехнологічних галузей. Щоправда, у 2007 р. з'являється тенденція до зниження частки галузей паливно-енергетичного комплексу, а прогнозоване на період до 2015 р. її зниження становить близько 35 % [1, с. 78].

На думку автора, серед причин нинішнього уповільнення інвестиційного процесу та темпів зростання української економіки є посилення податкового навантаження; зниження темпів зростання державних інвестицій; неефективна монетарна політика із суттєвою монетарною складовою інфляції тощо.

За обставин гальмування інвестиційного попиту природно знижується попит і на інноваційний продукт. Між тим досвід інноваційно активних підприємств показує, що впровадження інновацій суттєво впливає на показники діяльності таких підприємств: понад 90 % їх кількості одержали приріст обсягів випуску, 40 % замінили застарілу продукцію на нові її види, понад 30 % — знизили матеріало- та енергоємність продукції, 25 % — впровадили нові технології природоохоронного типу [2, с. 159].

Розрахунки доводять, що загальний обсяг фінансування науково-технічних робіт у 2011 р. у відсотках до ВВП (так звана, наукоємність ВВП) склав близько одного відсотку. У розвинутих країнах даний показник, за незначних відмінностей, складає 2,7—3,0 %. Абсолютне значення річного обсягу фінансування науково-технічної діяльності з розрахунку на душу населення в Україні в 2011 р. складало лише 9,7 дол. США, що майже у два рази менше відповідного показника в Росії (19,2 дол.) і не витримує порівняння з такими країнами як Німеччина (470 дол.), Великобританія (390 дол.), Італія (230 дол.), Іспанія (110 дол.) [4, с. 59].

Інноваційний розвиток гальмується і станом кадрового наукового потенціалу країни. Вітчизняна забезпеченість науковими кадрами з розрахунку на 1000 чол. зайнятого населення продовжує зменшуватися і є нижчою порівняно із США та Японією — у 2 рази, Німеччиною та Францією — у 1,7 разу [4, с. 77].

Низький рівень оплати праці, недосконалість системи захисту інтелектуальної власності, неможливість реалізувати свої творчі здібності обумовлюють недостатню мотивацію до інтелектуальної праці, а відтак впливають на стан інноваційного розвитку економіки. Ці ж причини зумовили масовий «відплив інтелекту» з України. Тому стратегічним завданням економічної політики повинно стати формування механізмів, у тому числі ринкових, здатних створювати адекватні стимули для інновацій.

Для отримання кількісних характеристик, які адекватно характеризують ефективність функціонування інноваційної моделі розвитку економіки України, автором було здійснено кореляційно-регресійний аналіз впливу факторів інноваційного

характеру на динаміку ВВП протягом останніх п'ятнадцяти (1997—2011 рр.). При цьому, звичайно, здійснювався кількісний аналіз впливу факторів, які впливають формування обсягів і динаміки ВВП, як результативно індикатору розвитку національної економіки. У цьому випадку лінійне рівняння множинної залежності обсягу ВВП (залежна змінна $\bar{Y}$), розраховане на основі даних про розвиток національної економіки протягом 1991—2011 рр. має такий вигляд:

$$\bar{Y} = 147 - 0,000174x_1 - 46117x_2 - 3504x_3 - 34556x_4 - 47127x_5 - 5269x_6 - 0,114x_7 + 699002x_8 + 1141x_9 \quad (1),$$

де $\bar{Y}$ — ВВП; x_1 — прямі іноземні інвестиції, млн грн; x_2 — інвестиції в основний капітал, млн грн; x_3 — кількість нової техніки, од.; x_4 — кількість нових технологій, од.; x_5 — фінансування інноваційної діяльності, млн грн; x_6 — кількість підприємств, що впроваджували інновації, од.; x_7 — кількість патентів, од.; x_8 — наукові кадри, тис. осіб; x_9 — обсяг науково-технологічних робіт, млн грн.

За параметрами отриманого рівняння авторами здійснено аналіз впливу факторів шляхом прямої оцінки величини коефіцієнтів регресії кожного з факторів, а також за коефіцієнтами еластичності E_x , стандартизованими окремими коефіцієнтами регресії: β_i — коефіцієнтом і Δ_1 — коефіцієнтом. Авторами зроблено співставлення рівнів значення коефіцієнтів еластичності та визначено, що головним фактором зміни результативного показника є фактор x_8 (наукові кадри, тис. осіб): при підвищенні його значення на 1 %, рівень ВВП збільшується на 0,61 %. Другим за силою впливу на результативний показник є фактор x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн грн): при його зміні на 1 %, рівень ВВП зростає на 0,49 %.

Порівняння значень β_i — коефіцієнтів дозволяє зробити аналогічні висновки: з урахуванням рівня зміни факторів найбільші резерви в зміні результативного показника закладені в збільшенні факторів x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн грн), x_3 (кількість нової техніки, од.). Зіставлення значень Δ_1 — коефіцієнтів дозволило зробити висновок про те, що найбільша частка впливу припадає на фактор x_5 (фінансування інноваційної діяльності, млн грн), роль цього фактора у варіації результативного показника складає 0,51 % загального впливу всіх дев'яти факторів, що включені в розрахункову модель впливу на результативний показник.

Таким чином, аналіз динаміки розвитку світового ринку технологій і національної інноваційної сфери, економіко-математичний аналіз побудови інноваційної економіки України свідчать про необхідність удосконалення державної політики в інноваційній сфері на засадах прогнозування її розвитку.

Такий концептуальний підхід дає можливість не тільки кількісно охарактеризувати вплив деяких факторів інноваційно-інвестиційного характеру на темпи економічного зростання, але й шляхом критичного порівняння відомих виробничих функцій і моделей вирішити питання **оптимізації процесу інвестиційного забезпечення стратегій економічного зростання та розроблення на цій основі антикризових заходів державного регулювання національної економіки.**

Відомо, що найдоступнішим у використанні та економічній інтерпретації варіантів оптимізації економічного зростання є апарат виробничих функцій типу Кобба—Дугласа—Тінберхена. Це, зокрема, стохастична залежність, що характеризує питому вагу головних чинників зростання — капіталу, праці і науково-технічного прогресу — у виробництві ВВП:

$$Y = A * K * \alpha * L * \beta * e * \lambda * t, \quad (2)$$

де Y — індекси обсягів реального ВВП;

K — індекси обсягів реальних капіталовкладень;

L — індекси кількості зайнятого в економіці населення;

α — коефіцієнт еластичності виробництва по капіталу;

β — коефіцієнт еластичності виробництва ВВП по праці;

λ — темп науково-технічного прогресу;

A — параметр-константа.

Розраховавши значення параметрів виробничої функції, необхідно перевірити достовірність та адекватність моделі експериментальним даним, а потім зробити економічну інтерпретацію отриманих результатів. Далі можна розглядати динаміку процесу розвитку у часі (t) і стежити за змінами кожного з чинників за допомогою рівняння відповідних темпів приросту:

$$\varepsilon Y = \alpha * \varepsilon K + \beta * \varepsilon L + \lambda, \quad (3)$$

де εY — темп приросту виробництва ВВП;

εK — темп приросту капіталовкладень;

εL — темп приросту кількості зайнятого в економіці населення

λ — темп науково-технічного прогресу.

Таким чином, цільовою функцією при оптимізації темпів приросту ВВП буде права частина рівняння темпів приросту (3) — як лінійна функція темпів приросту капіталу, праці і науково-технічного прогресу з ваговими коефіцієнтами у вигляді коефіцієнтів еластичності. Оскільки ми вирішуємо задачу в умовах жорсткої обмеженості інвестиційних ресурсів, треба обчислювати усі граничні значення пропорцій темпів приросту капіталу, праці і науково-технічного прогресу для досягнення приросту ВВП, наприклад, на 1 %. Тому задача оптимізації має такий вигляд:

$$\partial * \varepsilon K + \varepsilon L + \lambda \longrightarrow 1. \quad (4)$$

Граничні умови залежать від конкретної комбінації змін чинників.

Статистичні критерії підтверджують достовірність і адекватність побудованих моделей із ймовірністю 0,95. Для економіки України чутливість ВВП до змін обсягів капіталовкладень, працевзатрат при інших незмінних факторах (чи гранична продуктивність капіталу та працевзатрат) відповідно складає 0,314 і 0,852, а темп падіння ВВП, що обумовлював вплив науково-технічного прогресу, дорівнював на цей період 12,1 %. Пріоритети змін, таким чином, такі: спочатку НТП, як найвпливовіший фактор, потім — кількість працівників, далі — обсяги капіталовкладень. Це свідчить про зростання значимості науково-технічного та інноваційного чинників розвитку, яке неможливо не враховувати під час розробки середньо- та довгострокових стратегій розвитку національної економіки.

Принципово важливо, що така постановка завдання дозволяє оцінювати не тільки межі можливих змін факторів, а й вартість різних стратегій розвитку та антикризових заходів.

Таким чином, підсумовуючи все наведене, автори робить важливий концептуальний висновок, що запропонований підхід до аналізу можливостей зросту та розробки стратегій розвитку можна формалізувати у вигляді такої послідовності дій:

- визначення факторів зросту та показника кінцевого результату діяльності;
- збір статистичної інформації за введеними змінними та приведення їх до порівняльної форми;
- побудова моделі факторного аналізу (виробничої функції);
- розрахунок параметрів рівняння регресії;
- перевірка достовірності і адекватності побудованої моделі;
- інтерпретація отриманих результатів;
- перехід до темпової форми виробничої функції;
- визначення обмежень на прирости чинників;
- багатоваріантна оптимізація приросту чинників (розроблення, обчислення та розгляд альтернативних сценаріїв розвитку);
- відбір кращих комбінацій приросту чинників;
- аналіз та планування шляхів досягнення намічених цілей розвитку;
- мобілізація відповідних інвестиційних ресурсів;
- оперативний моніторинг ефективності та цільового використання коштів, проміжних та кінцевих результатів тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок.

1. За результатами виконаного статистичного аналізу можна зробити висновки, що зміни в українській економіці неможливо оцінювати як позитивний перехід до прогресивнішої моделі економічного зростання, здатної забезпечити високі його темпи. Економіка України обтяжена інерцією попереднього екстенсивного розвитку. Тому необхідним є створення такої програми структурної перебудови і відповідної інвестиційної політики, яка б забезпечувала реальне наближення до інноваційної моделі з характерним для неї зниженням ресурсної основи і розширенням високотехнологічних обробних галузей та інших наукомістких виробництв.

2. У процесі переходу до нової структури економіки виникає необхідність збереження достатньо повної і диверсифікованої структури виробництва, щоб уникнути вузької спеціалізації, яка поставила б Україну в пряму залежність від кон'юнктурних коливань окремих сегментів світового ринку.

3. Вивчення динаміки структури та обсягів капіталовкладень в економіку України дозволяє виявити великий ступінь впливу інвестиційних процесів на зміну галузевої структури економіки і рівень ВВП і довести, що сьогодення кризова ситуація в Україні фактично паралізувала інвестиційний процес як на мікро- так і на макрорівні. Це проявилось в абсолютному скороченні обсягів капітальних вкладень, деформації джерел їх формування, різкому зниженні виробничого нагромадження і, як наслідок, призвело до звуження можливостей економічного зростання.

4. Аналіз структури фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт за джерелами вказує на постійне зменшення частки бюджетних коштів і зростання частки коштів замовників науково-технічної продукції. Це впливає на обсяг фінансування фундаментальних досліджень. З розрахунку до ВВП обсяг бюджетного фінансування НДДКР за 2013 р. в Україні склав близько 0,2 %. Водночас у розвинутих країнах цей показник дорівнює, як правило, не менше 1,5—2,5 % від ВВП [4, с. 118].

5. Запропонований підхід до визначення темпів приросту головних чинників економічного зростання дозволяє розробити методичні рекомендації щодо оптимального планування та управління інноваційного розвитку держави, коригування державної інвестиційної, науково-технологічної та інноваційної політики в комплексі заходів, спрямованих на створення умов економічного зростання в Україні. Саме над розробленням таких методичних рекомендацій необхідно зосередити увагу провідним науковим установам України та вищим навчальним заходам.

Література

1. Програма розвитку України «Стратегія-2020» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.unian.ua/politics/989833-poroshenko-oprilyudniv-tezi-strategiji-2020>
2. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки [Текст] : монографія / Ігор Германович Манцуров. — К.: НДЕІ, 2011. — 457 с.
3. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры / Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды // Сост. Яковец Ю.В. — М.: Экономика, 2002. — С. 341—401.
4. The Ukraine Competitiveness Report, 2011 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. — Режим доступу: <http://www.weforum.org>
5. Mantsurov I. G. Institutional Changes as a Factor of Social and Economic Growth in Sub-Saharan African Countries / Igor G. Mantsurov. — IOM, Geneva, Switzerland, 2000. — 195 p.
6. Innovation Union Scoreboard 2014 [Електронний ресурс] / European Commission. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf
7. Schwartz E. S. Evaluating Research and Development Investments / Schwartz E. S., Moon M. // Project Flexibility, Agency and Competition. — New York, Oxford: Oxford University Press, 2000. — P. 85—105.
8. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії та практики / В. Л. Осецький. — К.: ІАЕ УАПН, 2003. — 413 с.

Reference

1. Development Program of Ukraine «Strategy 2020»: <http://www.unian.ua/politics/989833-poroshenko-oprilyudniv-tezi-strategiji-2020>
2. *Mantsurov, I.* (2011). Institutional planning in the system of state regulation of the economy. Kyiv: SREL.
3. *Kondratiev, N.* (2002). Big cycles economic conjuncture. Big cycles of conjuncture and the theory of foresight. Selected Works (pp. 341—401). Moscow: Economica.
4. WEF The Ukraine Competitiveness Report, 2011: <http://www.weforum.org>
5. *Mantsurov, I.* (2000). Institutional Changes as a Factor of Social and Economic Growth in Sub-Saharan African Countries. Geneva: IOM.
6. European Commission Innovation Union Scoreboard 2014: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf
7. *Schwartz E.*, (2000). Evaluating Research and Development Investments. Project Flexibility, Agency and Competition (pp. 85—105). Oxford: Oxford University Press.
8. *Osetskiy V.*, (2003). Investments and Innovations: Issues of Theory and Practice. Kyiv: IAE UAPN.

УДК 65.01

*О. М. Гребешкова, канд. екон. наук,
доцент кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ КОНЦЕПЦІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕПОХИ

*O. Grebeshkova, PhD, Associate
Professor of Enterprise Strategy
Department Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman*

ENTERPRISE STRATEGY IN THE CONTEXT OF MANAGEMENT CONCEPTS OF POST-INDUSTRIAL ERA

Анотація. У статті висвітлено засадничі положення розвитку методологічної платформи теорії стратегії підприємства за умов нової економіки. Наведено результати критичного аналізу найпоширеніших концепцій і підходів у теорії стратегічного менеджменту. Доведено, що на сьогодні склалися усі необхідні передумови для формування нової методологічної платформи стратегії підприємства постіндустріальної епохи, яку запропоновано формувати у контексті чотирьох засадничих складових, серед яких компетенції, інновації, інвестиції та партнерські взаємини.

Annotation. The article tells about the basic provisions of the methodological platform of theory of enterprise strategy for the new economy. Author states the results of the critical analysis of the most common concepts and approaches in strategic management theory. Author proves that nowadays we have established all necessary preconditions for the formation of a new methodological platform of strategy of post-industrial era company, which proposes to form in the context of four basic components, including competence, innovation, investment and partnerships.

Ключові слова: стратегічний менеджмент, теорія стратегії, компетенції, інновації, інвестиції, партнерські відносини, ресурсний підхід, стейкхолдери.

Keywords: strategic management, strategy theory, competence, innovation, investments, partnerships, resource approach, stakeholders.

Актуальність і постановка завдання. Початок якісно нового етапу розвитку суспільства на межі двадцятого — двадцять першого століть ознаменувався глобальною конкуренцією, зростаючими та все динамічнішими потоками інформації, ускладненістю та різноманітністю бізнесу, високою швидкістю змін.

Постіндустріальна економіка — явище, про яке поки що не сформовано цілісного уявлення. Як визначає Вікіпедія: «головні відмінні риси постіндустріального суспільства від індустріального — дуже висока продуктивність праці, висока якість життя, переважаючий сектор інноваційної економіки з високими технологіями і венчурним бізнесом. А також висока вартість і продуктивність високоякісного національного людського капіталу, який генерує надлишок інновацій, що конкурують між собою...».

Науковці тільки намагаються узагальнити рушійні сили нової економіки. Безперервні, швидкі та складні зміни посилюють невизначеність і скорочують період прийнятної прогнозованості. За таких умов знання перетворюються на стратегічний фактор. Глобалізація у науково-технічних розробках, технологіях, виробництві, торгівлі, фінансах, комунікаціях, інформації призвела до розкриття економік, до глобальної гіперконкуренції та суттєвого посилення взаємозв'язків у бізнесі. Завдяки Інтернету інформованість всіх учасників суспільного виробництва (як традиційної економіки, так і Інтернет-економіки) стає все повнішою і має тенденцію наближення до досконалої.

Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми. Проблематикою новітніх течій у теорії стратегічного менеджменту опікуються представники різних наукових шкіл. Зокрема, у контексті нашого дослідження необхідно відзначити праці прихильників ресурсного підходу (від англ. Resources-based view) [1, 2], концепцій стейкхолдерів [3], компетенцій і динамічних здатностей фірми [4, 5], реляційної (від англ. Relations — відносини) концепції [6] та ін. В Україні активні дослідження методологічних засад стратегічного управління та практики їх застосування на підприємствах здійснюють представники національної школи стратегії підприємств [7—12].

Невирішені частини загальної проблеми. Затребуваність формування та концептуально-методологічного розвинення цілісної теорії фірми постіндустріальної епохи визначається рядом взаємообумовлених обставин.

По-перше, необхідність проведення комплексного аналізу теоретичних підходів дослідження ефективного розвитку економічних суб'єктів в умовах економіки знань, коли методи ринкової конкурентної боротьби стають усе «жорсткішими», а джерела конкурентних переваг підприємств набувають усе «м'якшого», «нематеріального» характеру.

По-друге, дискусійність проблем інституціоналізації когнітивних функцій підприємств, викликаних інформаційним перевантаженням менеджерів і впливом когнітивних пасток на прийняття управлінських рішень, особливостями процесу перетворення інформації в управлінські знання, що впливають на умови формування та реалізації когнітивної ренти фірм.

По-третє, складність і суперечливість в умовах економіки знань ефективного застосування стандартних аналітичних бізнес-інструментів внаслідок швидкого знецінення минулого управлінського досвіду та зростання невизначеності зовнішнього середовища господарювання, що вимагають використання в системі управління підприємства рефлексивних елементів, здатних підвищити навченість організації швидше за конкурентів.

По-четверте, зростаюча потреба в когнітивній експертизі стратегічних орієнтирів розвитку фірм для формування адаптивного управлінського інструментарію, спрямованого на зниження ризикогенності впливу зовнішніх і внутрішніх факторів функціонування фірм з метою визначення довгострокового діапазону стійких конкурентних переваг підприємства [13].

Оглядаючи новітні концепції і теоретичні підходи, що набувають визнання в науковій і бізнес-спільноті, маємо визнати, що сьогодні формуються нові парадигмальні засади загальної стратегії підприємства постіндустріальної епохи.

Мета дослідження. Не претендуючи на системне викладення методологічних основ теорії стратегічного менеджменту постіндустріальної епохи, в межах цієї статті маємо за мету сформулювати засадничі положення розвитку методологічної платформи теорії стратегії підприємства за умов нової економіки.

Виклад основних результатів дослідження. На початку XXI ст. поглиблюється розуміння необхідності заново дослідити традиційні парадигми економічної конкурентоспроможності й економічного змагання. Розроблені у 1980-ті роки моделі та концепції конкурентоспроможної стратегії, безсумнівно, залишаються корисними, але вже не відповідають сучасному стратегічному контексту. «Внутрішня причина прогресуючого розвитку теорії стратегічного управління криється у прагненні до цілісного аналізу джерел і механізмів створення стійких конкурентних переваг фірм» [2, с. 147].

Важливою рисою постіндустріальної економіки є перехід конкуренції, з одного боку, на глобальний рівень, а з іншого — на рівень окремої особистості. Конкуренція стає багаторівневою, проникаючи, в тому числі, у внутрішнє середовище фірми, а фірма повинна бути конкурентоспроможною на кожному рівні як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У зовнішньому середовищі зростає роль взаємодії компанії з її партнерами у форматі мереж, які стають найважливішими економічними суб'єктами нової економіки (на відміну від корпорацій в індустріальній економіці). У внутрішньому середовищі все більш важливий вплив на конкурентоспроможність фірми здійснюють її співробітники, а також механізми реалізації обміну знаннями між ними і вироблення колективних рішень [14, с. 11—12].

На переконання дослідників стратегічного менеджменту, найбільшу пояснювальну силу набуття сучасним підприємством конкурентних переваг має ресурсний підхід (англ. *Resource-based view*), початок активного розвитку якого приходить на 1980—1990-ті рр., хоча передумови для його формування виникли ще у 1950-х рр. В основу ресурсного підходу покладено ідею про «внутрішнє» походження розбіжностей конкурентних статусів фірм, що ґрунтуються на унікальних комбінаціях їх матеріальних і нематеріальних ресурсів [1].

Виходячи з розуміння стратегії як встановленого та переглядуваного набору способів досягнення цілей підприємства для забезпечення його поновлюваної відмітності та прибутковості [7, с. 23], на наше переконання, у новій економіці стратегія підприємства тримається на «чотирьох стовпах»: *інноваціях, компетенціях* (знаннях, уміннях, навичках), *взаєминах* (або комунікаціях) та *інвестиціях*. Аргументуємо.

Безперервні зміни в усіх сферах буття сучасного суспільства зумовлюють необхідність продукування та впровадження постійних покращень не тільки у виробництві (технологіях, продуктах), а також у процесах загального управління, маркетингової діяльності, управління персоналом тощо. Саме поняття *innovation* вперше з'явилося в наукових дослідженнях XIX в. Нове життя поняття «інновація» отримало на початку XX ст. у наукових роботах австрійського та американського економіста Й. Шумпетера [15]. На початку XXI ст. концепція інновацій набуває нового змісту: зміни у продуктах, технологічних та організаційних процесах, зміни в управлінні, зміни в структурі та характеристиках вихідних ресурсів фірми, а головне — пошук ефективних способів впровадження таких змін, ось визначальні «змінні» сучасної економіки. Прагнення до теоретичного узагальнення та методологічного оформлення проблеми інноватики втілюється у новітніх концепціях відкритих інновацій (англ. *open innovation*) Генрі Чесбро [16] та підривинних інновацій (англ. *disruptive innovations*) Клейтона Крістенсена [17]. У контексті формування нового погляду на способи конкуренції та виживання у постіндустріальному світі не можна не згадати концепцію «стратегії блакитного океану» (англ. *Blue Ocean Strategy*) Чана Кіма і Рене Моборна [18]. Маємо визнати, що інноваційний спосіб буття стає безальтернативним для сучасного підприємства.

Для забезпечення успіху інноваційної діяльності підприємства необхідно створити компетентну організацію [19], що здатна генерувати нове знання, поєднувати

креативних працівників, створювати умови для постійного навчання. Саме така організація забезпечуватиме формування безперечних конкурентних переваг постіндустріального підприємства, що ґрунтуються на знаннях, відмітних або ключових компетенціях і динамічних здатностях.

У науковій літературі різні терміни рівнозначно використовуються для позначення схожих понять — сильні сторони, вміння, компетенції (у т.ч. «відмітні» [20], «ключові» [4], «організаційні» [21, с. 26]), здатності, організаційне знання, невидимі активи. Всі ці терміни схожі в тому, що вони позначають унікальні здатності, знання, усталені поведінкові моделі організації, які є потенційним джерелом її конкурентної переваги. За умов постіндустріальної економіки компетенції організації не можуть залишатися усталеним набором «знань, досвіду та здатностей» її членів. Тільки за умови динамічної реконфігурації таких компетенцій та їх наборів підприємство здатне підтримувати свій конкурентний статус, а це можливо внаслідок усвідомлення й виявлення динамічних здатностей підприємства та управління ними.

З точки зору пояснювальної сили концепція динамічних здатностей — один з найперспективніших напрямів формування цілісної теорії стратегії підприємства постіндустріального світу. Незважаючи на триваючі дискусії щодо уточнення понятійного апарату та створення прикладного методичного інструментарію управління динамічними здатностями підприємства необхідно визнати, що в своєму системному представленні ця концепція може претендувати на домінуючу теоретичну платформу стратегії сучасного підприємства [5]. Разом з тим, вважаємо за необхідне зробити акцент на третій складовій парадигмальних засад підприємства постіндустріальної епохи — *взаєминах*.

У сучасній економіці співробітництво стало основою генерування знань, розвитку інновацій, зростання мережевої конкурентоспроможності компаній, заснованої на довгострокових взаєминах з бізнес-партнерами. Пристосовуючись до зростання конкуренції на глобальних ринках, компанії стали надавати особливого значення формуванню і підтримці гнучких форм спільної організації економічної діяльності, іменованих партнерськими відносинами, стратегічними альянсами і діловими мережами. Зростає взаємозалежність фірм і посилюється роль «соціального капіталу». Така тенденція вочевидь ставить питання про роль стратегії окремого підприємства і про місце та участь цієї стратегії у стратегіях різних об'єднань, до складу яких входить певне підприємство. Полівекторність стратегічного простору такого підприємства має бути належним чином теоретично оформлена та методично забезпечена щодо розробки та реалізації стратегії первинної ланки [22].

Як визначають дослідники [2, с. 429—433], реляційна концепція вже набула достатньо чітких обрисів, що виявляється через такі ключові її характеристики. По-перше, джерелом стійких конкурентних переваг фірми визнаються міжорганізаційні реляції (взаємини) та їх портфелі, які проявляються у міжфірмових рутинних спільного використання знань, комплементарних ресурсних портфелях та ефективних моделях управління. По-друге, організаційним бізнес-форматом контролю за процесами та ресурсами, що забезпечують генерування реляційних рент, є мережа. По-третє, визначальними бар'єрами захисту конкурентних переваг визнаються: прихованість (невизначеність) причино-наслідкових зв'язків між партнерами; економічна неможливість швидкого відтворення реляцій (взаємин); міжорганізаційні портфелі активів партнерів; інституціональне середовище (реляційний простір), що сприяє довірі. Отже, назріла потреба у розробленні цілісного уявлення та теоретичного узагальнення реляційної стратегії підприємства, що має за мету свідоме формування своєрідного портфелю реляцій (взаємин) — сукупності (мережі) дуальних довірчих відносин підприємства з ринковими суб'єктами задля забезпечення свого успішного довгострокового розвитку у відповідності до обраної загальної стратегії.

Нарешті, необхідно зазначити, що успішний розвиток сучасного підприємства визначається також наявністю *інвестицій* та ефективністю їх використання. Інвестиції є невід'ємною характеристикою сучасної економіки. З одного боку інвестиції забезпечують підприємству можливість реалізації інновацій, у ході чого відбува-

ється «напрацювання» організаційних компетенцій, динамічних здатностей і корисних взаємин-реляцій. З іншого — інвестор віддає перевагу тим підприємствам, які є «інвестиційно привабливими», тобто вже мають певні конкурентні переваги, а отже досягли певного успіху в капіталізації своїх відмітних характеристик. Необхідність вирішення цієї дилеми призводить до поширення проектної (або проектно-орієнтованої) форми організації бізнесу [23], що передбачає виконання певних завдань (часто інноваційного характеру) в обмежені терміни з обмеженими ресурсами.

Органічне поєднання чотирьох згаданих вище джерел конкурентних переваг (інновацій, компетенцій, взаємин та інвестицій) у сучасному світі неможливо без єдиної бази, яка визначається відповідями на два ключові питання: 1) яку цінність створює підприємство? 2) хто споживатиме продукт, що уособлює цю цінність? У такому контексті провідну роль у теорії стратегії підприємства постіндустріальної епохи відіграє принцип клієнтоорієнтованості, що знаходить прояв у ідеях, подібних до «економіки вражень» [24] — для споживачів продукції як зовнішніх клієнтів, теорії стейкхолдерів Р. Фрімана [3] — для зовнішніх (постачальники, споживачі, соціальні групи) і внутрішніх (акціонери, працівники) клієнтів компанії, соціальної відповідальності бізнесу та ін. Системне уявлення про створення цінності, яка буде акцептована клієнтом, надає концепція побудови бізнес-моделі А. Остервальдера і І. Пін'є [25].

Узагальнення місця і ролі визначальних парадигмальних засад стратегії підприємства постіндустріальної епохи вважаємо за можливе представити через чотири контексти (табл. 1): «цінності» (ціннісно-орієнтовані концепції стратегічного управління); «фактори» (фактор-орієнтовані концепції); «організація» (процесно-орієнтовані концепції); «ефект» (вартісно-орієнтовані концепції).

Таблиця 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДВАЛИНИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕПОХИ

Контекст	Інтегровані групи основ конкурентних переваг:		
	«компетенцій»	«інновацій»	«взаємини»
Ціннісно-орієнтовані концепції («ЦІННОСТІ»)	Концепція знаннєвої організації	Концепція стратегічних змін Концепція бізнес-моделей	Концепція узгодження інтересів стейкхолдерів Концепція соціальної відповідальності бізнесу
Факторно-орієнтовані концепції («ФАКТОРИ»)	Концепція менеджменту знань Концепція ключових компетенцій Концепція динамічних здатностей (ключові фактори — знання, уміння, здатності)	Концепції інноваційного розвитку (ключовий фактор — інновації)	Концепція інформаційного суспільства Концепція соціального капіталу Реляційний підхід (ключовий фактор — інформація, взаємини)
Процесно (проектно)-орієнтовані концепції («ОРГАНІЗАЦІЯ»)	Концепції проектного та процесного управління	Концепції підривних інновацій, відкритих інновацій, «блакитного океану», «економіки вражень»	Концепція мережевої економіки Концепція стратегічного партнерства підприємств
Вартісно-орієнтовані концепції («ЕФЕКТ»)	Концепція інтелектуальної ренти	Концепція інноваційної ренти	Концепція реляційної ренти

Джерело: розроблено автором.

Маємо зазначити, що серед інтегрованих груп основ конкурентних переваг сучасного підприємства не виділяються окремо інвестиції, оскільки, на наше переконання, їх варто розглядати як забезпечуючий фактор успішного довгострокового розвитку, наявність якого сприяє набуттю компетенцій, впровадженню інновацій, формуванню та підтриманню дієвих взаємин-реляцій.

Висновки та напрями подальших досліджень. Парадигма стратегії підприємства зараз отримує нове дихання. Критичний аналіз найпоширеніших концепцій і підходів у теорії стратегічного менеджменту дозволяє зробити висновок про те, що на сьогодні склалися усі необхідні передумови для формування нової методологічної платформи стратегії підприємства постіндустріальної епохи, що слугуватиме надійною опорою у визначенні та реалізації результативних стратегічних рішень.

У контексті зміцнення пояснювальної сили концепцій і підходів забезпечення конкурентної переваги підприємства постіндустріальної епохи надзвичайної актуальності набуває подальше розвинення методичного інструментарію аналітичної діяльності, яка в умовах нової економіки є своєрідною реакцією на зростаючу невизначеність у зовнішньому середовищі, на усвідомлену необхідність індивідуалізації поведінки мікро- та макросистем.

Література

1. Barney J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. B. Barney // Journal of Management. — 1991. — № 17 (1). — P. 99—120.
2. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления. — СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2006. — 546 с.
3. Freeman, R.E. 1984, Strategic Management: A stakeholder approach. — Boston: Pitman.
4. Prahalad, C.K., Hamel, G., (1990) The core competence of the corporation // Harvard Business Review, vol. 68. — № 3. — P. 79—91.
5. Teece D.J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D.J. Teece // Strategic Management Journal. — 2007. — № 28. — P. 1319—1350.
6. Dyer J. H. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage / Dyer J. H., Singh H. // Academy of Management Review. — 1998. — 23 (4). — P. 660—679.
7. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 227 с.
8. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: Монографія / В.А. Верба. — К.: КНЕУ, 2011. — 327 с.
9. Стратегічне управління знаннями підприємства : монографія [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Л. П. Батенко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. П. Наливайка. — К. : КНЕУ, 2014. — 445 с.
10. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / [Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Наливайка. — К.: КНЕУ, 2013. — 454 с.
11. Гребешкова О.М. Стратегічні партнерства підприємств : навч. посіб. / О.М. Гребешкова, Г.В. Махова. — К.: КНЕУ, 2012. — 401 с.
12. Востряков О. В. Стратегічне управління підприємством. Бізнес-курс : навч. посіб. / О. В. Востряков, О. М. Гребешкова. — К. : КНЕУ, 2014. — 211,[1] с.
13. Айларова З. А. Когнитивные границы функционирования фирм в условиях экономики знаний [Электронный ресурс] / З. А. Айларова. — Режим доступа: <http://www.disscat.com/content/kognitivnye-granitsy-funktsionirovaniya-firm-v-usloviyakh-ekonomiki-znaniy#ixzz2Bpn44Jck>
14. Ахтямов Ф.К. Концепция интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства : Автореф. дис... доктора экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. — СПб., 2010. — 44 с.
15. Базилевич В. Д. Неортодоксальна теорія Й. А. Шумпетера // Історія економічних учень: У 2 ч.. — 3-е видання. — К.: Знання, 2006. — Т. 2. — С. 320. — 575 с.
16. Chesbrough, H. (2003) «Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology», Harvard Business School Press; Chesbrough, H. (2006) «Open Business Models. How to Thrive in the New Innovation Landscape», Harvard Business School Press;

Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W., West J. (2006) «Open Innovation. Researching a New Paradigm», Oxford University Press.

17. Кристенсен К. Дилемма инноватора. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 239 с.; Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе: как создать растущий бизнес и поддерживать его рост. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 290 с.; Кристенсен К., Скотт Э., Рот Э. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказания отраслевых изменений. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 398 с.

18. Kim and Mauborgne. Blue Ocean Strategy. Harvard Business School Press. 2005.

19. Hodgkinson, G. P. and Sparrow, P. R. The Competent Organization: A Psychological Analysis of the Strategic Management Process. 2002, Buckingham: Open University Press (distributed by McGraw-Hill). 432 p.

20. Andrews, K. The Concept of Corporate Strategy, Irwin, Homewood, Illinois (1987).

21. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблеми науки. — 2004. — № 7. — С. 23—28.

22. Гребешкова О.М. Погляди на природу та ідентифікацію стратегічного простору підприємства // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. — Вип. 19. — 2008. — С.65—74.

23. Тернер Дж. Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. — М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. — 552 с.

24. Пайн П Джозеф Б., Гилмор Джеймс Х. Экономика впечатлений. Работа — это театр, а каждый бизнес — сцена. — М.: Издательство «Вильямс», 2005. — 220 с.

25. Остервальдер А., Йв Пинье. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Йв Пинье. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.

References

1. Barney J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. B. Barney // Journal of Management. — 1991. — № 17 (1). — P. 99—120.

2. Kat'kalo V. S. Jevoljucija teorii strategicheskogo upravljenja. — SPb.: Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta, 2006. 546 p.

3. Freeman, R.E. 1984, Strategic Management: A stakeholder approach. Boston: Pitman.

4. Prahalad, C.K., Hamel, G., (1990) The core competence of the corporation // Harvard Business Review, vol. 68. — № 3. — P. 79—91.

5. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D.J. Teece // Strategic Management Journal. — 2007. — № 28. — P. 1319—1350.

6. Dyer, J. H., and Singh, H. «The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage» *Academy of Management Review*. 23, no. 4 (1998): 660—679.

7. Nalivajko, A.P. Teorija Strategii Pidpriemstva. Suchasnij Stan Ta Naprjamki Rozvitku: Monografija. K.: KNEU, 2001. 227 p.

8. Verba, V.A. Upravlins'ke konsul'tuvannja: koncepcija, organizacija, rozvitok: Monografija. K.: KNEU, 2011. 327 p.

9. Strategichne upravlinnja znannjami pidpriemstva : monografija, za zag. red. d.e.n., prof. A. P. Nalivajka. K. : KNEU, 2014. 445 p.

10. Strategija pidpriemstva: adaptacija organizacij do vplivu svitovih suspil'no-ekonomichnih procesiv : monografija. za red. d-ra ekon. nauk, prof. A.P. Nalivajka. K.: KNEU, 2013. 454 p.

11. Grebeshkova, O.M., and Mahova, G.V. Strategichni Partnerstva Pidpriemstv : Navch. posib. — K.: KNEU, 2012. — 401 p.

12. Vostrjakov, O.V and O. M. Grebeshkova. Strategichne upravlinnja pidriemstvom. Bizneskurs. — K. : KNEU, 2014. — 211 p.

13. Ajlarova, Z.A. «Kognitivnye Granicy Funkcionirovanija Firm v Uslovijah Jekonomiki Znaniy.» Nauchnaja Jelektronnaja Biblioteka DisserCat. 2011. <http://www.dissercat.com/content/-kognitivnye-granitsy-funktsionirovaniya-firm-v-usloviyakh-ekonomiki-znaniy#ixzz2Bpn44Jck>.

14. Ahtjamov, F.K. Koncepcija Intellektual'nogo Obespechenija Innovacionnogo Razvitija Predprinimatel'stva : Avtoref. Dis...doktora Jekon. Nauk: 08.00.05. StP: Sankt-Peterburgskij Gosudarstvennyj Universitet Jekonomiki I Finansov., 2010. 44.

15. Bazilevich, V. D. «Neortodaksal'na Teorija J. A. Shumpetera.» *Istorija Ekonomichnih Uchen': U 2 Ch. 3-e Vidannja*. 2 (2006): 575 p.
16. Chesbrough, H. (2003) «Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology», Harvard Business School Press; Chesbrough, H. (2006) «Open Business Models. How to Thrive in the New Innovation Landscape», Harvard Business School Press; Chesbrough, H., Vanhaverbeke, W., West J. (2006) «Open Innovation. Researching a New Paradigm», Oxford University Press.
17. Kristensen K. *Dilemma innovatora*. M.: Al'pina Biznes Buks, 2004. 239 p.; Kristensen K., Rejnor M. *Reshenie problemy innovacij v biznese: kak sozdat' rastushhij biznes i podderzhivat' ego rost*. M.: Al'pina Biznes Buks, 2004. 290 p.; Kristensen K., Skott Je., Rot Je. *Chto dal'she? Teorija innovacij kak instrument predskazaniya otraslevyh izmenenij*. M.: Al'pina Biznes Buks, 2008. 398 p.
18. Kim, W. Ch. and Mauborgne, R. *Blue Ocean Strategy*. Harvard Business School Press, 2005.
19. Hodgkinson, G. P. and Sparrow, P. R. *The Competent Organization: A Psychological Analysis of the Strategic Management Process*. Buckingham: Open University Press (distributed by McGraw-Hill), 2002. 432 p.
20. Andrews, K. *The Concept of Corporate Strategy*, Irwin, Homewood, Illinois, 1987.
21. Verba, V.A., and O.M. Grebeshkova. «Problemi identifikacii Kompetencij Pidpriemstva.» *Problemi Nauki*, no. 7 (2004): 23—28.
22. Grebeshkova, O.M. «Pogljadi Na Prirodu Ta identifikaciju Strategichnogo Prostoru Pidpriemstva.» *Formuvannja Rinkovoї Ekonomiki* 19 (2008): 65—74.
23. Terner, Dzh. R. *Rukovodstvo Po Proektno-orientirovannomu Upravlennju / Per. S Angl. Pod Obshh. Red. V.I.Voropaeva*. M.: Izdatel'skij Dom Grebennikova, 2007. 552.
24. Pine, B. Joseph and Gilmore, James H. *The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage*, Harvard Business School Press, 1999.
25. Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: Wiley, 2010.

УДК 65.011.1

О. М. Гребешков, к.е.н., доц.
кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЧНА АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

O. M. Grebeshkov, PhD, associate
professor at Enterprise Strategy Department
of Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

STRATEGIC ADAPTATION OF ENTERPRISES: PRACTICAL ASPECTS

Анотація. Надзвичайна динамічність сучасного бізнес-середовища вимагає, на думку автора, перегляду традиційного в сучасній теорії та практиці менеджменту підходу до циклу стратегічного планування на підприємстві. У статті запропоновано визначення поняття стратегічної адаптації підприємства як постійно повторюваного процесу стратегічного вирівнювання всіх елементів бізнес-стратегії підприємства відповідно до контексту зовнішнього бізнес-середовища та доведено необхідність трактування цього процесу як нового стратегічного імперативу.

Annotation. Extremely dynamic modern business environment requires, according to the author, revision of the traditional approach to the management theory and practice of strategic planning. The paper proposes to define strategic adaptation of an enterprise as a recurrent process of strategic alignment of all elements of the business strategy of the enterprise according to the context of the external business environment. Author also proves the necessity of interpretation of this process as a new strategic imperative.

Ключові слова: бізнес-стратегія, стратегічний менеджмент, стратегічна адаптація, бізнес-процеси, стратегічний імператив.

Keywords: business strategy, strategic management, strategic adaptation, business processes, strategic imperative.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших умов успішного розвитку бізнесу та основою для досягнення підприємствами стійких конкурентних переваг у сучасних динамічних умовах господарювання є вчасне та коректне впровадження стратегічних змін. Щоб залишатися конкурентоспроможними підприємству кінця минулого сторіччя було достатньо дотримуватись шести- або восьмирічного стратегічного циклу. Сьогодні, завдяки глобалізації та зміні підходів до корпоративного управління, з'явилась необхідність у дотриманні значно коротшого періоду життєвого циклу стратегії підприємства. Крім того, експоненціальне зростання в останні кілька років кількісних і швидкісних характеристик інформаційних потоків у ринковому середовищі та на підприємстві потребує скорочення не лише довжини циклів перегляду бізнес-стратегії до трьох і менше років, але й якісної еволюції підходів до проведення стратегічних змін на сучасних підприємствах.

На сьогоднішній день помилки у стратегічному плануванні мають значно серйозніші та швидші наслідки, ніж будь-коли до цього. З іншого боку, рішучі, вчасні та влучні стратегічні ініціативи здатні сьогодні буквально «катапультивати» підприємство на нові конкурентні висоти, недосяжні для інших гравців ринку. Саме тому в умовах сьогодення довгострокові стратегії підприємства повинні задовольняти умовам короткострокових часових горизонтів і перспектив, дозволяючи застосування механізмів швидкого перегляду стратегій для збільшення їх гнучкості. Таким чином, дослідження практичних аспектів впровадження стратегічних змін на підприємствах у сучасних умовах господарювання є необхідною складовою успішного функціонування сучасного підприємства.

Теоретичною базою досліджуваного питання є праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків, як В. Касцелла [1], Г. Мур [2], А. Ідрісов [3], О.М. Гребешкова [4], В.А. Верба [5], І.Ю. Ільченко [6] та ін.

Результати. В умовах інтенсивної конкуренції, глобалізації та постійних технологічних змін, а також пришвидшеного життєвого циклу продукції і послуг, здатність підприємства адаптуватись до такого середовища набуває статусу нового стратегічного імперативу. З цієї точки зору стратегічну адаптацію можна визначити як постійно повторюваний процес стратегічного вирівнювання всіх елементів бізнес-стратегії підприємства у відповідності до контексту зовнішнього бізнес-середовища (адаптовано та доповнено за [7]).

Одним з ключів до успіху підприємства сьогодні є здатність оцінювати свою готовність до змін з метою поліпшення власних стратегічних процесів. Часто на підприємстві навіть глибоке розуміння менеджментом і виконавцями тонкощів власної бізнес-стратегії не знаходить відображення в конкретних операціях і бізнес-процесах, які постачають кінцевий продукт або послугу клієнту.

Стратегічні прорахунки не завжди є очевидними, тим не менш, вони чинять відчутний і навіть згубний вплив на основні бізнес-процеси підприємства, що призводить до неповного використання потенціалу прибутковості бізнес-напрямків, швидшого відтоку клієнтів тощо. Як правило, менеджмент майже ніколи не намагається з'ясувати чи була (і в якій саме мірі) помилковою бізнес-стратегія підприємства або ж просто стратегія не мала можливості проявити себе повною мірою із-за наявності недоліків конкретних бізнес-процесів на самому підприємстві.

Бізнес-процеси, як правило, сприймаються як основні засоби для реалізації бізнес-стратегії підприємства. Тим не менше, інші аспекти адаптації бізнес-стратегії, її впровадження на підприємстві мають не менш вирішальне значення для успіху стратегії. У той час як на багатьох підприємствах процес щорічного стратегічного планування більшою мірою є елементом бюджетування, все більше менеджерів розуміють, що справжній стратегічний план повинен чітко визначати, яким чином бізнес буде диференціювати себе і конкурувати на ринку.

Багато організацій і підприємств мають чітко сформульовану стратегію. Але насправді для досягнення успіху в її впровадженні та реалізації необхідно особливу увагу приділяти таким аспектам:

1. Ясність і чіткість формулювання стратегії та стратегічних цілей;
2. Чітке визначення інструментів досягнення та підтримки лідируючих позицій на цільовому сегменті ринку;
3. Орієнтація бізнес-процесів підприємства на реалізацію стратегії;
4. Стратегічне вирівнювання всіх значущих елементів бізнесу [6];
5. Керованість бізнес-процесів та їх вимірюваність;
6. Розуміння причинно-наслідкових зв'язків у межах всього стратегічного процесу;
7. Вимірюваність та інтерпретованість усіх ключових показників бізнесу;
8. Визначення та усвідомлення фактично обґрунтованих навичок і компетенцій, доступних бізнесу;
9. Інтегрованість бізнес-культури підприємства;
10. Орієнтація та фокус на клієнта та його потреби і запити.

Важливим аспектом стратегічної адаптації, який менеджменту будь-якого підприємства необхідно усвідомити в першу чергу, є постійна оцінка готовності підприємства до впровадження нової або перегляду існуючої стратегії. В світлі цього, для підприємства є важливим звернути увагу на такі аспекти:

- оцінка ефективності крос-функціональних процесів на підприємстві;
- визначення бар'єрів, які стримують успішну реалізацію бізнес-стратегії;
- своєчасне впровадження керованих змін, які б збільшили ймовірність успішної реалізації стратегії підприємства.

Як і процеси розробки та впровадження бізнес-стратегії, процеси стратегічної адаптації повинні базуватись на синергії трьох елементів стратегічного планування: моніторинг бізнес-процесів, вимірювання та оцінка ефективності поточної діяльності підприємства, дотримання підзвітності та інформаційної прозорості процесів реалізації бізнес-стратегії.

Бізнес-процеси є основними механізмами, які буквально перетворюють бізнес-стратегії в конкретні дії. Хоча більшість підприємств самоорганізуються навколо функціональних напрямків і відділів (розробок та інновацій, виробництва, фінансів, продажів і маркетингу тощо), продукти та послуги, які отримують клієнти, виробляються в результаті бізнес-процесів, які вимагають координації між цими функціональними напрямками, що в науковій та управлінській літературі часто називають «процесами доставки цінності», «основними» або «ключовими» бізнес-процесами. Саме ці основні процеси впливають на сприйняття бізнесу клієнтом. Підприємства в межах однієї галузі, як правило, мають схожі основні бізнес-процеси. Але саме те, як підприємство реалізує ці процеси, як швидко та успішно воно адаптує їх до умов бізнес-середовища та потреб споживачів, часто визначає його конкурентну перевагу на ринку і, в кінцевому рахунку, визначає його процвітання або провал.

Незалежно від того, які стратегії бізнес вирішує переслідувати, досягнення багатьох з них вимагає внесення цільових адаптивних змін і покращень у межах тих бізнес-процесів, які за своєю суттю пов'язані з ключовими стратегічними цілями. Для кожного бізнесу певні аспекти його роботи будуть мати важливіше значення для тієї чи іншої стратегії, ніж інші. Виявлення тих критичних точок, де вплив бізнес-процесів на реалізацію стратегічних цілей є найзначнішим і визначення тих адаптивних змін бізнес-процесів, які саме в даний час і в даних умовах ринкового

середовища можуть значно допомогти підприємству зосередитись на найбільш стратегічно значущих змінах і найефективніше перевести стратегію в практичну площину є життєво важливими завданнями для менеджменту підприємств.

Після успішної ідентифікації адаптаційних можливостей менеджмент буде мати змогу створити докладний план дій і відповідні команди для розробки та здійснення зміни в стратегічно важливих областях. У багатьох випадках подібні зміни будуть вимагати розробки нових або значного покращення існуючих ключових бізнес-процесів. Але вони також можуть включати і зміни в неключові («підтримуючі») бізнес-процеси (наприклад процеси «управління інформацією» та «придбання компетенцій»). Ці процеси часто надають життєво важливі внутрішні ресурси і забезпечують підтримку основних бізнес-процесів у наданні ціннісних пропозицій для клієнтів компанії.

Ідентифікація та візуалізація основних процесів є важливим першим кроком до впровадження стратегічних змін на підприємстві. Завдяки ефективному аналізу менеджмент може зрозуміти ту роль, яку різні бізнес-процеси грають у досягненні стратегічних цілей, що в свою чергу призводить до розуміння того, які поліпшення процесів можливо запровадити, і де можна вдосконалити розподіл ресурсів і застосовувати інструменти і технології

Будь-який курс на вдосконалення ефективності бізнесу вимагає розробки відповідних систем вимірювання, т.я. кожна стратегічна мета повинна супроводжуватися пов'язаною з нею кількісною метрикою, яка явно показує наскільки той чи інший бізнес-процес робить внесок у досягнення стратегічної цілі підприємства. При відсутності подібних метрик бізнес не в змозі встановити причинно-наслідковий зв'язок між конкретними бізнес-процесами та поставленими цілями, які він намагається досягти.

Для вирівнювання адаптаційних процедур із бізнес-стратегією підприємству необхідно мати надійні та точні дані щодо процесів, які підприємству необхідно змінити. Такі дані повинні включати в себе, зокрема, інформацію про поточну ефективність процесів на даний момент, що дозволило б виявити найзначніші прогалини між поточними та цільовими рівнями ефективності досягнення стратегічних цілей. Для досягнення цих цілей підприємству необхідно створити комплексну та динамічно оновлювану систему оцінки ключових показників, які б дозволили визначити прийнятні для нових умов бізнес-середовища рівнів стратегічної ефективності ключових бізнес-процесів.

Не викликає сумнівів, що реалізація стратегічних змін вимагає від топ-менеджменту підприємства виявлення та залучення до цього процесу потрібних кадрів, тому після визначення конкретних адаптаційних процедур щодо бізнес-стратегії, на підприємстві повинна бути створена відповідна організаційна культура, яка б гарантувала особисту емоційну залученість усіх співробітників і поєднувала індивідуальні прихильності і поведінку з досягненням стратегічних і тактичних планів підприємства.

Крім того, для якісного та успішного впровадження стратегічних змін на підприємстві повинен бути наявним досвідчений менеджер, який володіє знаннями про характеристики спрямованих організаційних змін і методики подолання опору, а також про фактори успіху процесів управління змінами. Крім того, необхідно обрати відповідний ситуації стиль управління змінами і команду, яка володіє всіма необхідними компетенціями в цій сфері, і яка може при необхідності застосувати кілька стратегій управління змінами.

На наше переконання та з урахуванням позитивного досвіду зарубіжних і деяких вітчизняних компаній, найкращим, з точки зору якості та швидкості пропонованих змін, варіантом запровадження функцій стратегічної адаптації на підприємстві є створення посади менеджера з розвитку бізнесу (компанії), або відділу розвитку бізнесу. Такий комплексний підхід дозволить уникнути низки «вузьких місць» при визначенні адаптаційних можливостей для підприємства. Однак, у процесі впровадження такого підходу, слід уникати таких відомих проблем як:

- нечітко визначені ролі та зони відповідальності відділу розвитку компанії;
- нечітко визначені моделі взаємодії відділу розвитку із топ-менеджментом компанії;

- нечіткість у визначенні метрик успішності адаптаційних процедур.

Для успішного функціонування відділу розвитку бізнесу в межах компанії, менеджмент повинен розуміти певні особливості роботи відділу розвитку. Відділ розвитку повинен мати можливість:

- приймати безпосередню участь у стратегічному процесі на підприємстві;
- отримувати вчасну та достовірну тактичну та аналітичну інформацію про діяльність всіх підрозділів підприємства;
- приймати участь у розробці та реалізації стратегічно значущих проектів в межах підприємства.

Намагаючись визначити ознаки успішних підрозділів розвитку бізнесу, ми знайшли одну їх універсальну характерну рису — вони є добре інтегрованими в структуру менеджменту підприємства та мають інформаційні зв'язки зі всіма структурними підрозділами компанії; вони досягли успіху в розробці їх організаційної логіки, та визначились із роллю, яку вони грають по відношенню до вищого керівництва та самої компанії у питаннях вирішення найактуальніших питань стратегічного характеру.

Висновки. Отже, постійна актуалізація стратегічних цілей і метрик підприємства у відповідності до контексту бізнес-середовища, і в свою чергу синхронізація корпоративної культури та організаційної структури управління, які визначають внутрішнє середовище підприємства, з адаптованими стратегічними цілями є передумовою ефективного функціонування підприємства в умовах сьогодення. Лише забезпечення постійного моніторингу бізнес-середовища через призму бізнес-стратегії та стратегічних цілей здатне сьогодні забезпечити лідируюче положення підприємства на ринку. Саме тому можна стверджувати, що стратегічна адаптація підприємства на сьогоднішній день набула статусу нового стратегічного імперативу.

Крім того, для забезпечення стабільності функції стратегічної адаптації на підприємстві доцільно створити підрозділ розвитку бізнесу (компанії), однією з центральних функцій якого було б визначення загроз і можливостей для компанії в середнь- та довгостроковій перспективі та розробці адаптаційних механізмів для іллімінації загроз або трансформації загроз у нові можливості, та для забезпечення максимального ефекту від використання визначених можливостей для розвитку бізнесу.

Література

1. Cascella V. Effective Strategic Planning. Process, measurements and accountability are the keys to success [Electronic resource] / V. Cascella. — Access mode: <http://texas-quality.org/-SiteImages/125/Reference%20Library/Effective%20Strategic%20Planning%20-%20Cascella.pdf>
2. Moore G. A. Living on the Fault Line, Revised Edition: Managing for Shareholder. Value in Any Economy / G. A. Moore. — New York: HarperBusiness, 2002. — P. 304.
3. Идрисов А. Стратегия: с чего начать и чем закончить? [Электронный ресурс] / А. Идрисов. — Режим доступа: http://www.strategy.ru/UserFiles/File/nb_strategy_idrisov_april.pdf
4. Гребешкова О. М. Проекти розвитку компанії: специфіка визначення та класифікація / О. М. Гребешкова // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. — 2009. — № 4 (20). — С.38—44.
5. Верба В. А. Еволюція управлінських технологій як віддзеркалення проблематики та завдань розвитку підприємств / В. А. Верба // Стратегія економічного розвитку України. — 2014. — № 34. — С. 148—156.
6. Ільченко І. Ю. Основи розробки та впровадження бізнес-стратегії підприємства [Електронний ресурс] / І. Ю. Ільченко. — Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/5737>
7. Let Chaos Reign, Then Rein in Chaos — Repeatedly: Managing Strategic Dynamics for Corporate Longevity // Strategic Management Journal. — 2007. — Vol. 28. — P. 965—979.

8. Leading Implementation of Strategy and Change [Electronic resource] — Access mode: <http://www.mce-ama.com/strategy-execution-expertise/leading-implementation-of-strategy-and-change/>

Reference

1. Cascella V., (2002, January 1). Effective Strategic Planning. Process, measurements and accountability are the keys to success. Retrieved September 1, 2014, from <http://texas-quality.org/SiteImages/125/Reference Library/Effective Strategic Planning — Cascella.pdf>
2. Moore G., (2014). *Living on the fault line managing for shareholder value in any economy*. S.l.: HarperCollins e-Books.
3. Idrisov A. Strategiya: s chogo nachat' i chem zakonchit'? Retrieved September 1, 2014, from http://www.strategy.ru/UserFiles/File/nb_strategy_idrisov_april.pdf
4. Grebeshkova O., (2009). Proekty rozvytku kompanii': Specyfika vyznachennja ta klasyfikacija. *Visnyk Kryvoriz'kogo Ekonomichnogo Instytutu KNEU*, 4(20), 38—44.
5. Verba V., (2014). Evoljucija upravlin's'kyh tehnologij jak viddzerkalennja problematyky ta zavdan' rozvytku pidpryjemstv. *Strategiâ Ekonomichnogo Rozvitku Ukraini*, (34), 148—156.
6. Ilchenko I., (2010). Osnovy rozrobky ta vprovadzhennja biznes-strategii' pidpryjemstva. Retrieved August 29, 2014, from <http://vlp.com.ua/node/5737>
7. Burgelman R., Grove A., (2007). Let Chaos Reign, Then Rein in Chaos — Repeatedly: Managing Strategic Dynamics for Corporate Longevity. *Strategic Management Journal*, 965—979.
8. Leading Implementation of Strategy and Change. (n.d.). Retrieved from <http://www.mce-ama.com/strategy-execution-expertise/leading-implementation-of-strategy-and-change/>

УДК 005.8:005.93

М. М. Марченко, к.е.н., доц.
кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

M. M. Marchenko, PhD, Associate Professor at
Enterprise Strategy Department,
SHEI «KNEU named after Vadym Hetman»

METHODOLOGICAL FEATURES OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT PROJECTS

Анотація. Досліджено підходи до оцінки розвитку компанії, надано методичні рекомендації з оцінки ефективності реалізації проектів розвитку підприємства на основі виділення проектів ринково-позиційного типу ринкової поведінки та ресурсно-компетентного типу.

Annotation. Approaches to evaluation of the company are revised in the article. Author provides the guide lines for evaluating the effectiveness of implementation of development projects on the basis of the selection of «positioning market behaviour» and «resource-competence» types of projects.

Ключові слова: проект, розвиток підприємства, оцінка ефективності, ринкова поведінка.

Keywords: project, development of enterprise, performance evaluation, market behavior.

Різноманітність концептуально-методологічних підходів оцінювання розвитку компанії за рядом критеріїв результативності спрямованих управлінських зусиль у напрямку якісних трансформацій, ускладнює контроль досягнення встановлених параметрів розвитку компанії. У цьому зв'язку представляється доцільним поставити питання та вирішити науково-прикладну проблему визначення принципів оцінювання розвитку компанії, і зокрема проектів розвитку підприємства.

Аналітичний огляд досліджень, що представлені у науковій і науково-практичній літературі та присвячені питанням оцінювання розвитку компанії, зумовлює поєднання усіх дослідницьких робіт за двома напрямками. До першого слід віднести праці, що присвячені проблемам вимірювання діяльності компанії (які досить часто ототожнюють з оцінкою розвитку) та формування оціночних систем. В основу зазначених моделей оцінювання покладена ідея формування системи показників, що відображають досягнення компанії за різними напрямками діяльності. Другу групу утворюють праці науковців, в яких досліджуються теоретико-методичні засади управління розвитком і в межах даної проблематики розглядаються такі складові менеджменту розвитку, як ідентифікація ознак, видів і чинників розвитку [1—4], принципи і концептуальні положення управління розвитком компанії, оцінка ефективності розвитку організації з позицій різних стейкхолдерів [5], методичні підходи до оцінювання розвитку [6, 7].

Складність оцінки ефективності реалізації проектів розвитку пояснюється багатогранністю такої категорії, як розвиток, різноманітністю ідентифікації його ознак і концепцій щодо критеріїв оцінки якісних та кількісних змін в компанії, об'єктів вимірювання та методичних положень щодо оцінки результатів покращень в компанії.

Метою нашої роботи є дослідити різні підходи до оцінювання розвитку компанії, і, на основі інструментарію стратегічного та проектного аналізу, запропонувати методичні особливості оцінки ефективності реалізації проектів розвитку підприємства.

Маємо визнати, що не тільки вимірювання, але й ідентифікація змін, якими супроводжується розвиток компанії, надзвичайно складне та неоднозначне завдання, що пояснюється тим, що [8]:

1) не існує чітких підходів до відокремлення кількісних змін від якісних (які є однією з ключових ознак розвитку), оскільки ці процеси є взаємодоповнюючими (щоб переконатись у цьому, достатньо пригадати про один із законів діалектики — перехід кількісних змін у якісні);

2) у науковій літературі відсутній єдиний погляд на систему показників і критеріїв, яка дозволяє оцінювати рівень розвитку економічної системи, зокрема компанії, і навіть сама доречність розроблення такої системи залишається невизначеною;

3) виходячи з поліваріантності проявів розвитку та великого різноманіття економічних організацій (компаній, підприємств, фірм, їх об'єднань з урахуванням масштабів і бізнес-профілів діяльності), задля відстеження проявів та оцінювання результатів розвитку слід визнати важливим застосування якісних вимірювачів (індикаторів), спосіб відбору та склад яких є окремим науковим завданням для дослідників.

Науковці і практики намагаючись визначити показники розвитку компанії схиляються до двох напрямів: 1) розроблення інтегрального показника розвитку, який дає уяву щодо рівня розвитку компанії та 2) формування системи показників, що відображає рівень досягнення результатів компанії та оцінку її потенційних можливостей.

Для формування системи оцінювання проектів розвитку передусім необхідно окреслити ті процеси покращень у компанії, що мають бути ідентифіковані як розвиток. Зазвичай розвиток трактується як процес трансформації, що супроводжуєть-

ся структурними змінами і зростанням якісних параметрів системи. Розвиток економічної системи відрізняють такі відмітні характеристики, як незворотність, спрямованість, закономірність змін, що його зумовлюють. Проекти розвитку підприємства передбачають впровадження стратегічних змін на підприємстві задля створення відмітних характеристик організації та підвищення рівня її компетентності в спільноті подібних суб'єктів певної діяльності.

Більшість дослідників розвитку економічних мікросистем (підприємств, компаній, організацій) заперечують можливість існування єдиного універсального кількісного показника розвитку, оскільки розвиток — це, перш за все, якісна зміна структури та функціонування компанії, що знаходить прояв у всіх без виключення її складових (підсистемах, підрозділах) і відносинах (зв'язках).

Нами пропонується розділяти проекти розвитку на дві групи, ті, що базуються на ринково-позиційному типі ринкової поведінки та на ресурсно-компетенційному типі. Виходячи з того, що ці проекти мають різні шляхи досягнення стратегічної мети, різний характер конкурентної поведінки, доцільно запропонувати систему індикаторів результативності та вимірників ефективності цих проектів (табл. 1). Для ринково-позиційних проектів розвитку вибираються показники, які дозволяють проводити оцінку ефективності та результативності процесу розвитку, в той час як оцінка ресурсно-компетенційних проектів в основному відбувається за рахунок результативних показників.

Основними вимогами щодо системи вимірників розвитку є її інформаційна «повнота» й адекватність репрезентації взаємопов'язаних «індикаторів — показників», надійність даних та їх значущість для осіб, які ухвалюють рішення щодо розвитку компанії, а також повторюваність вихідних даних, що дає змогу регулярно оновлювати інформацію за відповідним критерієм розвитку компанії.

Доволі часто для отримання узагальнювальних висновків, розроблення та прийняття стратегічних рішень щодо управління розвитком існує необхідність у розробленні та застосуванні інтегральних показників розвитку, які б надавали принципovu, максимально повну та загальну оцінку рівня розвитку компанії. Формування та застосування інтегральних показників розвитку компанії має серйозні проблеми концептуального та методичного характеру. Перш за все це стосується ідентифікації механізму впливу змін в окремих складових системи на загальний результат діяльності компанії. Щоб дослідити цей механізм, необхідно встановити ланцюг причинно-наслідкових зв'язків між спрямованими діями і результатом, який має бути відображений у показниках, що характеризують якісні зміни системи. При цьому доволі складним завданням виявляється кількісна фінансова або нефінансова оцінка ідентифікованих змін і знаходження бази для порівняння отриманих результатів.

Таблиця 1

**СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ВИМІРНИКІВ
ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Характер конкурентної поведінки	Індикатори	Показники
Ринково-позиційний підхід	Досягнення відповідності впроваджуваних змін цілям і стратегії компанії Інвестиційна привабливість підприємства Зміна фінансово-економічного становища Диверсифікація діяльності Продуктовий портфель підприємства Задоволеність (лояльність) споживачів і клієнтів Стан техніко-технологічної бази	Дисконтований грошовий потік Індекс рентабельності інвестицій, термін окупності інвестицій Показники рентабельності, ділової активності, ліквідності Кількість напрямів діяльності Структура продуктового портфелю Показники ринкової влади компанії, якості продукції Рівень зносу (фізичного та морального) активів

Закінчення табл. 1

Характер конкурентної поведінки	Індикатори	Показники
Ресурсно-компетенційний підхід	Забезпеченість ресурсами (у т.ч. інтелектуальними) Збалансованість ресурсів компанії у забезпеченні конкурентних переваг Розвиток персоналу Інформаційне забезпечення діяльності Розвиток системи корпоративного управління Якість управління у компанії	Показники ефективності використання ресурсів Рівень кваліфікації персоналу Склад організаційних компетенцій Наявність та характеристики інформаційних систем Час на підготовку та якість прийняття різних управлінських рішень Динаміка доходів власників, менеджменту та працівників компанії

Серед проблем використання інтегрованих показників розвитку (наприклад, таких, як вартість компанії або її конкурентна позиція), дослідники зазначають ряд особливостей [8]: 1) складність доведення чіткої взаємозалежності покращення або погіршення значень інтегрованих показників з реалізованими заходами щодо розвитку компанії, елімінування дії зовнішніх факторів, виокремлення впливу розвитку окремих елементів системи або зв'язків між ними, які не є очевидними; 2) наявність часових розривів між здійсненням заходів щодо розвитку компанії і отриманими результатами, та покращенням обраних інтегрованих показників; 3) можливість елімінування окремих заходів у процесі розвитку компанії, внаслідок протилежної їх дії на різні елементи системи.

Усе зазначене зумовлює необхідність чіткого декомпанування та факторного аналізу впливу заходів щодо розвитку компанії на величину інтегрованих показників, урахування часового лагу між здійсненням заходів і отриманим результатом і мультиплікативний характер очікуваних ефектів.

Зазвичай, в основу дослідження розвитку підприємств закладаються різні методологічні критерії:

- функціональний — підприємство сегментується на окремі елементарні функціональні блоки, які у сукупності забезпечують виготовлення продукції (реалізацію цільової функції), а потім визначається та оцінюється вплив кожного з виділених елементів за результатними, витратними чи порівняльними критеріями на зміни загальносистемної ефективності;

- процесний — передбачає структурування діяльності підприємства за окремими технологіями, які у свою чергу розбиваються на елементарні бізнес-операції, на цій основі моментно аналізується ефективність виконання окремих стадій (операцій) виробничо-комерційних процесів, із визначенням тенденцій у їх зміні та факторів впливу;

- об'єктний — передбачає аналіз підприємства як сукупності матеріально-технічних, організаційно-технологічних і соціально-трудових об'єктів-елементів, а також дослідження зміни кожного з них із загальнокорпоративних позицій;

- структурний — базується на дослідженні змін структурно-функціональних залежностей та інформаційних зв'язків між окремими підрозділами та всередині них;

- результатний — визначає ефективність організаційно-економічного розвитку на основі дослідження отриманих результатів, факторів, що їх зумовили, за певний часовий період;

- часовий — ґрунтується на аналізі зміни часових проміжків, які витрачаються на виконання операцій, функціонування окремих механізмів, виготовлення продукції.

При оцінці проектів ринково-позиційного характеру конкурентної поведінки доцільно використовувати такі основні підходи: витратний (майновий), порівняльний (ринкових аналогів), капіталізації доходу та дисконтування грошового потоку. Слід зазначити, що кожний із перелічених підходів реалізується за допомогою специфічних методів і методик, вибір яких залежить від об'єкту оцінки. До витратних

методів оцінки відносяться такі: метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами, метод кількісної діагностики, метод обліку витрат на інфраструктуру, метод заміщення, метод індексації даних проектно-кошторисної документації. Порівняльна оцінка здійснюється за допомогою методу парних продаж, методу статистичних коригувань, експертних методів порівняння, методу мультиплікаторів порівняння. До результативних методів належать метод капіталізації доходу, метод дисконтування грошових потоків, метод залишкового доходу [9].

Визначення цінності проекту порівняно з іншими проектами, а також аналіз фінансової привабливості проекту за умов обмеженості ресурсів вимагає додержання загальних правил їх оцінки та порівняння. Вибір конкретного критерію для прийняття рішення про фінансову чи економічну доцільність проекту залежить від різних факторів: ринкова перспектива, існування обмежень на ресурси для фінансування проекту, коливання чистих потоків фінансових коштів, можливість одержання пільг при придбанні певних ресурсів.

Практика оцінки ефективності проектних рішень має в своїй основі такі принципи:

- оцінка можливості інвестування базується на зіставленні грошового потоку, що формується в результаті реалізації проекту, і вкладень, необхідних для його здійснення;
- приведення інвестиційного капіталу і грошового потоку до єдиного розрахункового року (що, як правило, передує початку проекту);
- дисконтування грошових потоків здійснюється за ставками дисконту, що відображають альтернативну вартість капіталу.

Найпоширенішими у використанні є інтегральні показники, основані на концепції дисконтування. До них, передусім, належать: чисті дисконтовані грошові потоки, чиста теперішня вартість, коефіцієнт вигоди — затрати, внутрішня норма доходності, період окупності, еквівалентний анuitет, ефективність витрат.

Проблема оцінки ресурсно-компетенційних проектів полягає у багатокомпонентності та складності взаємозв'язків між окремими елементами системи діяльності підприємства, а також у суб'єктивності оцінок, які надаються експертами в ході проведення аналітичних процедур. Ця проблема загострюється, якщо мова йде про стратегічні проекти, критерії виокремлення яких із загального портфелю проектів розвитку підприємства є переважно якісними. Тому сфера застосування аналітичних методів, що передбачають повне знання детермінованих величин і залежностей у межах досліджуваної системи є обмеженою. Використання статистичних методів шляхом відображення стану системи за допомогою складання моделей на основі вибіркового спостереження вибірки дозволяє отримувати статистичні закономірності та поширювати їх на поведінку системи в цілому, виявляти характер, силу взаємного впливу елементів всередині системи, а також компонентів її оточення. Також для дослідження складних систем можна застосовувати теорію множин, проте використання відповідного інструментарію виявляється обмеженим у силу складності його застосування в практичній діяльності підприємств. Найпоширенішим способом дослідження нових структур різноманітної природи залишаються логічні методи, за допомогою яких можна описувати ті відносини, які передбачені законами логіки та підпорядковуються вимогам логічного базису.

Принципових відмінностей між згаданими методами системного аналізу немає і необхідно використовувати такий метод, який виявиться найдоцільнішим у конкретному випадку.

Проекти розвитку ресурсно-компетенційного характеру часто важко виміряти такими показниками, як сума витрачених на їх розробку та реалізацію грошей, рівно як і незалежними параметрами, які можуть описувати їх необхідність. Цінність даних проектів визначається їх відповідністю стратегічним пріоритетам компанії, але не об'ємам грошових коштів, які були витрачені на їх створення. Якщо ресурсно-компетенційні проекти відповідають стратегії організації, то їх цінність для компанії суттєво зростає. І навпаки, якщо не відповідають стратегії компанії, то на-

віть якщо на їх розвиток було затрачено багато коштів, цінність даних активів буде незрівнянно мала.

Відповідно оцінка ефективності проектів розвитку повинна відбуватись з використанням широкого комплексу показників і не тільки фінансового характеру. На основі індивідуально розроблених показників, зіставлення планових і фактичних даних керівники одержують інформацію, що дозволяє їм зробити оцінку ефективності реалізації проектів розвитку у різних областях діяльності компанії.

Для оцінки ефективності процесу розвитку на підприємстві проекти розвитку доцільно розділяти не тільки на ринково-позиційні та ресурсно-компетенційні, а також на основні та додаткові. До основних будуть відноситись проекти, при невдалій реалізації яких інші не зможуть вважатись проектами розвитку, або не принесуть бажаного економічного ефекту (це можуть бути як ринково-позиційні, так і ресурсно-компетенційні проекти). Додатковими будуть вважатись ті проекти, які за умови успішної реалізації основних проектів запускають механізм синергійного ефекту від впровадження всього процесу розвитку.

Необхідно звернути особливу увагу на ефект синергії під час взаємодії проектів розвитку. Одним з основних критеріїв доцільності розвитку підприємства з використанням моделі стратегічної взаємодії різних проектів є отримання компанією позитивного синергійного ефекту, сутність якого найчастіше розкривається через залежність « $2+2=5$ », тобто результати спільної реалізації проектів розвитку виявляються суттєво більшими, ніж вони здатні досягти поодиночі. Проте, не заперечуючи існування такого ефекту, питання виявлення джерел його формування і способів вимірювання залишаються відкритими.

При оцінці синергійного ефекту проектів розвитку можна виділити такі проблеми: багатогранність і поліаспектність взаємозв'язків як таких; асиметричність інформації про результати взаємодії для кожного з проектів; переважання експертних методів оцінки впливу факторів і результатів спільної реалізації проектів унаслідок неявної природи деяких з об'єктів такої оцінки тощо.

Таким чином, з несуттєвими розбіжностями дослідники сходяться у розумінні основних джерел синергійних ефектів, проте неоднозначними виявляються способи вимірювання синергійного ефекту та сфери їх застосування. Прихильники «фінансового підходу» наполягають на використанні показника віддачі на капітал: наскільки більше/менше може знадобитися інвестованого капіталу (активів) без взаємодії, щоб сформувати такий самий за величиною грошовий потік, що створюється капіталом за умов стратегічної взаємодії. Інакше кажучи, на скільки процентів ефект синергії збільшує/зменшує вартість капіталу інвесторів у капіталі підприємства.

Проте подібний «прямий» спосіб оцінки синергійного ефекту не завжди виявляється методично та практично дієвим. Особливо гостро ця проблема проявляється при спробах оцінки управлінської синергії. Наприклад, у процесі управління проектами розвитку підприємства слід враховувати протиріччя між стратегічними орієнтирами як окремого проекту, так і сукупності проектів розвитку. Якщо перевага надається короткостроковим показникам зростання та рентабельності, за таких обставин, як правило, не дотримуються довгострокові показники. Тому, якщо підприємству доводиться фокусуватися на множині цілей, і відповідно на реалізації низки проектів для їх досягнення, доцільно чітко визначати їх пріоритетність з метою пошуку компромісу у черговості їх досягнення. У свою чергу такі пріоритети залежатимуть від [10]: 1) переваг керівництва компанії — фокусування на поточному прибутку (модель американського менеджменту) або довгострокових доходах від зростання ринкової вартості їх акціонерного капіталу (модель японського менеджменту); 2) припустимого з точки зору керівництва рівня ризику, зумовленого нестабільністю середовища функціонування та перспективністю різних видів діяльності за критеріями зростання та рентабельності.

Підводячи підсумки зазначеному, підкреслимо, що кожне підприємство має розробляти свої методичні засади для аналізу ефективної реалізації проектів розвитку, які б відбивали його особливості, розширюючи чи звужуючи в разі потреби

відповідні групи факторів. Головна мета при цьому — визначення «критичних точок» у функціонуванні та управлінні підприємством, які стають основою для встановлення пріоритетів у розвитку компанії.

Література

1. *Василенко В. А.* Менеджмент устойчивого развития предприятий / Василенко В. А.: Монография — К.: Центр учебной литературы, 2005. — 648 с.
2. *Пономаренко В. С.* Стратегічне управління розвитком підприємства/ Пономаренко В. С., Пушкар О. І., Тридід О. М. / Навчальний посібник. — Харків: ХДЕУ, 2002. — 640 с.
3. *Раєвська О. В.* Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі /Раєвська О. В.// Монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. — 496 с.
4. *Тридід О. М.* Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / Тридід О. М. // Монографія. — Х.: Вид-во «ХДЕУ», 2002. — 364 с.
5. *Сухов С. В.* Развитие организаций: цели и эффективность [Електронний ресурс] / Сухов С. В. // Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/targets_n_effect.shtml
6. *Абибуллаєв М. С.* Теоретико-методические основы оценки инновационного развития предприятий / Абибуллаєв М. С. // Стратегія економічного розвитку України. — 2004. — № 15. — С. 80—87.
7. *Верба В. А.* Концептуальні засади вимірювання розвитку компанії / Верба В. А. // Вісник НУ «Львівська політехніка». «Проблеми економіки та управління». — 2010. — № 668. — С. 17—23.
8. *Каплан Р.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты / Каплан Р., Нортон Д. — М.: Олимп-Бизнес, 2005.
9. *Верба В. А.* Систематизація активів підприємства: стратегічний аспект / Верба В. А. // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Випуск 220: Том II. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2006 — С. 493—501.
10. *Гребешкова О. М.* Проблеми виявлення та оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств [Електронний ресурс] / Гребешкова О. М. // Режим доступу: http://elgreb.at.ua/publstrategicheskije_partnerstva/sinergeticheskij_ehffekt_strategicheskogo_vzaimodejstvija_predpriyatij/10-1-0-3

УДК: 658:330.341.1

*Павленко І. А., д.е.н., проф. кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ

*Pavlenko I. A., Doctor of Science (Econ.),
Professor, professor of business economics
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman*

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND LEGAL BASES

Анотація. Досліджено сутність економічних категорій «інновації», «інноваційне підприємництво», «національна інноваційна система». Удосконалено понятійно-катего-

ріальний апарат теорій інноваційного підприємництва та класифікацію інновацій із врахуванням сучасного рівня розвитку науки і техніки та потреб формування ефективного механізму державної підтримки інноваційного підприємництва. Доведено визначальну роль інноваційного підприємництва як джерела міжнародної конкурентоспроможності, трансформації та поступального розвитку економік країн. Запропоновано цілісну концепцію та розроблено організаційні, правові, фінансові й економічні засади розвитку національної інноваційної системи.

Annotation. The essence of such economic categories as «innovations», «innovative entrepreneurship», «national innovative system» has been investigated and specified. The defining role of the innovative entrepreneurship as a source of international competitiveness and economic development has been demonstrated. The prerequisites and principles of the innovative entrepreneurship development in Ukraine have been revealed. The role of the innovative entrepreneurship has been defined and the state of its financing has been assessed. The organizational, legal, financial and economic bases of national innovation system have been worked out. The complex of measures to improve the organizational and functional system of innovative enterprises in Ukraine has been developed.

Ключові слова: інновація, інноваційне підприємництво, національна інноваційна система, організаційно-функціональна система інноваційного підприємництва, механізм стимулювання інноваційного підприємництва.

Keywords: *innovation*, innovative entrepreneurship, national innovative system, organizational and financial system of innovative entrepreneurship, legislative support of innovative entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими завданнями. Початок ХХІ століття характеризується суттєвими якісними змінами в характері і рушійних силах суспільного розвитку. Економічні системи держав безперервно модернізуються у відповідь на динамічні технологічні зрушення. Жорстка конкурентна боротьба сприяє скороченню часу виходу товарів на світові ринки, змушуючи країни прискорювати інноваційні процеси та оперативно комерціалізувати новітні розробки. Тому основним фактором ефективного розвитку економіки України в сучасних умовах є системне використання її інноваційного потенціалу. Лише на цій основі можливе нарощування темпів зростання валового внутрішнього продукту, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, протистояння світовим викликам і проявам фінансової кризи.

Необхідність розбудови економіки України на інноваційній основі задекларована ще наприкінці минулого століття. Але без наукових обґрунтувань і механізмів реалізації необхідних рішень ефективно розв'язання цієї проблеми практично неможливе, про що свідчить сучасний стан вітчизняної економіки. Саме тому особливої ваги набувають наукові розробки, що спрямовані на дослідження ролі інновацій у ринковій економіці. Головним наслідком ігнорування інноваційного чинника економічного зростання протягом усього періоду розвитку держави в умовах незалежності стала глибока системна економічна криза в державі і, зокрема, в науковій та інноваційній сфері діяльності.

Усе це вимагає якнайшвидшої розробки нової парадигми подальшої трансформації та розвитку економіки України на основі інноваційної складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях розглядається широкий спектр питань інноваційного розвитку економічних систем. Цій проблемі присвячені наукові розробки відомих українських і російських учених: Андрощука Г. О. Абалкіна Л.І., Амоші О.І., Антонюк Л.Л., Аптекарь С.С., Багрової І.В. [1], Бажала Ю.М., Буркінського Б.В., Гальчинського А.С., Геєця В.М., Глазьева С.В., Гончарової Н.П., Гриньова В.П., Єгорова І.Ю., Завліна П.Н., Іванової Н.І., Кавтиш О.П. [3], Карпунь І.Н. [4], Кузьміна О.Е., Красовської О. [5], Лукінова І.І., Мамутова В.К., Осики А.П., Поручника А.М., Соколенка С.І., Соловйова В.П., Хобти В.М., Чернеги О.Б., Чухна А.А., Швиданенко Г.О., Шубіна О.О., Яковлева А.І., Яковця Ю.В. і багатьох інших.

Значний внесок у розробку цієї тематики внесли зарубіжні економісти: М. Браун, Дж. Воркс, К. Ватсон-Хемпілл, Д. Ганн, Е. Денісон, М. Джордж, М. Догсон, П. Друкер, Ч. Едквіст, К. Крістенсон [9], Р. Лукас, М. Мак-Каун, Р. Нельсон, М. Портер, К. Прахалад, Т.О'Реллі [10], Е. Рот, А. Салтер, Б. Санто, Д. Скотт С. Стерн, М. Стефік, Дж. Стренд, Б. Твісс, Дж. Тіммонс [11], С. Уінтер, Р. Фостер, К. Фрімен Г. Хамел, Г. Чесброу [8], Р. Шелтон, Й. Шумпетер [7] та багато інших. Незважаючи на значну кількість наукових робіт і публікацій щодо різних аспектів інноваційного процесу, низка питань інноваційного підприємництва залишається не розробленими, відсутні комплексні дослідження, спрямовані на переведення економіки країни на шлях інноваційного розвитку, значна частина розробок носить фрагментарний характер.

Подолання економічної кризи та кризи в науковій та інноваційній діяльності можливе лише шляхом розширеного відтворення інноваційного процесу і комерціалізації новітніх розробок у всі сфери суспільного життя. Це зумовлює необхідність узагальнення, систематизації та поглиблення наукових досліджень з проблем інноваційного розвитку економіки України і впровадження їх результатів у практичну діяльність.

Тому метою є дослідження на базі новітніх економічних концепцій сутності інноваційного підприємництва, обґрунтування його ролі в економічному відтворенні, факторів його формування й стимулювання та розробка теоретико-методологічних положень механізму розвитку і регулювання в Україні.

Результати дослідження. Інноваційні зміни утворюють в економічній системі внутрішню енергію ефективного розвитку, породжують потужний імпульс економічного зростання, забезпечують синергетичний ефект, створюють умови для переходу економічної системи у нову якість. Вони є ключовою ланкою, джерелом трансформації і поступального розвитку економіки. Економічне зростання, яке здійснюється на підставі глибоких якісних змін в системі суспільного виробництва, породжених інноваційним підприємництвом, є умовою надійного, гарантованого забезпечення високих та стійких темпів економічного зростання. Саме таку динаміку правомірно називати розвитком. Узагальнення наукових джерел дозволило уточнити понятійно-категоріальний апарат теорії інноваційного підприємництва, зокрема, дати авторське визначення сутності ряду категорій: «інновація» як прирощення знань у результаті розумової діяльності, які в процесі комерціалізації стають конкурентним товаром; «інноваційне підприємництво» як створення і розвиток нового бізнесу чи розширення уже існуючого через застосування системних інновацій та «інноваційний процес» як послідовний ланцюг подій, в якому новація з ідеї перетворюється у розробки і з'являється у вигляді конкретної продукції, технології чи послуги.

Систематизація наукових поглядів на сутність і прояви інновацій зумовила необхідність доповнити їх класифікацію з врахуванням сучасного рівня розвитку науки і техніки та потреб формування ефективного механізму державної підтримки інноваційного підприємництва через введення нових критеріальних ознак: ступінь комерціалізації (впроваджені інновації, частково впроваджені та на початковому етапі реалізації); вартість розробки (з високим, середнім і помірним рівнем); тривалість використання (довгострокові, середньострокові, короткострокові, разові) та ступінь відкритості науково-технологічного співробітництва учасників інноваційного процесу (відкриті та закриті інновації) (рис. 1).

Інноваційне підприємництво як системне економічне явище має використовувати різні механізми управління інноваційним процесом залежно від групи, до якої належать інновації, водночас враховуючи, що кожне нововведення може характеризуватися кількома класифікаційними ознаками.

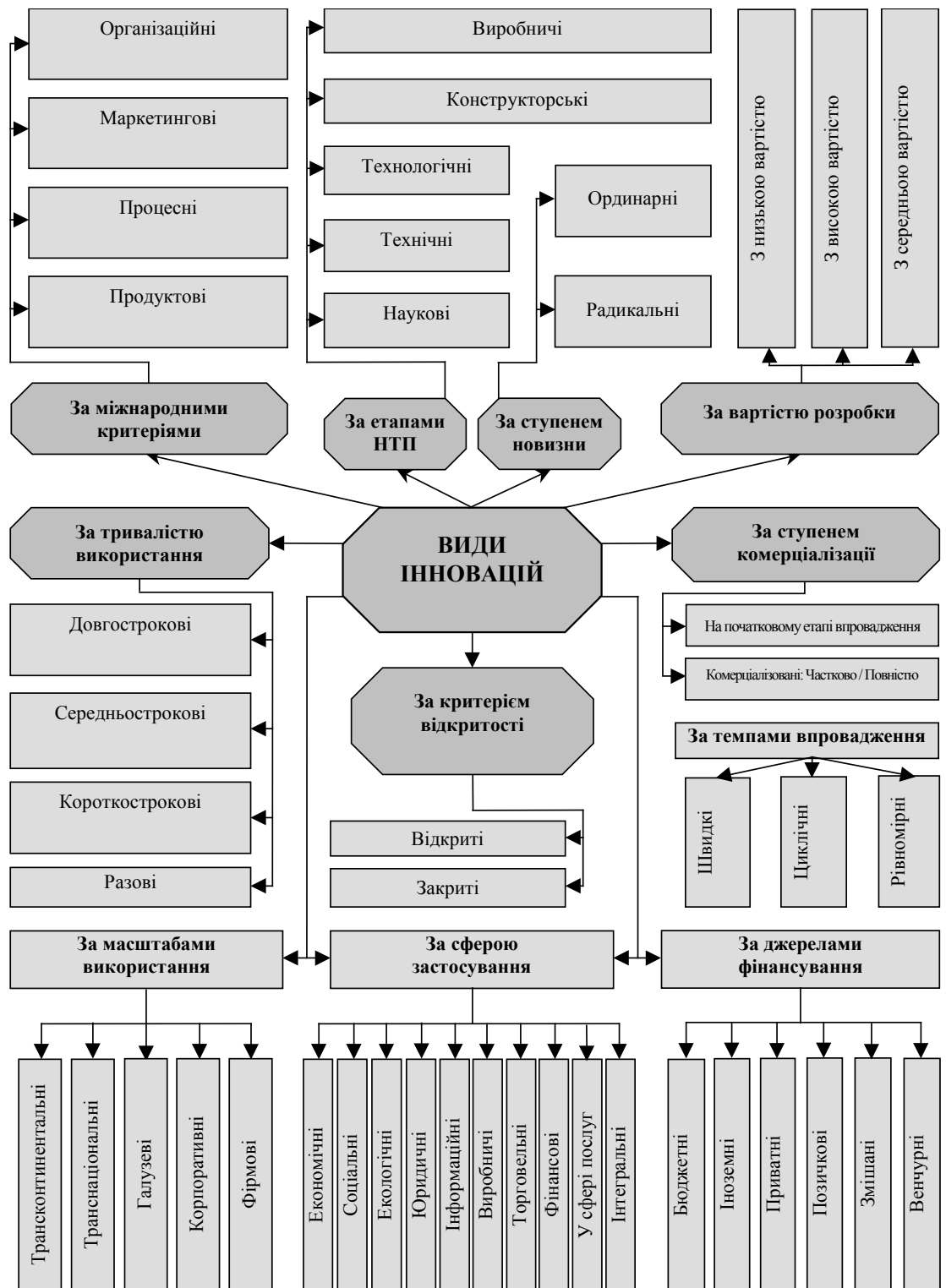


Рис. 1. Багатокритеріальна класифікація інновацій (розроблено автором)

Необхідність побудови ефективної системи інноваційного підприємництва в Україні спричинила потребу встановлення його суб'єктів і об'єктів, принципів його формування та функціонування. У результаті діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва з'являється об'єкт інноваційного підприємництва, тобто продукт, з приводу якого з'являються економічні, правові, фінансові та інші взаємовідносини

між суб'єктами інноваційного підприємництва. Важлива роль у реалізації наукомістких і складних інноваційних ідей у ринковій економіці належить об'єднанням підприємницьких структур: консорціумам, концернам, холдингам, фінансово-промисловим групам, венчурним, інжиніринговим фірмам, технопаркам, інкубаторам, технополісам та іншим асоціаціям і союзам юридичних осіб. Серед суб'єктів, які відіграють в інноваційному процесі важливу роль, необхідно відзначити організації, котрі забезпечують збір, систематизацію та аналіз інформації в галузі науково-технічного прогресу, експертизу інноваційних проектів, пропозицій і програм, сертифікацію наукоємної продукції, просування інновацій на регіональний, міжрегіональний і зарубіжний ринок, здійснюють рекламну і виставкову діяльність, захист інтелектуальної власності. На теперішній час існує нагальна проблема створення сучасної вітчизняної інформаційної системи, інтегрованої у міжнародну, яка б відповідала умовам та потребам розвитку інноваційного підприємництва в країні.

Узагальнення наукових доробок з питань методології інноваційної діяльності, дозволяє зробити висновки, що на сучасному етапі розвитку економіки України взаємодія суб'єктів та об'єктів інноваційного підприємництва має здійснюватися на принципах, які б формували стратегію і тактику, спрямовану на подолання економічної кризи. Обґрунтовується, що інноваційне підприємництво має базуватися на таких найважливіших принципах: системності, комплексності, керованості, цілеспрямованості, безперервності, своєчасності, оптимальності, наступності, послідовності, незворотності, виправданого ризику і максимального врахування інтересів суб'єктів інноваційного процесу.

Враховуючи завдання і цілі соціально-економічного розвитку України на нинішньому історичному етапі, метою створення національної інноваційної системи, яку наведено на рис. 2, на нашу думку, мають бути пріоритети подолання кризи в усіх сферах економіки та суспільного життя, забезпечення стійких, гарантованих темпів економічного зростання у найближчій і віддаленій перспективі за рахунок нововведень, найсучасніших досягнень науки та техніки, і на цій основі підняття життєвого рівня населення до європейських стандартів.

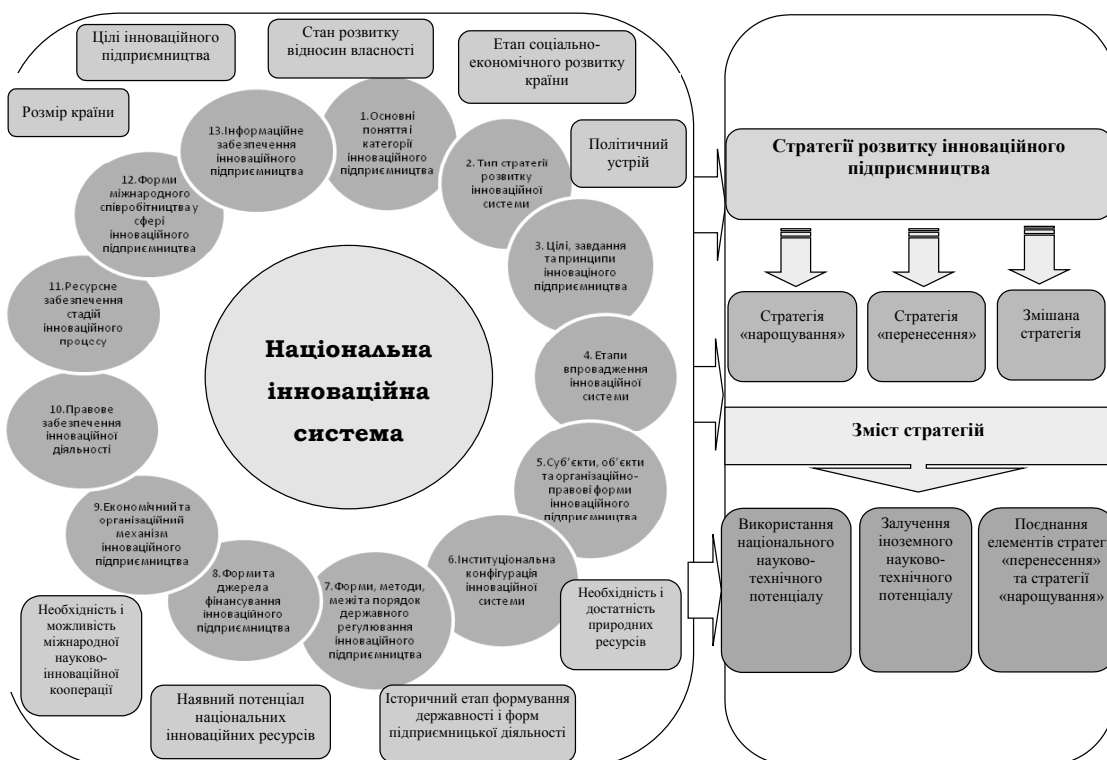


Рис. 2. Складові національної інноваційної системи та стратегії її розвитку (розроблено автором)

У результаті дослідження нормативно-правового регулювання інноваційного підприємництва доведено, що зважаючи на значущість інноваційного фактора для соціально-економічного розвитку України, формування системної правової бази регулювання інноваційної діяльності є першочерговим завданням державної регуляторної політики та одним із основних опосередкованих методів державного регулювання інноваційного підприємництва. Побудова такої системної правової бази є важливою передумовою впровадження інноваційного розвитку національної економіки на сучасному етапі та найвагомішою складовою національної інноваційної системи.

Відзначається, що, незважаючи на встановлений законодавством механізм стимулювання інноваційної діяльності, практично відсутні передбачені Законом України «Про інноваційну діяльність» повне (або часткове) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів; не надаються державні гарантії комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів; не впроваджене майнове страхування реалізації інноваційних проектів відповідно до Закону України «Про страхування». Кошти державного бюджету майже повністю виключені із механізму стимулювання інноваційного підприємництва.

Порівняння механізмів дії податкового кредиту в зарубіжних країнах і пільгового оподаткування прибутку від інноваційної діяльності в Україні виявило їх принципову відмінність. Як засвідчує досвід промислово розвинених країн світу, підприємства, здійснюючи витрати на інноваційну діяльність, отримують права скористатися податковим кредитом, тоді як у вітчизняне підприємство, зареєструвавши інноваційний проект, спочатку має отримати право на пільгу з оподаткування прибутку, а вже згодом здійснює витрати на інноваційну діяльність.

Дослідження дотримання встановлених законодавством норм показало, що Україна як правова держава ще не сформувалася. Ігнорування законодавства у науковій та інноваційній сфері свідчить про слабку орієнтацію органів виконавчої і законодавчої влади у сфері пріоритетів розвитку науки і техніки, нерозуміння нею значення інноваційного фактора в соціально-економічному розвитку економіки, що проявляється, насамперед, у недостатньому фінансовому забезпеченні науково-технічної діяльності, в тому числі пріоритетних її напрямів. Визначені законодавством пріоритети в діяльності наукової та інноваційної сфери ніколи не фінансувались належним чином у нашій державі.

Необхідно наголосити, що законодавчо неврегульованими залишаються проблемні питання передачі наукових розробок, нових технологій, винаходів від академічної, вузівської та галузевої науки до підприємницького сектору, а також питання страхування інноваційних ризиків, комерціалізації науково-технічних розробок, пільгового оподаткування інвестицій в інноваційну сферу тощо. У порівнянні з розвиненими країнами світу в Україні поки що відсутня сучасна інфраструктура інноваційної сфери, що не сприяє збільшенню обсягів фінансових потоків, які в неї спрямовуються. Хоча в системі управління науково-технічною та інноваційною діяльністю і створена така посередницька ланка, як інноваційні компанії, все ще бракує достатньої кількості посередників, які б виконували функції комерційної реалізації результатів НДДКР і формували сучасний ринок науково-технічної продукції. У результаті дослідження виявлено, що на теперішній час єдиного загальновизнаного методичного підходу до формування фінансово-економічного механізму регулювання інноваційного підприємництва в Україні не існує, що у свою чергу негативно впливає на стан практичного вирішення цього питання і підвищення ефективності та результативності інноваційної діяльності в країні.

Серед причин, що зумовлюють мізерні обсяги фінансування інноваційної діяльності, необхідно відзначити недостатній розвиток і відсутність комплексного використання всіх можливих джерел інвестування, зокрема амортизаційних відрахувань. Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, амортизаційна політика в

Україні потребує коригування. Доведено, що необхідно обмежити державне регулювання у сфері амортизаційної політики, надавши підприємствам — інноваторам право самостійно обирати метод обрахування амортизації для кожної групи устаткування та визначати терміни його служби, встановивши межі нормативів амортизаційних відрахувань для певних груп устаткування.

Для диверсифікації джерел фінансування інновацій за рахунок масштабнішого використання іноземних інвестицій у високотехнологічні сектори, запропоновано розширити форми їх залучення, використовуючи для цих цілей концесійні договори, законодавчо встановити умови укладання угод про розподіл продукції при використанні інвестицій з різних джерел. Для цього, на думку дисертанта, необхідно також вжити заходи щодо стабілізації українського ринку цінних паперів, розвитку системи інформаційного, маркетингового та консалтингового забезпечення інноваційно-інвестиційних програм і проєктів.

Дослідження фінансово-економічного механізму інноваційного підприємництва в Україні дозволило сформувати основні напрями його вдосконалення: по-перше, створення сприятливих законодавчих умов для фінансово-кредитних організацій, що фінансують інноваційну діяльність; по-друге, забезпечення сприятливих організаційно-правових умов для розвитку венчурного інвестування та компаній зі страхування кредитних ризиків в інноваційному підприємстві; по-третє, визначення частини державної інвестиційної програми, що має інноваційне спрямування, та встановлення контролю за її реалізацією.

В економічному механізмі регулювання інноваційного підприємництва в умовах становлення і розвитку ринкової економіки важливими проблемами постають організація, планування, стимулювання інноваційного процесу, ціноутворення на інноваційну продукцію тощо. Для їх вирішення можуть використовуватися різноманітні методи і важелі, але вони мають бути індивідуальними для кожного із послідовних етапів продукування новацій, їх матеріалізації та просування на внутрішній і світовий ринок товарів, робіт і послуг. Необхідно також вирішити організаційні питання з формування відносин власності в науковій сфері, організації діяльності державних і недержавних науково-дослідних організацій, умов їх партнерства з державою, комерціалізації результатів наукових досліджень, розвитку малого підприємництва в інноваційній сфері тощо.

Недосконалість норм оподаткування інноваційної діяльності, яка призводила до зловживань, спровокувала прийняття рішення про скасування законодавчих положень про пільговий режим. Пропонується запровадити диференційований підхід до встановлення преференцій за етапами інноваційного процесу. На стадіях проведення фундаментальних досліджень, прикладних наукових розробок, проектування, виготовлених промислових дослідних зразків нової техніки та технології доцільно, крім прямого державного фінансування, запровадити податкові пільги для суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності. На наступних етапах інноваційного процесу, що пов'язані із комерціалізацією новацій, доцільне надання податкового кредиту.

Визначено, що досягнення стратегічних цілей щодо упровадження інноваційної моделі економічного розвитку української економіки передбачає реалізацію цілого комплексу системних, обґрунтованих заходів теоретичного, методичного та практичного спрямування з питань формування й функціонування національної інноваційної системи. З точки зору економічної теорії та практики у цій проблемі визначальним є оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності.

Висновки та напрями подальших досліджень. Концептуальні засади розвитку інноваційного підприємництва свідчать, що в сучасних умовах глобалізації світового господарства змінюється сама парадигма підприємництва, відбувається перехід до його інновативної форми як домінуючого феномена поведінки підприємств. Саме економічне зростання, яке здійснюється на підставі глибоких якісних змін у системі суспільного виробництва, зумовлених інноваційним підприємництвом і підтриманих потужною інвестиційною базою, правомірно називати розви-

тком. З урахуванням необхідності подальшого удосконалення понятійно-категоріального апарату теорій інноваційного підприємництва запропоновано авторське визначення сутності ряду категорій: «інновація» як прирощення знань у результаті розумової діяльності талантів, які в процесі комерціалізації стають конкурентним товаром; «інноваційне підприємництво» як створення і розвиток нового бізнесу чи розширення уже існуючого через застосування системних інновацій та «інноваційний процес» — послідовний ланцюг подій, у якому новація з ідеї перетворюється у розробки і з'являється у вигляді конкретної продукції, технології чи послуги.

Узагальнення наукових підходів дозволило систематизувати класифікацію інновацій за такими критеріями: етапами НТП, ступенем новизни, темпами впровадження, масштабами використання, міжнародними критеріями, джерелами фінансування і сферою застосування. Із врахуванням сучасного рівня розвитку науки і техніки та потреб формування ефективного механізму державної підтримки інноваційного підприємництва вдосконалено класифікацію інновацій через введення нових критеріальних ознак: ступінь комерціалізації (впроваджені інновації та на початковому етапі реалізації); вартість розробки (з високим, середнім і помірним рівнем); тривалість використання (довгострокові, середньострокові, короткострокові, разові) та ступінь відкритості науково-технологічного співробітництва учасників інноваційного процесу (відкриті та закриті інновації), що дозволить підвищити інноваційну спроможність високотехнологічних підприємств. Як системне економічне явище інноваційне підприємництво має використовувати різні механізми управління інноваційним процесом залежно від групи, до якої належать інновації, водночас враховуючи, що кожне нововведення може характеризуватися кількома класифікаційними ознаками.

Визначені детермінанти та сучасні вимоги щодо формування правового механізму регулювання наукової та інноваційної діяльності включають законодавче врегулювання передачі наукових розробок, нових технологій, винаходів від академічної, вузівської та галузевої науки до підприємницького сектору, а також страхування інноваційних ризиків, комерціалізацію науково-технічних розробок, пільгове оподаткування інвестицій в інноваційну сферу. Порівняння механізму дії податкового кредиту в зарубіжних країнах із механізмом пільгового оподаткування прибутку від інноваційної діяльності в Україні свідчить, що у промислово розвинених країнах світу підприємства отримують податковий кредит, здійснюючи інвестування інноваційної діяльності, тоді як в Україні підприємство спочатку має отримати право на пільгу з оподаткування прибутку інноваційного проекту, а вже потім забезпечувати його фінансування. У ході подальших досліджень буде проаналізовано міжнародні аспекти розвитку інноваційного підприємництва, висвітлено зарубіжний досвід і визначено перспективи його застосування для розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Література

1. Багрова І.В. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення / І.В. Багрова, О.Л. Черевко // Вісник ДДФА. — 2010. — № 2 (24). — С. 81—90.
2. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2013 році». Доповідь Державної служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
3. Кавтиш О.П. Теоретико-методологічні підходи до визначення національної інноваційної системи / О.П. Кавтиш, А.В. Гречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2011. — № 2. — С. 223—228.
4. Карпунь І.Н. Структура і середовище національної інноваційної системи України / І.Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.14 — С. 193—200.

5. Красовская О., Инновации в восточной Европе и центральной Азии — направления сотрудничества. Часть 1 / О. Красовская, В.Грига // Проблемы науки. — 2011. — № 8. — С. 36—42.
6. Подходы к оценке эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры в России [Текст] / В. А. Барина [и др.] // Инновации. — 2014. — № 3. — С. 42—51.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. / Йозеф Шумпетер. — М.: Эксмо, 2007. — 864 с
8. Chesbrough H. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. — 2002. — №11(3). — P. 529—555.
9. Christensen C. M. The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business / Clayton M. Christensen —HarperBusiness; Reprint edition. — 201. — 336 p.
10. O'Reilly T. How do we measure innovation? / Tim O'Reilly // [Electronic recourse]. — Accessed mode : <http://radar.oreilly.com/2010/03/how-do-we-measure-innovation.htm> [March 26, 2010].
11. Timmons J. A. New venture creation: entrepreneurship for the 21st century / Jeffry A. Timmons, Stephen Spinelli. — McGraw-Hill/Irwin, 2004. — 700 p.

Reference

1. Bahrova I.V. Natsional'na innovatsijna systema Ukrainy: kharakterystyka ta problemy stanovlennia / I. V. Bahrova, O. L. Cherevko // Visnyk DDFA. — 2010. — №2 (24). — S. 81 — 90.
2. Innovatsijna diial'nist' promyslovykh pidpriemstv Ukrainy u 2013 rotsi». Dopovid' Derzhavnoi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Elektronnyj resurs] — Rezhym dostupu: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
3. Kavtysh O.P. Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennia natsional'noi innovatsijnoi systemy / O.P. Kavtysh, A.V. Hrechko // Innovatsijna ekonomika. Vseukrains'kyj naukovo-vyrobnychyj zhurnal. — 2011. — № 2. — S. 223—228.
4. Karpun' I.N. Struktura i seredovysche natsional'noi innovatsijnoi systemy Ukrainy / I.N. Karpun' // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. 2010. — Vyp. 20.14 — S. 193 — 200.
5. Krasovskaja O., Griga B. Innovacii v vostochnoj Evrope i central'noj Azii — napravlenija sotrudnichestva. Chast' 1 // Problemi nauki. — 2011. — № 8. — S. 36—42.
6. Podhody k ocenke jeffektivnosti funkcionirovanija ob'ektov innovacionnoj infrastruktury v Rossii [Tekst] / V. A. Barinova [i dr.] // Innovacii. — 2014. — № 3. — S. 42—51.
7. Shumpeter J. Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija. / Jozef Shumpeter. — M/: Jeksmo, 2007. — 864 s.
8. Chesbrough H. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. — 2002. — №11(3). — P. 529—555.
9. Christensen C. M. The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business / Christensen Clayton M. — HarperBusiness; Reprint edition. — 201. — 336 p.
10. O'Reilly T. How do we measure innovation? / Tim O'Reilly // [Electronic recourse]. — Accessed mode : <http://radar.oreilly.com/2010/03/how-do-we-measure-innovation.htm> [March 26, 2010].
11. Timmons J. A. New venture creation: entrepreneurship for the 21st century / Jeffry A. Timmons, Stephen Spinelli. — McGraw-Hill/Irwin, 2004. — 700 p.

УДК: 659.1.012

Дерев'янюк О. Г., к.е.н., доцент,
докторант ДВНЗ «Національний
університет харчових технологій»

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИХКОСТІ РЕПУТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Derevianko O. H., Ph.D. (Econ.),
Associate Professor, Dr. Sc. (Econ.)
Degree Seeker, National University
of Food Technologies

MANAGEMENT ASPECTS OF THE COMPANY'S REPUTATION ANTIFRAGILE

Анотація. Автор науково обґрунтовує необхідність формувати та оцінювати репутацію підприємства за критерієм антикрихкості, при цьому пропонується відмовитись в теорії та практиці репутаційного менеджменту від поширеного словосполучення «висока репутація». В статті викладено авторську концепцію управління репутацією підприємства на засадах антикрихкості та доведено перспективність її широкого впровадження в практику менеджменту.

Annotation. Author scientifically substantiates the necessity to form and evaluate the company's reputation on the criterion antifragile. It is proposed to abandon in theory and practice of reputation management of common phrase «high reputation». In the article the author's concept of reputation management on the basis antifragile has been investigated. The author proves perspective its wide implementation in practice management.

Ключові слова: антикрихкість, стейкхолдери, довіра, нематеріальні активи, стійкість розвитку підприємства.

Keywords: antifragile, stakeholders, trust, intangible assets, sustainability of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими завданнями. На сьогодні ефективність розвитку підприємства визначається не лише ціною і якістю його товарів (послуг), але й репутацією. За інших рівних умов саме репутація стає чинником суттєвого зниження транзакційних витрат, прискорення оборотності капіталу, швидкого завоювання нових ринків. Саме тому актуальними є питання створення цілісної концепції забезпечення ефективного розвитку підприємства на засадах управління репутацією, що, своєю чергою, вимагає вивчення та систематизації всіх значущих ознак репутації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових дослідженнях розглядається широкий спектр питань щодо управління репутацією. Цій проблемі присвячені наукові розробки відомих українських і російських учених, серед яких О. Гош [4], Ю. Бикова [2], Т. Соломанідіна, С. Резонтов, В. Новик [9]. Дані дослідники, вивчаючи різні аспекти репутаційного менеджменту підприємств, відзначають необхідність формування та підтримки високої репутації. Стійкість розвитку підприємства як цільовий результат управління репутацією досліджувалась С. В. Горіним [3]; при цьому проблематика стійкого розвитку підприємства перебуває в епіцентрі уваги науковців і є достатньо розробленою в працях російських та українських учених, як Н.В. Алексеєнко [1], О.А. Зінгер [5], Т.Е. Мельник [7], С.Н. Сергуняєв, С.В. Трубіцков [8], Н.А. Хом'яченкова [12] та багатьох інших.

Незважаючи на значну кількість наукових робіт і публікацій щодо різних ознак і характеристик репутації, фундаментальні властивості репутації залишаються фрагментарно описаними в науковій літературі.

Тому метою нашого дослідження є наукове обґрунтування єдиного критерію як комплексу бажаних ознак репутації з точки зору управління нею, що має стати концептуальною основою репутаційного менеджменту підприємства.

Результати дослідження. Теоретичною основою репутаційного менеджменту підприємства є сукупність його ознак: об'єктивність існування, здатність змінюватись з часом, «ефект пам'яті», відповідність моральним цінностям, здатність впливати на розвиток бізнесу, векторність — спрямованість на конкретних стейкхолдерів тощо.

Для управління важливо визначитись з критеріями, за якими має формуватись репутаційний менеджмент підприємства як набір бажаних ознак репутації з точки зору управління нею. Тобто, якою саме — блискучою чи харизматичною, множинною чи функціональною, мінливою чи солідною — має бути репутація підприємства? На сьогодні, відповідаючи на зазначене питання, науковці та практики найчастіше вказують необхідність «високої» і «позитивної» репутації.

У методології управління підприємствами стосовно різних ресурсних і результатних параметрів їх розвитку прийнято задавати напрямок бажаних змін характеристик об'єкту управління: їх максимізації, мінімізації чи оптимізації. Економічна дійсність повсякчас змінюється, спонукаючи науковців до переосмислення, здавалось би, раз і назавжди визначених і хрестоматійних не для одного покоління менеджерів істин. Так, вивірені моделі зниження ресурсоспоживання та заміщення одних видів ресурсів іншими, розроблені неокласиками (Нобелівськими лауреатами), після десятиріч використання піддалися нищівній критиці у 90-х роках: слідування критерію мінімізації витрат ресурсів перестало забезпечувати підприємствам ринкове лідерство.

Не вдаючись у деталі розвитку економічної теорії неокласиками, зазначимо стосовно цього дослідження, що в сучасному науковому лексиконі віддається перевага категорії «оптимізація» щодо витрат ресурсів, які мають матеріальну природу, і «максимізація» щодо витрат такого нематеріального ресурсу, як знання.

Репутація підприємства є нематеріальною за своєю природою, і, в тому числі з даної причини, в менеджменті прийнято говорити про необхідність формування високої позитивної репутації. «Висока репутація — найкращий захист від кризи», — відзначає О. Гош [4]. Російській дослідник репутації Ю. Бикова [2] стоїть на позиції, що «безперечно — кращі підприємства за організаційно-технологічним рівнем, фінансово-економічним станом мають і високу репутацію». Т. Соломанідіна, С. Резонтов, В. Новик [9] акцентують увагу на наслідках високої позитивної репутації — супербренда, якими є надійність, довіра, підтримка, позитивні рекомендації. Reputation Institute щорічно публікує рейтинг компаній з високою репутацією [13; 11], який щонайперше засвідчує їх інвестиційну привабливість і надійність як кредитоотримувачів.

Перелік цитат і посилань на дослідження, які вважають необхідність високої репутації підприємства (компанії) апіорною, можна продовжувати — абсолютна більшість науковців стоїть на даній позиції. Ми ж її поділяємо лише частково: репутацією, беззаперечно, необхідно управляти, але доцільність формування певної (в т.ч. високої) репутації має обґрунтовуватись, виходячи з очікуваних економічних ефектів від взаємодії з конкретною категорією стейкхолдерів у визначеній часовій перспективі.

Як на наш погляд, термін «висока ділова репутація» є скоріше юридичним, ніж управлінським поняттям. І в економіку він проник і поширився з юридичних наук. І слово «висока» в контексті юридичного захисту ділової репутації покликане підкреслити, що власник внаслідок чийхось злочинних дій її втрачає, у результаті репутація знижується на ту визначену в судовому порядку величину, яку у вигляді фінансової компенсації необхідно повернути власникові — щоб його репутація знову стала «високою». Оскільки питання оцінювання втрат від зниження високої ділової репутації є суміжним для юристів і спеціалістів з економіки та фінансів,

то термін був перейнятий і далі поширився без змін у теорії управління підприємствами.

Якщо відійти від юриспруденції і поглянути на репутацію як на категорію виключно економічну, то від епітету «висока» доведеться відмовитись. І на думку автора причина тут в тому, що:

— по-перше, необхідно пам'ятати, що інституційна рівновага інтересів усіх стейкхолдерів підприємства, за якої кожна із задіяних у процес соціально-економічного співробітництва з підприємством сторін не йде на зміну відносин з ним, оскільки не зможе це зробити без погіршення власної позиції (без зниження власних вигід від співпраці), завжди встановлюється за умов інформаційної асиметрії і, відповідно, підтримується завдяки останній. Виходячи з того, що репутація має інформаційну природу, а інформаційна прозорість як базова умова відсутності інформаційної асиметрії в соціально-економічній системі на практиці є недосяжною, можна стверджувати: репутація підприємства для всіх його стейкхолдерів буде різною (для когось вищою, для когось нижчою), що, за інших незмінних умов, не заважатиме встановлення інституційної рівноваги як базису фінансової ефективності діяльності підприємства;

— по-друге, підприємство має різних стейкхолдерів, ступінь впливу яких на його діяльність варіює — від несуттєвого до високого. Відповідно, зусилля підприємства щодо підтримки власної репутації стосовно різних стейкхолдерських груп також мають варіювати, що призведе до неоднаково високого результату;

— по-третє, формування і підтримка репутації як такої не є самоціллю, менеджмент апріорі не репутацію максимізує: вона лише засіб забезпечення фінансових вигід підприємства на певному ринку у визначеній часовій перспективі. Таким чином, «висока» репутація не може автоматично означати «найбільш економічно доцільна та вигідна підприємству за даних умов» і навпаки. «Твердження, що висока репутація свідчить про високі фінансових показниках, а ніяк не є безперечним, оскільки репутація може визначатися монопольним становищем виробника, агресивною рекламою та іншими суб'єктивними факторами», — відзначає російський дослідник репутації Ю. Бикова [2]. Тобто репутація повинна бути не просто «поганою» або «хорошою», тобто такою, що забезпечує або не забезпечує донесення цільових месиджів відповідним категоріям стейкхолдерів, — вона має сприяти досягненню поставлених її власником (індивідом або організацією) бізнес-цілей;

— по-четверте, поняття «висока репутація» часто є емоційно забарвленим і не існує його єдиного вимірника, тобто порушується принцип вимірюваності цілей управління. Так, під високою репутацією розуміється різне: кредитний (інвестиційний) рейтинг підприємства; вартість нематеріальних активів (у т.ч. брендів); ступінь лояльності споживачів тощо; при цьому між зазначеними показниками нема однозначної позитивної кореляції.

Таким чином, формування «високої позитивної» репутації не є критерієм ефективності управління нею. Постає питання визначення такого критерію або ряду вимог, яким має задовольняти репутація як цільовий результат управлінського впливу.

Зазначені вимоги, закономірно, тісно пов'язуватимуться з нематеріальною, інформаційною природою репутації підприємства, з властивостями репутації як знання до самоприрощення і самовідновлення. З іншого боку, сформована репутація підприємства має бути стійкою до дії негативних факторів середовища розвитку підприємства.

Категорія «стійкість репутації» виявляє асоціативний зв'язок з дослідженням стійкого розвитку економічних систем. Зважаючи, що проблематика стійкого розвитку підприємства перебуває в епіцентрі уваги науковців і є достатньо розробленою у працях російських та українських учених, як Н.В. Алексеєнко [1], О.А. Зінгер [5], Т.Е. Мельник [7], С.Н. Сергуняєв, С.В. Трубіцков [8], Н.А. Хом'яченкова [12], але дискусійні положення щодо етимології і значення самого терміну «стійкий розвиток» винесені за межі нашого дослідження. Під стійким розвит-

ком тут і далі розумітимемо здатність до збереження цілісності системи протягом багатьох циклів функціонування, до відтворення заданих параметрів або їх вдосконалення з урахуванням зовнішніх впливів і досягнення поставлених цілей. Стійкість розвитку підприємства як цільовий результат управління репутацією досліджувалась С. В. Горіним [3], яким, зокрема, розроблено теоретичний підхід до забезпечення стійкості функціонування промислових підприємств на основі управління діловою репутацією. При цьому репутація розглядається як лише один з факторів забезпечення стійкості розвитку поряд із факторами конкурентоспроможності продукції, інвестиційної політики, інноваційного потенціалу, фінансової стратегії та ін.

Повертаючись до питання, яким набором базових ознак має характеризуватись репутація підприємства, переформулюємо його: чи можна стійкість репутації прийняти за цільовий результат управління стійким розвитком? Відповідаючи, виходимо з положення, що стійкість репутації забезпечується гнучким реагуванням менеджменту на зміни в ринковій поведінці цільової групи стейкхолдерів (наприклад, споживачів), їх потреб і цінностей. Звідси витікає, що за необхідності одночасного реагування на потреби кількох груп стейкхолдерів (інвесторів, постачальників, кредиторів тощо) досягнення стійкості репутації, яка може бути результатом лише збігу обставин. Багатовекторне, спрямоване на різні цільові групи, управління репутацією не призведе до її стійкості: цінності стейкхолдерських груп повсякчас змінюються, і зміни ці є асинхронними, що не відповідає завданню досягнення стійкості розвитку підприємства.

Як бачимо, є потреба в пошуку альтернативного критерію. Якщо неможна гнучко реагувати на зміни в системі, то задача забезпечення стійкості системи вирішується шляхом надання елементам певної самостійності. Проблема природного «дефіциту управління» в складних багатовекторних системах, потребує її вирішення в теорії управління репутацією, до якої можна віднести наприклад, модель децентралізації управління репутацією шляхом перенесення частини функцій управління з менеджерів на стейкхолдерів. Приклад зі споживачами є найпоказовішим. Але й інвестори/акціонери підприємства, в процесі пошуку партнерів виконують функції репутаційного менеджменту. Тобто, стійкість репутація підприємства може бути лише стосовно визначеної групи стейкхолдерів (моновекторне управління репутацією), і орієнтуватись на досягнення стійкості щодо кількох.

Однак, на практиці управління репутацією підприємства базується на багатовекторності репутації, а стійкість є обов'язковою, але недостатньою умовою антикрихкості як унікальної особливості менеджменту підприємства.

Термін «антикрихкість» (англ. — «antykryhkost») увів до наукового лексикону сучасний американський економіст Нассим Ніколас Талеб [10]. У жодному словнику немає визначення терміну «антикрихкість», а сам Талеб вважає, що його корені варто шукати у філософії стоїків — Фалеса та Сенеки.

Поняття «крихкість» досить зрозуміле: ним можна описати, скажімо, властивість глиняного горнятка розбиватись при падінні. Щоб перейти від «крихкості» до «антикрихкості», треба пройти такі етапи: стійкість і гнучкість [].

Проекція концепції Талеба на управління репутацією підприємства є суттєвою. Ключові положення концепції і область її застосування: стресори, які сприяють зміцненню репутації. На концептуальному рівня — це «баланс управління» (як цілеспрямоване формування менеджменту) і «самоуправління» (як спонтанне формування репутації підприємства). Розвиваючи зазначене можна характеризувати відповідними ознакам: ментальні моделі управління репутацією; дилетантизм; професіоналізм.

Для поглиблення розуміння багатовекторності репутації підприємства з позицій стійкості та антикрихкості, наведемо порівняльну оцінку цільових ознак стійкості репутації та антикрихкості репутації стосовно базових ознак репутації (табл. 1), що деталізує внутрішню природу та поглиблює сприйняття трансформаційних процесів у формуванні репутаційного менеджменту підприємства.

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКУ ЦІЛЬОВИХ ОЗНАК СТІЙКОСТІ ТА АНТИКРИХКОСТІ РЕПУТАЦІЇ*

№ з/п	Базові ознаки репутації	Інтегральні цільові ознаки	
		Стійкість репутації	Антикрихкість репутації
1.	Здатність протидіяти руйнівним впливам зовнішнього середовища	+	+
2.	Здатність до творчого саморуйнування (тренування стресорами)	–	+
3.	Здатність до самоприрощення	–	+
4.	Сфокусованість на певну групу стекхолдерів	+	+
5.	Балансування інтересів різних стейкхолдерів	–	+
6.	Чутливість до дій менеджменту підприємства	+	+
7.	Чутливість до дій стейкхолдерів	–	+

**[розроблено автором]*

Таким чином, антикрихкість репутації — це стан сформованого репутаційного менеджменту підприємства. Задача забезпечення антикрихкості репутації підприємства, на відміну від антикризового управління, вимагає прямого обмеження управлінського впливу з боку менеджменту підприємства на процес його формування, тобто визначення пріоритету інструментів опосередкованого впливу на репутацію, що призводить до його стійкості.

Важливо розуміти, що антикризовий (кризовий) репутаційний менеджмент є необхідним, але недостатнім методом забезпечення антикрихкості репутації підприємства. Як правило, він припускає дії тактичного характеру (медіа-активності, події комунікації, діджитал-кампанії, спрямовані на оперативну нейтралізацію наслідків кризи відразу ж після її виникнення) або проактивні дії, спроектовані заздалегідь без урахування особливостей конкретного кризового явища (план Б, план SOS, виконання якого розпочинається при настанні кризи). Але не передбачає глибинних стратегічних перетворень (включаючи зміну системи бізнес-процесів і системи комунікацій), спрямованих на негайне забезпечення антикрихкості репутації. А саме такі перетворення забезпечують можливість гіперкомпенсації — створення запасу міцності на випадок непередбачених подій (позитивних чи негативних).

Досягнення антикрихкості є можливим тільки на основі органічного, а не механістичного підходу (організація як природна система, організм, а не штучна — механізм). Доцільний концептуальний підхід — гормезис (загартовування шкодою — наприклад, ініційованими володарем репутації і / або менеджерами його репутації скандалами). Помилковий шлях — ятрогенія (зайве втручання в природні процеси, що призводить до крихкості системи — штучні події, зайво інтенсивна медіаактивність, пристрасть до проплачених публікацій). Антикрихкість — це поєднання агресивності і параної: обмежте втрати, подбайте про захист від крайнього ризику — а надбання, позитивні Чорні лебеді (термін Н.Талеба [10]), подбайте про себе самі (з позиції соціально-психологічного сприйняття).

Висновки та напрямки подальших досліджень. На практиці управління репутацією підприємства базується на багатовекторності репутації, а стійкість є обов'язковою, але недостатньою умовою антикрихкості, як унікальної особливості менеджменту підприємства. Проекція концепції Талеба на управління репутацією підприємства є суттєвою. На концептуальному рівні — це «баланс управління» (як цілеспрямоване формування менеджменту) і «самоуправління» (як спонтанне формування репутації підприємства). Розвиваючи зазначене можна характеризувати відповідними ознакам: ментальні моделі управління репутацією; дилетантизм; професіоналізм. При цьому, з економічного підходу «антикрихкість репутації підприємства» не тотожне поняття з «антикризовістю управління підприємством», де останній відтворює процес протидії економічній кризі підприємства. Антикрихт-

кість репутації — це стан сформованого репутаційного менеджменту підприємства. До особливостей антикрихкості репутації підприємства за економічним підходом віднесено: стійкість як найближчий синонім антикрихкості; репутація повинна оцінюватися, виходячи з її здатності протистояти рідкісним руйнівним подіям; антикризовий (кризовий) репутаційний менеджмент (PR) є необхідним, але недостатнім методом забезпечення антикрихкості репутації підприємства.

У ході подальших досліджень нами буде розкрито механізми забезпечення антикрихкості репутації підприємств та організацій в умовах турбулентності зовнішнього економічного та політичного середовища.

Література

1. Алексеевко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / Н.В. Алексеевко // Экономика и организация управления. — 2009. — № 2. — С. 50—60.
2. Быкова Ю. Н. Деловая репутация как критерий финансовой устойчивости компании / Ю. Н. Быкова // диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10; [Место защиты: Рос. гос. социал. ун-т]. — М., 2008. — 155 с.
3. Горин С.В. Устойчивое функционирование промышленных предприятий на основе управления деловой репутацией: теория, методология, практика: Монография / С.В. Горин. — М.: Изд-во ООО «Ваш полиграфический партнер», 2011. — 320 с.
4. Гош А. Высокая репутация — лучшая защита от кризиса / Алексей Гош // Электронное издание «Генеральный директор» Режим доступа: <http://director.com.ua/brending-marketing-piar/vysokaya-reputatsiya-%E2%80%94luchshaya-zashchita-ot-krizisa>
5. Зингер О.А. Комплексная оценка устойчивого развития промышленного предприятия / О.А. Зингер // Вестник ИНЖЭКОНА. — 2010. — № 2. — С. 373—378.
6. Книга: Дослідження «антикрихкості». [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://economics.lb.ua/state/2014/05/21/266991_doslidzhennya_antikrihkosti.html. Назва з екрану
7. Мельник Т.Е. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий на основе использования эффективного комплексного показателя его оценки / Т.Е. Мельник // Дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. — Орёл: Орловский государственный технический университет, 2009. — 236 с.
8. Сергуняев С.Н. Формирование оценки устойчивого развития промышленного предприятия / С.Н. Сергуняев, С.В. Трубицков // Экономика и управление. — 2011. — № 2. — С. 30—34.
9. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т.Соломанидина, С.Резонтов, В.Новик // Управление персоналом. — 2005. — №5. [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?379>
10. Талеб Н.Н. Атихрупкость: как извлечь выгоду из хаоса / Н.Н.Талеб: Пер. с англ. — М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2014. — 768 с.
11. Ткаченко Е. Бизнес выходит из доверия / Екатерина Ткаченко// [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://www.gazeta.ru/business/2012/06/08/4618545.shtml>
12. Хомяченкова Н.А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий / Н.А. Хомяченкова / Автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. М.: Московский государственный институт электронной техники. 2011. — С. 21.
13. Global RepTrak® Pulse Complimentary Reports — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/complimentary-reports-2014>. — Назва з екрану.

Reference

1. Alekseenko N.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem promyshlennyh predpriyatij / N.V. Alekseenko // Jekonomika i organizacija upravljenja. — 2009. — № 2. — S. 50—60.
2. Bykova Ju. N. Delovaja reputacija kak kriterij finansovoj ustojchivosti kompanii / Ju. N. Bykova // dissertacija ... kandidata jekonomicheskikh nauk : 08.00.10; [Mesto zashhity: Ros. gos. social. un-t]. — M., 2008. — 155 s.

3. Gorin S.V. Ustojchivoe funkcionirovanie promyshlennyh predpriyatij na osnove upravlenija delovoj reputaciej: teorija, metodologija, praktika: Monografija / S.V. Gorin. — M.: Izd-vo OOO «Vash poligraficheskij partner», 2011. — 320 s.
4. Gosh A. Vysokaja reputacija — luchshaja zashhita ot krizisa / Aleksej Gosh // Jelektronnoe izdanie «General'nyj direktor» Rezhim dostupa: <http://director.com.ua/brending-marketing-piar/vysokaya-reputatsiya-%E2%80%94luchshaya-zashchita-ot-krizisa>
5. Zinger O.A. Kompleksnaja ocenka ustojchivogo razvitija promyshlennogo predprijatija / O.A. Zinger // Vestnik INZhJeKONA. — 2010. — № 2. — S. 373—378.
6. Kniga: Doslidzhennja «antikrihkosti».[Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu : http://economics.lb.ua/state/2014/05/21/266991_doslidzhennja_antikrihkosti.html. Nazva z ekranu
7. Mel'nik T.E. Upravlenie ustojchivym razvitiem promyshlennyh predpriyatij na osnove ispol'zovanija jeffektivnogo kompleksnogo pokazatelja ego ocenki / T.E. Mel'nik// Diss. kand. jekon. nauk: 08.00.05. Orjol: Orlovskij gosudarstvennyj tehničeskij universitet. 2009. — 236 s.
8. Sergunjaev S.N. Formirovanie ocenki ustojchivogo razvitija promyshlennogo predprijatija / S.N. Sergunjaev , S.V. Trubickov // Jekonomika i upravlenie. — 2011. — № 2 — S. 30—34.
9. Solomanidina T. Delovaja reputacija kak odno iz vazhnejshih strategičeskikh preimushhestv kompanii / T.Solomanidina, S.Rezontov, V.Novik // Upravlenie personalom. — 2005. — № 5. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa : <http://www.top-personal.ru/issue.html?379>
10. Taleb N.N. Atihrupkost': kak izvlech' vygodu iz haosa / N.N.Taleb: Per. s angl. — M.: KoLibri, Azbuka-Attikus, 2014. — 768 s.
11. Tkachenko E. Biznes vyhodit iz doverija / Ekaterina Tkachenko// [Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa : <http://www.gazeta.ru/business/2012/06/08/4618545.shtml>
12. Homjachenkova N.A. Mehanizm integral'noj ocenki ustojchivosti razvitija promyshlennyh predpriyatij / N.A. Homjachenkova / Avtoreferat diss. kand. jekon. nauk: 08.00.05. M.: Moskovskij gosudarstvennyj institut jelektronnoj tehniki. 2011. — S. 21.
13. Global RepTrak® Pulse Complimentary Reports — 2014. [Электронный ресурс] — Режим доступа : <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/complimentary-reports-2014>

УДК 338:657.633.5

М. М. Шигун, д.е.н., проф.,
професор кафедри обліку
підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФУНКЦІОНАЛЬНА РОЛЬ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

M. M. Shygun, doctor of Economics,
professor, Professor of Entrepreneurship
Activities Accounting Department,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

FUNCTIONAL ROLE OF ECONOMIC SECURITY SUBJECTS IN ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анотація. Досліджено вплив різних видів ризиків на безпеку діяльності суб'єкта господарювання, обґрунтовано необхідність створення суб'єктів економічної безпеки на великих підприємствах, визначено функції та роль суб'єктів економічної безпеки в діяльності підприємства.

Annotation. The influence of different types of risks on security of the entity's activity is studied, the necessity to establish economic security subjects at large enterprises is grounded, and the functions and the role of economic security subjects in the enterprise's activity is determined.

Ключові слова: економічна безпека, ризики діяльності, безпека діяльності підприємства, внутрішній контроль.

Keywords: economic security, activity risks, security of enterprise's activity, internal control.

Постановка проблеми. Ведення економічної діяльності в ринкових умовах здійснюється на принципах незалежності і самостійності суб'єкта господарювання при виборі бажаного, доцільного, вигіднішого виду економічної діяльності на свій ризик і під свою відповідальність. Фактор ризику значно ускладнює господарську діяльність, оскільки створює широкий набір загроз безпечному веденню бізнесу. У ринковій економіці ні держава, ні професійні організації не несуть відповідальності за зобов'язаннями підприємств, і наслідки ризику повністю належать підприємницьким структурам.

Насичення ринку конкурентними товарами, роботами і послугами, активне провадження інновацій, підвищують ступінь ризиків і загроз безпечній діяльності суб'єктів господарювання. Ризик притаманний будь-якому управлінському рішення, тому перевірка умов ведення діяльності, прогнозування розвитку подій та оцінка імовірного прояву ризиків і загроз є основним завданням при створенні системи економічної безпеки підприємства. Результати оцінки ризиків діяльності використовуються керівництвом підприємства для прийняття господарських рішень.

Широка сфера дії економічних ризиків вимагає створення надійної системи економічної безпеки суб'єкта господарювання. Ключова роль системи економічної безпеки — це зменшення ризику підприємницької діяльності через моніторинг умов її організації та ведення, пошук шляхів розвитку і захисту бізнесу з використанням диверсифікації виробництва, залучення інвестицій, виявлення та попередження прояву факторів ризику банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми створення і функціонування підрозділів економічної безпеки на підприємствах становлять предмет наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних учених. Окрема увага науковцями приділяється дослідженню загальних засад ризиків у підприємстві та управлінню ризиками як основного джерела загроз безпечній діяльності, зокрема, В.В. Вітлінським і Г.І. Великоіваненко [2], Ф.Х. Найтом [10]. Управління економічною безпекою підприємства із застосуванням ризик-орієнтованого підходу досліджує Є.Н. Лапченко [8]. Зміст економічної безпеки суб'єктів господарювання, механізми її забезпечення та управління в трансформаційних умовах економічного розвитку розкривають О.А. Кириченко, О.І. Захаров, М.П. Денисенко [4], О.М. Ляшенко [9], Л.В. Гнилицька, Ю.С. Погорелов [11], М.В. Фоміна [14], В.І. Франчук [15], С.М. Шкарлет [16].

Разом з тим залишаються актуальними проблеми розмежування функцій підрозділів економічної безпеки підприємств та інших структурних підрозділів, які також здійснюють виявлення ризиків і загроз безпечній діяльності суб'єкта господарювання. У зв'язку з цим важливо виокремити ті функції, які виконуються безпосередньо фахівцями підрозділу економічної безпеки, і ті функції, що потребують наявності інших спеціальних знань і практичного досвіду і відповідного залучення контролерів, аналітиків, фінансистів, бухгалтерів, технічних спеціалістів для виявлення окремих видів ризиків.

Мета статті. Дослідити вплив різних видів ризиків на безпеку діяльності суб'єкта господарювання, обґрунтувати необхідність створення суб'єктів економічної безпеки на вітчизняних підприємствах, визначити функції та роль суб'єктів економічної безпеки в діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Поняття ризику науковцями пов'язується з усвідомленням небезпеки, загрози, невизначеності, ненадійності, випадковості, непевності, збитків. Термін «ризик» походить від латинського слова «resesum» — скеля або небезпека зіткнення з нею. Поняття ризику часто асоціюється з багатозначними негативними проявами життєвих ситуацій, вживається як їх синонім. В економічній літературі ризик переважно розглядається як невизначеність. Невизначеність породжується непередбачуваністю кінцевого результату, який може або збігатися з очікуваним, або бути кращим чи гіршим за нього за основними показниками. З точки зору економічної безпеки діяльності ризик і невизначеність розглядаються як імовірність негативних наслідків здійснених господарських операцій, що відбиваються на економічних показниках підприємства та його фінансово-майновому стані.

У системі економічної безпеки ризику розглядаються з урахуванням двох чинників: 1) частоти настання події, що спричиняє економічний ризик щодо її місця та часу; 2) розмір імовірного збитку (абсолютна величина від'ємного відхилення фактичного результату від очікуваного). Відповідно, економічний ризик за своїм змістом є не лише ймовірністю появи певної події, але також імовірністю настання негативного економічного результату.

Негативними наслідками певної події можуть бути не лише прямі втрати (збитки), а й непрямі — недоотримана або втрачена очікувана користь, якої планувалося досягти у процесі господарської діяльності. Тому економічний ризик це також ймовірність отримання втрат очікуваної економічної користі або прямих збитків через прояв певних господарських подій.

Об'єктами дослідження в системі економічної безпеки підприємства є не самі ризики, і не ймовірність їх появи, а *носії ризику*, тобто ті явища, події чи процеси, у зв'язку з якими на підприємство може чинитися негативний вплив. Адекватна оцінка імовірності прояву та ступеня впливу різних видів економічних ризиків вимагає наявності спеціальних знань у фахівців, що забезпечують економічну безпеку діяльності підприємства. Відповідно для якісного підбору персоналу, розподілу функціональних обов'язків між фахівцями різних структурних підрозділів підприємства, що забезпечують функціонування системи економічної безпеки, ризики потрібно класифікувати за видами для здійснення їх системного аналізу та контролю.

Залежно від завдань ризику слід класифікувати за різними якісними та кількісними критеріями. У теорії ризиків наводяться різні класифікаційні ознаки, проте вони не всі відображають суть економічних ризиків. Відповідно для потреб системи економічної безпеки підприємства класифікація ризиків повинна обмежуватись такими ознаками і видами (табл. 1).

Розглянуті види ризиків виступають основою для створення ефективної системи економічної безпеки суб'єкта господарювання, яка здатна забезпечувати виявлення, визначення причин і джерел ризиків, зниження впливу або усунення, попередження в майбутньому кожного виду ризику.

Таблиця 1

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Види ризиків	Зміст ризиків
1	2	3
1. За походженням		
1.1	<i>Природні</i>	Випадкові події та стихійні явища, які не залежать від людської діяльності
1.2	<i>Антропогенні</i>	Виникають внаслідок господарської, науково-технічної та іншої людської діяльності

Закінчення табл. 1

№ з/п	Види ризиків	Зміст ризиків
1	2	3
2. За видами явищ і процесів		
2.1	Економічні	Пов'язані з імовірністю відхилення від запланованого порядку проходження економічних процесів, недоотриманням доходів, надмірним понесенням витрат і недоотриманням або отриманням негативних фінансових результатів
2.2	Технічні	Визначаються збоями, поломками техніки та обладнання, машин, транспортних засобів, що перешкоджає нормальному процесу діяльності
2.3	Технологічні	Виявляються у випадку порушення технологічних процесів, недотримання технології виробництва і, як наслідок, виходу неякісної продукції, яка не відповідає стандартам
2.4	Екологічні	Виникають внаслідок негативного людського впливу на навколишнє середовище, здійснення шкідливих викидів виробництва
2.5	Фінансові	Виникають у випадках втрати коштів, їх недоотримання при проведенні фінансових операцій
2.6	Інвестиційні	Можуть бути пов'язані з неефективністю проведення інвестиційних процесів, неотриманням очікуваного прибутку від вкладених інвестицій
2.7	Інноваційні	Обумовлюються значними втратами внаслідок проведення інноваційних досліджень і розробок, які виявляються неефективними, або інноваційний продукт стає неактуальним у зв'язку з появою продуктів-замінників
2.8	Договірні	Виникають у зв'язку з неякісною розробкою договорів, упущенням суттєвих умов співпраці, а також як наслідок порушення досягнутих домовленостей однією або іншою стороною договору
2.9	Кредитні	Пов'язані з веденням діяльності із надання кредитних ресурсів або при отриманні кредитних коштів. Розкривають негативні наслідки у зв'язку з порушенням умов кредитних договорів, зміною таких умов внаслідок негативних економічних подій
2.10	Валютні	Визначаються негативними змінами курсів валют, що впливає на стан розрахунків, умови виконання договірних зобов'язань, умов проведення валютних операцій
2.11	Соціальні	Викликані масовими соціальними зрушеннями в у світовій або національній економіці, що може впливати на формування попиту на продукцію, перерозподіл ринкових часток, необхідність впровадження інноваційних продуктів
2.12	Кадрові	Пов'язані зі структурою та кваліфікаційними характеристиками персоналу підприємства, недостатніми особистісними характеристиками фахівців, що обіймають відповідальні посади
2.13	Інформаційні	Охоплюють усі потоки інформації (вхідні, вихідні, внутрішні) та визначаються імовірністю втрати інформації, несвоєчасного її отримання, недостовірністю даних
3. За носіями ризиків		
3.1	Майнові	Стосуються майнових об'єктів і майнових інтересів відповідних власників
3.2	Особистісні	Відображають особисті впливи конкретних осіб відповідно до їх інтересів і цілей
4. За економічний впливом		
4.1	Допустимий	Загроза втрати певної частини прибутку від ведення підприємницької діяльності
4.2	Критичний	Пов'язаний з втратою очікуваної виручки або інших доходів
4.3	Катастрофічний	Призводить до втрати майна і, як наслідок, до банкрутства

Зростання уваги до питань забезпечення економічної безпеки обумовлюється активним проявом у житті суб'єктів господарювання суперечностей політичного, економічного, технологічного, екологічного, міжетнічного та іншого характеру, що виявляються на міжнародному рівні.

Основне функціональне навантаження в процесі управління системою економічної безпеки покладається на власників, керівників вищого рівня та керівників структурних підрозділів суб'єкта господарювання. Важлива роль також відводиться усьому персоналу підприємства, який залучається до процесу виявлення фактів чи загроз виникнення конфліктів, пов'язаних з їх безпосередньою діяльністю. Для забезпечення цілеспрямованої діяльності з моніторингу факторів, що можуть викликати, або вже спричинили прояв загроз економічній безпеці господарської діяльності, підприємства повинні створювати спеціалізовані контролюючі підрозділи.

Поняття економічної безпеки є відносно новим для економічної науки, тому серед науковців немає усталеного підходу до визначення змісту цієї категорії. Аналіз існуючих підходів виявляє досить різнобічні погляди щодо дефініції економічної безпеки, яка розглядається як: 1) явище відсутності небезпеки, збереженості, надійності [13]; 2) стан діяльності, стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого забезпечується висока ефективність їх використання [12, с. 20—21]; 3) захищеність потенціалу підприємства від прямих і непрямих загроз [1; 7; 12]; 4) сукупність факторів, що забезпечують незалежність, стійкість, адаптивну здатність [5]; 5) система суб'єктів економічної безпеки, спеціальних органів, структур [17]; 6) система поглядів, ідей, цільових настанов і підходів, що застосовуються керівництвом підприємства [6]; 7) наукова галузь знань, що об'єднує концепції економічної безпеки, теорії категорійний апарат, методологію і технологію забезпечення безпеки [12, с. 18].

З огляду на існуючі підходи, економічну безпеку, з нашої точки зору, також можна розглядати як: 8) комплекс взаємопов'язаних заходів у цілях захисту безпеки діяльності; 9) еталонний стан підприємства, що відображає абсолютний захист його майнових та особистісних інтересів, відсутність загроз банкрутству, ефективне функціонування системи діагностики та усунення ризиків діяльності.

Економічна безпека складне і багатогранне явище, що поєднує характерні ознаки безпеки як такої (відсутність небезпеки, надійність, збереженість) та повинно враховувати специфічні ознаки економічних процесів, таких як політика, міжнародні відносини, рівень розвитку технологій, функціонування світової фінансової системи тощо. Економічна безпека відображає еталонний стан підприємства, якого воно намагається постійно досягнути і в якому забезпечується захист життєво необхідних господарських інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Еталонний стан економічної безпеки підприємства визначає абсолютний захист його майнових та особистісних інтересів, відсутність загроз банкрутству, ефективне функціонування системи діагностики та усунення ризиків діяльності.

Аналіз типів ризиків, у яких функціонує економічний суб'єкт, відображає рівні, на яких може забезпечуватись стан економічної безпеки (світовий, міждержавний, національний, регіональний, місцевий) та сфери, в яких можуть створюватись загрози економічній безпеці (правові, технічні, технологічні, ресурсні (включаючи енергетичні, трудові та ін.), інвестиційні, інноваційні, фінансові (включаючи валютні), екологічні, соціальні тощо), що обумовлюються зовнішніми та внутрішніми чинниками.

Специфіка кожного з типів ризиків визначає особливості процесу виявлення дійсних або потенційних загроз безпеці, попередження їх прояву, зниження їх впливу та ліквідації наслідків впливу на діяльність підприємства. Кожен з типів ризиків вимагає залучення фахівців різного профілю, які повинні забезпечити діагностику, оцінку та аналіз імовірного й фактичного впливу ризиків, розробку можливих шляхів відновлення стану безпеки діяльності.

Ключовими суб'єктами, що забезпечують безпеку діяльності на рівні суб'єкта господарювання, є власники, вище керівництво (директор і його заступники), кері-

вники структурних підрозділів, керівник і співробітники підрозділу економічної безпеки, керівники та співробітники економічних підрозділів і підрозділів контролю, працівники підприємства (рис. 1). Для ефективного розподілу функцій між зазначеними категоріями фахівців важливо поділяти сфери прояву різних типів ризику, за виявлення і контроль яких відповідають різні суб'єкти.

Створення на підприємстві спеціального підрозділу економічної безпеки виконує важливу роль у процесі управління ризиками діяльності та забезпечення безпечного стану діяльності. Разом з тим, слід застережити, що один підрозділ економічної безпеки не може виключити прояв усіх типів ризиків у зв'язку з їх різнобічним характером. Різний зміст ризиків вимагає наявності широкого діапазону професійних знань, які не можуть охоплюватись одним фахівцем і навіть групою фахівців. Ефективна система економічної безпеки на підприємстві можлива тільки у комплексному поєднанні функцій і завдань, що виконуються усіма службами і підрозділами для виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз економічній діяльності та забезпечення безпечного стану такої діяльності.

Одне з чільних місць у системі економічної безпеки підприємства займає служба внутрішнього контролю. Внутрішній контроль є невід'ємною складовою механізму ефективного управління економічним суб'єктом, він забезпечує реалізацію мети створення і функціонування підприємства, збереження вартості активів, сприяє підвищенню ефективності та якості роботи усіх підрозділів, посиленню економічності діяльності, виявленню причин та умов, які викликали виникнення шахрайства, нестач, дозволяє виявляти і попереджати економічні ризики, визначати їх причини і усувати наслідки.

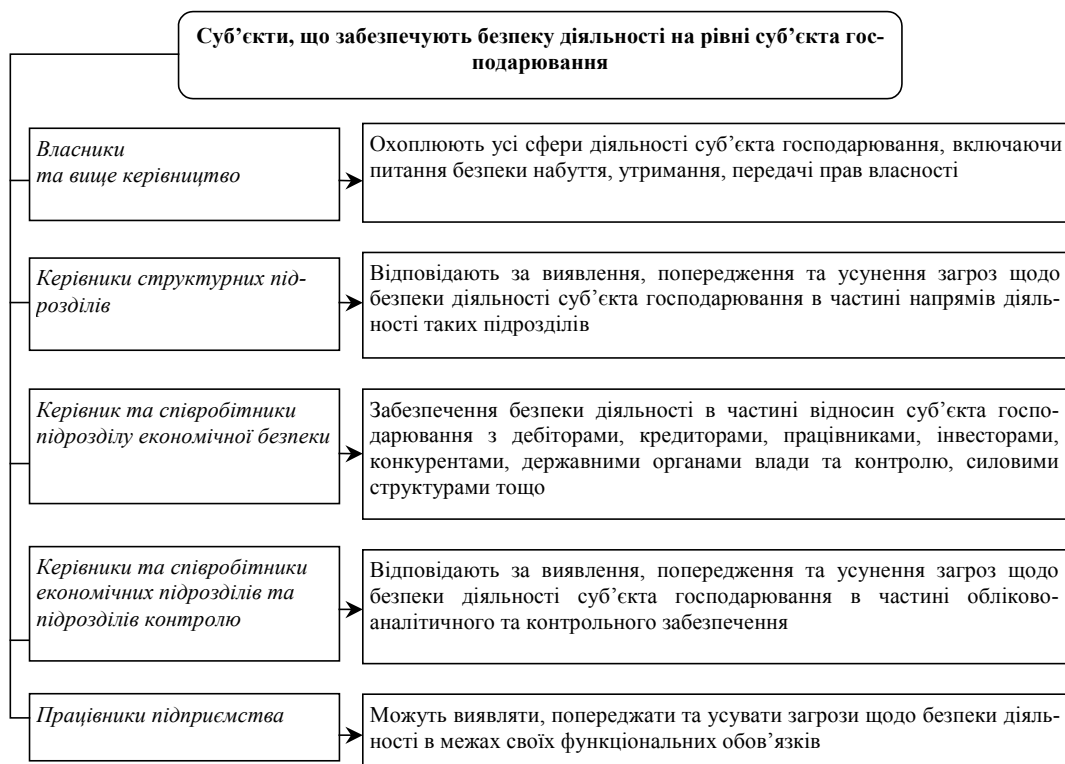


Рис. 1. Суб'єкти, що забезпечують безпеку діяльності на рівні суб'єкта господарювання

Необхідність включення служби внутрішнього контролю до загальної системи економічної безпеки сучасного підприємства визначається посиленням конкурентної боротьби, а також збільшенням кількості фіктивних і проблемних підприємств, що викликано не тільки загальною макроекономічною нестабільністю, але й дією

негативних зовнішніх чинників ризикованої економічної політики, відсутністю стратегічного планування господарської діяльності, недостатньо кваліфікованого управління підприємством.

Висновки. Зовнішні та внутрішні ризики становлять основну загрозу економічній безпеці діяльності підприємства. Для організації ефективної системи економічної безпеки особливу увагу слід приділяти поділу ризиків за видами явищ і процесів на такі види: економічні, технічні, технологічні, екологічні, фінансові, інвестиційні, інноваційні, договірні, кредитні, валютні, соціальні, кадрові, інформаційні. Такий поділ дозволяє підібрати найкваліфікованіших фахівців для виявлення, оцінки, аналізу та мінімізації впливу та усунення наслідків впливу ризиків.

Економічна безпека відображає еталонний стан підприємства, якого воно намагається постійно досягнути і в якому забезпечується захист життєво необхідних господарських інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз. Еталонний стан економічної безпеки підприємства відображає абсолютний захист його майнових та особистісних інтересів, відсутність загроз банкрутству, ефективне функціонування системи діагностики та усунення ризиків діяльності.

Суб'єктами, що забезпечують безпеку діяльності на рівні суб'єкта господарювання, є власники, вище керівництво (директор і його заступники), керівники структурних підрозділів, керівник і співробітники підрозділу економічної безпеки, керівники та співробітники економічних підрозділів і підрозділів контролю, працівники підприємства. Для ефективного розподілу функцій між зазначеними категоріями фахівців важливо поділяти сфери прояву різних типів ризику, за виявлення і контроль яких відповідають різні суб'єкти.

Активне використання персоналу служби внутрішнього контролю у процесах забезпечення економічної безпеки потребує розмежування функцій служби контролю та підрозділу економічної безпеки задля виключення повторного виконання процедур діагностики та виявлення ризиків діяльності, а також створення системи юридичного, економічного, технічного та інших видів забезпечень для належного функціонування служби внутрішнього контролю у системі економічної безпеки.

Література

1. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. А. Бендиков // Консультант директора. — 2000. — № 2. — С. 7—13.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. — К. : КНЕУ, 2004. — 480 с.
3. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія. / [Кириченко О.А., Захаров О.І., Денисенко М.П. та ін.]. — К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2010. — 412 с.
4. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи: монографія. / [Кириченко О.А., Захаров О.І., Денисенко М.П. та ін.]. — К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2010. — 412 с.
5. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. — 2005. — № 11—12. — С. 45—47.
6. Кашин А. В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие решения: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством» (экономическая безопасность) / А. В. Кашин. — М., 2008. — 21 с.
7. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. — 2004. — № 10. — С. 48—52.
8. Лапченко Е.Н. Теоретические предпосылки управления экономической безопасностью предприятия с применением риск-ориентированного подхода / Е.Н. Лапченко // Бухгалтерский учет и анализ. — 2009. — № 2. — С. 37—41.

9. *Ляшенко О.М.* Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] / О.М. Ляшенко. — Луганськ: СЛУ ім. В.Даля, 2011. — 400 с.
10. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт; пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 360 с.
11. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / [Л.В. Гнилицька, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов та ін.]. — Луганськ: Елтон, 2010. — 282 с.
12. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: монография. / Л.В. Гнилицкая, А.И. Захаров, П.Я. Прыгунов. — К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. — 290 с.
13. Толковый словарь В.И. Даля. [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.vehi-net/vidahl.agava.ru
14. *Фоміна М.В.* Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : [монографія] / М.В. Фоміна. — Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. — 140 с.
15. *Франчук В. І.* Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / В.І. Франчук. — Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. — 440 с.
16. *Шкарлет С.М.* Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: [монографія] / С.М. Шкарлет. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. — 436 с.
17. *Ярочкин В.И.* Служба безопасности коммерческого предприятия / В.И. Ярочкин. — М.: Изд-во «Ось-89», 2005. — 144 с.

Reference

1. *Bendykov M. A.* Ékonomycheskaya bezopasnost promyshlennoho predpriyatyya (orhanyzatsyonno-metodycheskyy aspekt) / M. A. Bendykov // Konsultant dyrektora. — 2000. — № 2. — S. 7—13.
2. *Vitlinskyy V.V.* Ryzykologhiya v ekonomitsi ta pidpriyemnytstvi : [monohrafiya] / V.V. Vitlinskyy, H.I. Velykoivanenko. — K. : KNEU, 2004. — 480 s.
3. Ekonomichna bezpeka subyektiv hospodarskoyi diyalnosti v umovakh hlobalnoyi finansovoyi kryzy: monohrafiya. / [Kyrychenko O.A., Zakharov O.I., Denysenko M.P. ta in.]. — K.: TOV «Dorado-Druk», 2010. — 412 s.
4. Ekonomichna bezpeka subyektiv hospodarskoyi diyalnosti v umovakh hlobal'noyi finansovoyi kryzy: monohrafiya. / [Kyrychenko O.A., Zakharov O.I., Denysenko M.P. ta in.]. — K.: TOV «Dorado-Druk», 2010. — 412 s.
5. *Kapustyn N.* Ékonomycheskaya bezopasnost otrasly y fyrmy / N. Kapustyn // Byznesh-inform. — 2005. — №11—12. — S. 45—47.
6. *Kashyn A. V.* Ékonomycheskaya bezopasnost predpriyatyya: upravlencheskiye reshenyya: avtoref. dys. na soyskanye uch. stepeny kand. ékon. nauk: spets. 08.00.05 «Ékonomyka y upravlenye narodnym khozyaystvom» (ékonomycheskaya bezopasnost) / A. V. Kashyn. — M., 2008. — 21 s.
7. *Kovalev D.* Ékonomycheskaya bezopasnost predpriyatyya / D. Kovalev, T. Sukhorukova // Ékonomyka Ukrainy. — 2004. — № 10. — S. 48—52.
8. *Lapchenko E.N.* Teoretycheskiye predposylky upravlenyya ékonomycheskoy bezopasnostyyu predpriyatyya s pryimeneniyem rysk-oryentyrovannoho podkhoda / E.N. Lapchenko // Bukhhalterskyy uchet y analiz. — 2009. — № 2. — S. 37—41.
9. *Lyashenko O.M.* Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriyemstva: [monohrafiya] / O.M. Lyashenko. — Luhansk: SNU im. V.Dalya, 2011. — 400 s.
10. *Nayt F. X.* Rysk, neopredelennost y prybyl / F. X. Nayt; per. s anhl. M.: Delo, 2003. — 360 s.
11. Sistema ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriyemstvo: monohrafiya / [L.V. Hnylytska, O.M. Lyashenko, YU.S. Pohoryelov ta in.]. — Luhansk: Elton, 2010. — 282 s.
12. Teoretyko-metodolohycheskiye y prykladnye osnovy obespechenyya ékonomycheskoy bezopasnosty subektov khozyaystvennoy deyatelnosti: monohrafiya. / L.V. Hnylytskaya, A.Y. Zakharov, P.YA. Pryhunov. — K.: TOV «Dorado-Druk», 2011. — 290 s.
13. Tolkovyy slovar V.Y. Dalya. [Elektronnyy resurs] — Rezhym dostupu: www.vehi-net/vidahl.agava.ru

14. *Fomina M.V.* Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpryyemstv: teoriya i praktyka : [monohrafiya] / M.V. Fomina. — Donetsk : DonDUET, 2005. — 140 s.
15. *Franchuk V. I.* Osoblyvosti orhanizatsiyi systemy ekonomichnoyi bezpeky vitchyznyanykh aktsionernykh tovarystv v umovakh transformatsiynoyi ekonomiky: [monohrafiya] / V.I. Franchuk. — Lviv: Lvivskyy derzhavnyy universytet vnutrishnikh sprav, 2010. — 440 s.
16. *Shkarlet S.M.* Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: innovatsiynyy aspekt: [monohrafiya] / S.M. Shkarlet. — K.: Knyzhkove vyd-vo NAU, 2007. — 436 s.
17. *Yarochkyn V.Y.* Sluzhba bezopasnosty kommercheskoho predpryyatyya / V.Y. Yarochkyn. M.: Yzd-vo «Os-89», 2005. — 144 s.

УДК 334.78:347.77.012

В. М. Дуба, канд. екон. наук, доцент
кафедри обліку підприємницької діяльності
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПАТЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОДИНИЦЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА

V. Dyba, PhD Associate Professor
of Entrepreneurship Activities
Accounting Department Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman

ANALYTICAL SUPPORT OF FORMING THE PATENT POLICY OF INSTITUTIONAL ENTERPRISE UNITS

Анотація. Стаття присвячена аналітичному та обліковому забезпеченню нематеріальних активів на інноваційно-орієнтованому підприємстві та формуванню його патентної політики.

Annotation. The article deals with the issue of analytical and accounting support of intangible assets management at innovation-oriented enterprises, as well as formation of its patent policy.

Ключові слова: нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, інноваційно-орієнтоване підприємство, патентна система, патентна політика.

Key words: intangible assets, intellectual property, innovative activity, innovation-oriented enterprise, patent system, patent policy.

Актуальність і постановка завдання. Важливою складовою і одним з основних напрямків розвитку корпорацій як інституційних одиниць підприємництва є їх інноваційна діяльність з орієнтацією на широке впровадження та використання в своїй діяльності нематеріальних активів. Активізувати інноваційний процес допоможе правильно сформована патентна політика, спрямована на досягнення стійкого конкурентного становища підприємства на товарному ринку за рахунок забезпечення комплексного захисту власних інтересів у сфері інтелектуальної власності та отримання додаткових доходів від володіння, користування і розпорядження цією власністю. Патентна політика дає змогу здійснювати більш вільне управління ці-

нами, чого можна легко досягти шляхом використання сучасної технології та випуску нових запатентованих товарів. Наприклад, американське агентство Thomson-Reuters класифікує підприємства, виходячи з такого критерію, як динамічність патентної політики (кількість патентних заявок, відсоток виданих патентів, ступінь популярності виданих патентів).

Сучасні тенденції розвитку постіндустріальної економіки, посилення ролі нематеріальної складової у процесі створення виробництва конкурентоспроможної продукції вимагають прийняття ефективних рішень у сфері управління нематеріальними активами. Серед проблем, що стримують розвиток інноваційної діяльності різних галузей промисловості слід відзначити, передусім, недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності та відсутність сформованої патентної політики. Слід відмітити, що вплив патентування на економічну активність підприємств досліджували багато західних учених, але і на сьогоднішній день неможливо у повній мірі оцінити важливу роль патентно-ліцензійної політики на розвиток інноваційної діяльності. На думку багатьох фахівців, у теперішній час багатою вважається та країна, де найкращим чином функціонує патентна система. Тому це питання залишається актуальним і на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження документування операцій з нематеріальними активами здійснювали вчені-економісти І. Бігдан, Л. В. Бражна, І. В. Жураковська, В. Б. Моссаковський, Т. В. Польова, С. В. Шульга та інші [1]. У вітчизняній практиці до основних наукових результатів у сфері обліково-аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами слід віднести: розробка алгоритму прийняття управлінських рішень щодо альтернативних варіантів комерціалізації нематеріальних активів; визначення складових механізму управління нематеріальними активами, а саме: вибір системи показників оцінки нематеріальних активів на підприємстві та їх ідентифікація, узагальнення динаміки; модель для вибору комбінації альтернативних методів інвестицій у нематеріальні активи з метою максимізації додаткового прибутку від впровадження інновацій і модель для визначення максимального доходу від використання об'єктів нематеріальних активів з урахуванням динаміки розвитку підприємства та впливу джерел фінансового забезпечення: засновницького капіталу, реінвестування і залучених коштів; ймовірнісну контрольно-аналітичну модель оцінки економічної ефективності використання нематеріальних активів за впливом якісних аспектів і чинників, що не підлягають формалізації, основою якої є методи ненаправленого пошуку (спосіб експертних оцінок), що допомагає оптимізувати управлінські рішення, підвищити їх продуктивність та оперативність; організаційно-облікові аспекти аналізу стану руху нематеріальних активів у вертикально-інтегрованих структурах; роль нематеріальних активів у створенні цінності компанії [2].

Віддаючи належне плідній праці вітчизняних і зарубіжних учених і відзначаючи значимість здобутих ними результатів, слід визнати, що окремі теоретичні, методичні й практичні положення аналітичного забезпечення процесу обґрунтування рішень щодо формування патентної політики інституційних одиниць підприємництва потребують доопрацювання. Зокрема, до таких питань належать: уточнення завдань обліково-аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами вітчизняних інноваційно-орієнтованих інституційних одиниць підприємництва, подальший розвиток методики аналізу нематеріальних активів у частині аналізу патентної інформації, удосконалення інформаційного забезпечення прийняття рішень щодо здійснення патентної політики, що уможливило комплексний захист власних інтересів у сфері інтелектуальної власності та отримання додаткових доходів від володіння, користування і розпорядження цією власністю.

Мета дослідження. Інноваційна орієнтованість економіки, стрімкий розвиток конкуренції, висока мінливість зовнішнього середовища, недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності зумовлюють необхідність поглибленого дослідження питань забезпечення управління нематеріальними активами в системі

управління інноваційно-орієнтованим підприємством у частині формування патентної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підприємствах, незалежно від форм власності, всі господарські операції з нематеріальними активами охоплюються документуванням. До складу первинних документів входять договори на придбання об'єктів нематеріальних активів; акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма НА-1); технічна документація (технічний паспорт); науково-технічна документація (ліцензійний договір, авторський договір, патент і т. п.); інвентарна картка з обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма НА-2); акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма НА-3); інвентарний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма НА-4); податкова накладна з ПДВ. Обліковими регістрами бухгалтерського обліку НМА є відомість 4.3, ж/о № 4, Книга Головна, оборотно-сальдові відомості по рахунку 12 «Нематеріальні активи».

Документи, які використовуються для операцій з об'єктами нематеріальних активів, пропонується згрупувати за трьома видами:

- 1) документи, які підтверджують права власності на об'єкти інтелектуальної власності (патенти, свідоцтва);
- 2) документи, які відображають передачу прав користування об'єктами нематеріальних активів (ліцензійні договори);
- 3) документи, які характеризують рух об'єктів нематеріальних активів на підприємстві (надходження, вибуття);

Необхідно підкреслити, що патентна система і патентна політика є важливим елементом стратегії будь-якої фірми промислово розвинутих країн. При цьому патентна стратегія підприємства може базуватися як на основній функції патенту (надання виняткового права на об'єкт промислової власності, тобто спрямованої на завоювання ринку і витіснення конкурентів), так і на численних допоміжних функціях патенту — блокування дій конкурентів, огорожувальна, тобто захист блоком патентів, глобальна тощо.

Оскільки сучасні підприємства орієнтуються на активне запровадження інноваційно-орієнтованої стратегії розвитку, у зв'язку з цим патент постає одним з найважливіших інструментів конкурентної боротьби підприємств на ринках інноваційних продуктів. Завдяки патенту можна монопольно закріпити свою перевагу на всіх етапах виробництва та збуту, і обмежуючи конкуренцію, прямо впливати на процес встановлення ціни. Таким чином, патент — це важливий стратегічний ресурс підприємства в його захисті від «загроз» конкурентного середовища як у галузі, так і поза нею, наприклад, шляхом створення бар'єрів входу на ринок для потенційних конкурентів.

Огляд фахової літератури показав, що загалом при формуванні патентної політики основу складає комплекс заходів, спрямованих, по-перше, на юридичне закріплення за підприємством прав на об'єкти інтелектуальної власності, які стосуються створюваної продукції, і, по-друге, на забезпечення отримання доходів від їх використання. У зв'язку з таким підходом, в економічній думці виокремились чотири найпопулярніші теорії щодо патентно-ліцензійної політики:

1. Теорія стимулювання винахідництва: активне патентування призводить до зростання мотивації до створення корисних інновацій.
2. Теорія поширення: патенти поширюють нові знання і надають можливість інвесторам відкривати нові знання, тоді як за відсутності патенту власники мають приховувати свої винаходи.
3. Теорія розвитку та комерціалізації: патенти стимулюють інвестиції, необхідні для розвитку та комерціалізації винаходів.
4. Теорія майбутнього розвитку: патенти забезпечують «мирні» дослідження щодо подальших перспектив похідних винаходів.

Узагальнюючи погляди провідних учених на різні аспекти проблеми управління нематеріальними активами, до основних завдань аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами вітчизняних інноваційно-орієнтованих підприємств пропонуємо віднести:

- надання патентної інформації для формування достатнього обсягу нематеріальних активів, що сприяє досягненню необхідних темпів розвитку інноваційних процесів, за рахунок ідентифікації, проведення правової експертизи, оцінювання вартості, постановки на баланс підприємства, інвентаризації та комерціалізації об'єктів прав інтелектуальної власності;
- оптимізація розподілу портфеля нематеріальних активів за такими ознаками, як напрями використання та функціональне призначення;
- досягнення високої капіталізації нематеріальних активів, за умови дотримання прогнозованого рівня фінансового ризику;
- сприяння формуванню умов для своєчасного реінвестування капіталу в найбільш прибуткові нематеріальні активи;
- обґрунтування рішень щодо активізації інноваційного процесу на підприємстві за рахунок ефективного використання патентного портфеля нематеріальних активів та формування патентної політики.

Зауважимо, що саме патентна інформація дозволяє провести аналіз тенденцій розвитку ринку продукції, адже інформація про винаходи стає доступною раніше появи на ринку продукції з використанням цих винаходів. Це дозволяє передбачати ситуацію на ринку, що може сприяти успішному виходу на ринок з продукцією. Складений на основі аналізу патентної інформації профіль вимог споживачів продукції слугує основою прийняття рішень у комерційній та інноваційній політиці підприємства. Отже, результати патентного аналізу дозволяють розробити документи, пов'язані з сучасною діяльністю господарюючого суб'єкта та обґрунтуванням прийнятих ним рішень, у тому числі:

- прогнозів, програм, бізнес-планів, планів створення та розвитку виробництва об'єктів техніки і надання послуг;
- планово-технічної документації на виконання НДР і ДКР (наприклад, тематичних карток, заявок на розробку та освоєння продукції, вихідних вимог замовника, техніко-економічних обґрунтувань, тактико-технічних завдань);
- звітної науково-технічної, конструкторської, технологічної, проектної документації, технічних умов (технічних описів), стандартів на розроблену продукцію, а також актів здачі-приймання науково-технічної продукції;
- документації, пов'язаної з оцінкою технічного рівня і якості продукції, модернізацією або зняттям її з виробництва;
- документації, пов'язаної із забезпеченням охорони об'єктів промислової власності в країні і за кордоном (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки);
- документації, необхідної для використання досвіду і знань інших господарюючих суб'єктів, включаючи зарубіжних (зокрема, шляхом придбання ліцензій);
- документації, пов'язаної з постановкою на виробництво об'єктів техніки, реалізацією об'єктів техніки, об'єктів промислової власності і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- документації, пов'язаної з виявленням та оцінкою даних про порушення охоронюваних прав промислової власності в країні і за кордоном;
- документації, що відноситься до формування і реалізації науково-технічної, патентної та збутової політики господарюючого суб'єкта;
- документації, пов'язаної з формуванням і реалізацією інвестиційної політики та кредитуванням, з підготовкою інвестиційних пропозицій і проектів;
- документації, що підтверджує право господарюючого суб'єкта на податкові пільги;
- іншої документації, зміст якої може базуватися на результатах патентного аналізу.

У означеному контексті, в поняття «патентна політика» підприємства пропонуємо вкласти таке значення — це інструкція для дій і прийняття рішень щодо створення і використання нематеріальних активів у операційній діяльності підприємства, яка полегшує досягнення цілей у напрямку охорони прав інтелектуальної власності, визначає способи стимулювання науково-технічного розвитку підприємства, а також ефективного використання виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності в активах підприємства; визначає правила розподілу доходів від використання виняткових прав, вирішує конфлікти інтересів власника і розробників.

Таким чином, патентна політика підприємства являє собою локальний документ, супроводжуваний рядом локальних актів (процедур, положень, форм). До основних розділів патентної політики підприємства пропонуємо віднести такі:

- 1) перелік безпосередньо самих об'єктів інтелектуальної власності та процедури організації обліку цих об'єктів (відповідно до стратегії компанії);
- 2) перелік правовласників і авторів (власник, саме підприємство, дослідники);
- 3) визначення відповідальності, прав та обов'язків усіх учасників розробки, включаючи третіх осіб за договорами;
- 4) порядок використання інтелектуальних прав;
- 5) правила розподілу доходів від використання розробки.

Для ефективного управління нематеріальними активами інноваційно-орієнтованих підприємств та формування патентної політики пропонуємо застосовувати портфельний аналіз, обравши об'єктом аналізу портфель нематеріальних активів, що складається з підтверджених документально придбаних, створених або частково отриманих за ліцензійним договором майнових прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, засвідчених патентами, знаками охорони авторського права та товарними знаками. Під портфельним аналізом нематеріальних активів інноваційно-орієнтованих підприємств розуміємо інструмент, за допомогою якого керівництво підприємства ідентифікує і оцінює корисність нематеріальних активів з метою здійснення капітальних інвестицій у найбільш прибуткові чи перспективні об'єкти прав інтелектуальної власності або скорочення (припинення) капітальних інвестицій у неефективні об'єкти. При цьому оцінюється патентна захищеність прав на використання нематеріальних активів в умовах ринкової конкуренції і конкурентоспроможність нової продукції на кожному з ринків збуту.

Етапи аналітичного забезпечення формування патентної політики інноваційно-орієнтованих підприємств узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

**ЕТАПИ АНАЛІТИЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ПРИ ФОРМУВАННІ
ПАТЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОДИНИЦЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Назва етапу	Характеристика аналітичного етапу
Ідентифікація компонентів портфеля нематеріальних активів	Інвентаризація наявних нематеріальних активів. Аналіз компонентів портфеля на відповідність інноваційній стратегії. Аналіз патентного середовища та формування списку потенційних патентів
Сегментація портфеля нематеріальних активів	Об'єкти прав інтелектуальної власності об'єднуються в групи відповідно до чотирьох шаблонів А, В С та D, що характеризують: ліцензії, патенти, товарні знаки та авторські свідоцтва. Розбиття об'єктів прав інтелектуальної власності на групи дозволяє зробити управління портфелем прозорішим, пов'язавши їх з конкретними цілями
Оцінка зменшення корисності та відбір нематеріальних активів за сегментами	Розробляються критерії і зважені показники корисності для кожної групи об'єктів прав інтелектуальної власності. Методи якісного і кількісного аналізу дозволяють добитися включення в портфель лише значимих і вигідних для компанії нематеріальних активів, що відповідають її стратегічним цілям інноваційного розвитку

Закінчення табл. 1

Назва етапу	Характеристика аналітичного етапу
Визначення пріоритетних видів нематеріальних активів у портфелі	Об'єкти прав інтелектуальної власності, відібрані на етапі якісного і кількісного аналізу, ранжуються за встановленими критеріями, що характеризують, наприклад, важливість і терміновість реалізації. На основі значення цих критеріїв визначається рейтинг компонентів у групі портфеля. Пріоритети видів нематеріальних активів усередині групи можуть бути розставлені на основі зіставлення значень показників цінності і привабливості інновації для споживача
Балансування портфеля нематеріальних активів	Оптимальний розподіл капітальних інвестицій за проєкціями патентного портфеля. У результаті виконання балансування в портфелі повинна збільшитися частка капітальних інвестицій у об'єкти прав інтелектуальної власності з високою інноваційною цінністю для бізнесу, знизитися частка капітальних інвестицій у об'єкти прав інтелектуальної власності з високими ризиками зменшення корисності та витратами на її відновлення. Застосовуються економіко-математичні прийоми оптимізації: лінійне програмування, симплексний метод

Висновки. Слід відмітити, що процедура попередньої сегментації, котра припускає поділ загального обсягу капітальних інвестицій у певних пропорціях між кількома типами активів (наприклад, між ліцензіями, патентами, товарними знаками та авторськими свідоцтвами), дозволяє значно спростити подальшу деталізацію структури портфеля нематеріальних активів, оскільки для здійснення диверсифікації у рамках кожного підпортфеля потрібно проведення порівняльного і комбінаційного аналізу тільки однотипних нематеріальних активів. Аналітичні процедури комбінування (диверсифікації) портфеля нематеріальних активів дозволяють вибрати оптимальне поєднання нематеріальних активів у рамках всього портфеля або окремих підпортфелів, якщо була проведена відповідна сегментація. Доцільність запропонованого підходу до аналітичного забезпечення формування патентної політики корпорацій полягатиме в уможливленні надання інформації про оптимальну (диверсифіковану) структуру нематеріальних активів за видами захищеності прав інтелектуальної власності з метою максимізації доходності портфеля та мінімізації ризику від зменшення корисності видів нематеріальних активів, що включені у портфель.

Література

1. Бигдан И. А. Нематериальные активы: проблемы признания, учета и аудита: монография. — Харьков: ХИБМ. — 2005 г. — 287 с.
2. Боярко І. М. Роль нематеріальних активів у створенні цінності компанії / І. М. Боярко, Я. В. Самусевич // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 3(117). — С. 86—94.

References

1. I. Bigdan. Intangible assets: problems of accepting, accounting and auditing : monograph. — Kharkiv, 2005. — 287 pp.
2. I. Boyarko. The role of intangible assets in creating the company's value / I. Boyarko and others // Actual problems of the economy, 2011. — № 3(117). — P. 86—94.

УДК 330.341

М. Ю. Авксєнтєєв, к.е.н., докторант НДЕІ
Міністерства економічного
розвитку і торгівлі України
В.П.Павленко, к.е.н., заступник голови
Правління ПАТ «Укргазвидобування»

ОСВІТА ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

М. Avksientiev, PhD, doctorate of Science
and research institute of Ministry
of economy and trade of Ukraine.
V. Pavlenko, PhD, Deputy Chairman
of the Board Public Joint Stock
Company «Ukrgasvydobuvannya»

EDUCATION AS A FACTOR MACROECONOMIC DEVELOPMENT IN MODERN WORLD

Анотація. У статті викладено матеріал, який стосується доведення значного впливу вищої освіти на макроекономічний розвиток держави. Наведено конкретні статистичні дані аналізу, які підтверджують той факт, що освіта впливає на покращення матеріального становища не тільки окремого індивіда, а й держави в цілому. Доведено, якщо держава має намір здійснювати перехід до інформаційно-інноваційної економіки, то в першу чергу, вона повинна переглянути свою діяльність в освітній галузі.

Annotation. The article surveys the role of the education in the modern economy. In informational society employee has overtaken the role of the main production tool, while his ability to absorb, understand and use new knowledge will be the main capacity resource of the economy. According to this, education system appears in center of national economy capacity building. Besides, universities will operate on two markets simultaneously: the educational market as well as labor one. That's why their effectiveness is a key to economy development.

Ключові слова: вища освіта, макроекономічний розвиток, людський капітал, структурні зміни, молодіжне безробіття.

Key words: higher education, education reform, knowledge economy, sustainable growth.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими і практичними завданнями. В умовах сучасного економічного спаду в Україні, державні органи повинні шукати ефективні шляхи виходу з кризи. Одним з них є вдосконалення освітньої системи, адже вона слугує своєрідним стимулятором будь-яких процесів в країні. Держави, які мають високий рівень висококваліфікованих працівників, демонструють вищі показники економічного розвитку.

Аналіз останніх публікацій з проблеми. Вплив освіти на економічний розвиток держави висвітлено у працях Ботнева Н. Ю., Філаткіна В. Н. Коваль Л. А. та Семикіна М. В. у свої роботах розглядають інноваційну працю у конкурентному середовищі. Більше уваги проблемі впливу вищої освіти на макроекономічний розвиток держави приділяють зарубіжні вчені, зокрема Р. Дж. Барро, Л. Басаніні, Х. Патрінос, С. Скарпета.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Не дивлячись на те, що питання, які стосуються освітньої сфери, цікавлять багатьох науковців, однак у працях українських учених проблема вивчення впливу вищої освіти на сталий загальнодержавний економічний розвиток досі є недостатньо висвітленим.

Цілями статті є: за допомогою реальних фактів довести та продемонструвати як саме вища освіта впливає на макроекономічний розвиток держави в цілому, і на

кожного суб'єкта зокрема; показати взаємозв'язок між освітою і ефективним управлінням народним господарством.

Виклад основного матеріалу. Багато науковців пов'язують економічний розвиток країни з рівнем розвитку системи освіти, адже її рівень є однією з якісних характеристики трудового потенціалу [1]. Існує дві головні причини цього. По-перше, останні 200 років яскраво показали різницю у розвитку науки, технологій і рівня життя між країнами з розвинутою системою освіти та тими, де письменність та освіта досі перебувають на нижчих етапах розвитку. По-друге, відомо, доходи людей з вищою освітою вищі, в середньому, за доходи людей, які її не мають. Виникає питання: якщо ця закономірність діє для окремих людей, чому для країн має бути інша ситуація? Доказати вірність цієї гіпотези можна просто завдяки рівнянню: якщо результати праці людини з вищою освітою за годину часу вищі, то доходи суспільства, в якому більше таких людей, мають бути вищими.

Якщо проаналізувати історію різних країн за останні кілька століть, то стає зрозумілим, що зазначені вище причини і наслідки, які з них випливають є правдивими і не підлягають сумнівам.

Негативні наслідки процесів економічної рецесії відчуються на житті молоді, адже вона є надзвичайно вразливою групою за таких умов, особливо якщо належить до малоосвіченої групи суспільства. Світова статистика доводить, що молодь є найбільш вразливою соціальною групою під час кризи на ринку праці, і серед них найбільш вразливими є люди з поганою освітою [2]. Це доводить, що освіта є свого роду довготерміною соціальною інвестицією держави. Сучасна система освіти не може застрахувати від безробіття під час економічної кризи, але може значно прискорити вихід країни з рецесії.

В Європі чітко розуміють важливість молоді як фактору динамічного розвитку та майбутнього процвітання. Тому високий рівень освіти як запорука зниження безробіття серед молоді — один з пріоритетів гуманітарної політики ЄС.

Через це освіті в Європі надається особливий пріоритет і важливість. Навіть під час економічного спаду чи рецесії зниження видатків на освіту в Європі нівелюється за допомогою спеціальних грантів Євросоюзу. Також з цією метою існує норма відповідно за якою видатки на освіту мають бути не нижчі за 5 % від ВВП року, який передував кризовому. Організація з економічної кооперації та розвитку (OECD) доводить той факт, що серед країн-членів організації більше половини їх ВВП було забезпечено за рахунок працівників з вищою освітою [3].

У період кризи в національній економіці питання якості робочої сили набувають дедалі більшого значення. На думку П. Котлера, «втрата талановитих людей чи використання їх не за призначенням обернуться прямими збитками в умовах швидких змін» [4]. Темпи модернізації української економіки, підвищення рівня життя населення безпосередньо корелюються з якістю робочої сили та забезпеченням ринку праці спеціалістами з відповідними навичками. Сучасний ринок праці потребує нових підходів оцінки якості робочої сили.

Зазначені макро- та мікроекономічні результати наукового дослідження доводять, що інвестування в освіту має високі показники економічного ефекту, як для окремого індивіда, так і для всього суспільства. При інвестуванні в освіту, забезпечується не тільки фінансування освітніх закладів, а й розвитку наукового і трудового потенціалу нації, що в свою чергу допомагає підвищити показники економічного розвитку держави. Дослідження Організації з економічного співробітництва та кооперації (OECD) свідчать про наступне. Кожен додатковий рік освіти збільшує показник ВВП на душу населення на 0,44 % [5].

Більше того, Барро стверджує, що в сучасному суспільстві ключове значення має не тривалість освіти, а її якість. Тобто, не те скільки людина вчилася, а наскільки добре освоєні нею відповідні навички та знання, і наскільки вони є сучасними і практичними. Таким чином, як мікроекономічні, так і мікроекономічні дослідження обмежені та не дозволяють виокремити такі важливі елементи освіти як розклад, характер занять, якість і методи викладання, практичність отриманих на-

вичок, використання нових технологій тощо. Поки що, вплив цих окремих факторів є важко оцінюваним. Тим не менш, для розробки реформ у галузі освіти саме ці елементи є ключовими. Адже комплексна реформа освіти має відповісти на питання які саме зміни забезпечать сталий розвиток економіки, які знання допоможуть знайти гідне місце у суспільстві XXI століття та як конкретно викладачі краще підготують студентів до викликів майбутнього.

У сучасних умовах, коли змінюється структура зайнятості населення, зростає частка розумової праці у виробництві, зменшується потреба суспільства в малокваліфікованій праці, гостро постає питання потреби пошуку додаткових джерел, внутрішніх резервів розвитку країни. Одним з таких джерел є рівень освіти населення [6].

Сьогодні, людський капітал враховується як одна з найважливіших складових національного багатства. Цьому факту сприяло проведення експертами Світового банку експериментальних грошових оцінок елементів і складових національного багатства. Відповідно до даних їх дослідження виходить, що людський капітал становить близько 2/3 від усієї кінцевої оцінки національного багатства. Виходячи з отриманих даних було зроблено висновок про те, що головним фактором відтворення національного багатства стає не накопичення матеріальних благ, а накопичення знань і вмінь.

Прикладом цього може слугувати те, що «вклад» технологічних змін в економічне зростання США і інших високорозвинутих країн становить 20—40 % від щорічного приросту національного виробництва.

Відповідно до результатів проведених досліджень учені прийшли до таких висновків:

- 1) чим вище у країні показник середнього числа років, які громадяни витрачають на отримання освіти, тим швидше зростає її економіка;
- 2) у країні, де вища освіта розвивалась швидшими темпами, спостерігалися і вищі темпи економічного росту;
- 3) значення освіти як фактору виробництва пов'язане з її впливом на продуктивність;
- 4) освіта позитивно впливає на інвестиції в фізичний капітал, що також сприяє економічному росту [7].

Те що рівень соціально-економічного розвитку суспільства тісно пов'язаний з рівнем освіти в ньому — загальновідомий факт. У XIX столітті рівень писемності багато в чому визначав темпи економічного прогресу країн. У XX сторіччі — фахівці з вищою освітою додавали найбільше продуктивності праці, саме їх винаходи призводили до наукових і технологічних революцій. Наразі, точиться багато суперечок, щодо пріоритетності інвестування у дошкільну освіту як базовий рівень соціалізації людини.

Виходячи з цього, закономірно постає таке питання. Яка сама освіта найбільше впливає на економічний розвиток: дошкільна, шкільна або вища? Важливо обрахувати роль саме вищої освіти, у формуванні доданої вартості в економіці.

На думку дослідника ринку праці Джона Панкавела, який обраховував вплив окремих освітніх рівнів (дошкільна, шкільна, вища) на зростання продуктивності в економіці, вплив саме вищої освіти на динаміку виробництва мав найбільший ефект упродовж XX століття [8].

Андреа Бассаніні та Стефано Скарпетта, вивчаючи вплив «людського капіталу» на розвиток економік 21 країни члена Організації економічного розвитку та співробітництва, дійшли висновку, щодо позитивного впливу підвищення рівня освіти на такий показник як ВВП на душу населення. Як показало дослідження, що проводилось у 1978—1998 роках, що в середньому кожен доданий рік навчання людини додавав 6 % до продуктивності праці [9].

Дослідження, проведене Р. Дж. Барро, доводить таку залежність: продовження середнього терміну середньої освіти на 0,68 року збільшує ВВП на 1,1 %. Водночас збільшення аналогічного показника у вищій школі на 0,1 %, додає в середньому 0,5 % до ВВП країни [10].

Дженкінс, аналізуючи залежності освіти та продуктивності у Великобританії, стверджує, що збільшення фахівців з вищою освітою на 1 % додає від 0,43 до 0,62 % до виробництва [11].

Досвід Тайваню доводить, що збільшення випуску інженерів на 1 % підвищує промислове виробництво на 0,35 % [12].

Вища освіта якісно впливає на життя як окремої особистості так і суспільства в цілому. Саме високо освічені люди формують більшу частку бази для оподаткування, відкладають заощадження та вкладають капітал у формі інвестицій. Таким чином вища освіта допомагає формувати більш підприємницьке та цивілізоване суспільство.

Х. Патрінос доводить, що саме дошкільна освіта та перший етап шкільної освіти надають найбільший ефект, як особистості, так і суспільству в цілому [13]. Результати дослідження, зазначені на рис. 1, охоплюють оброблену статистику 98 країн світу. Як видно з рис. 1, найбільшу віддачу від інвестицій надає дошкільна освіта, а саме 26,6 % для особистісного розвитку і 18,9 % у межах суспільства. Найменший ефект, за даними грецьких учених, для суспільства мають інвестиції у вищу освіту, віддача від яких складає 10,8 %.

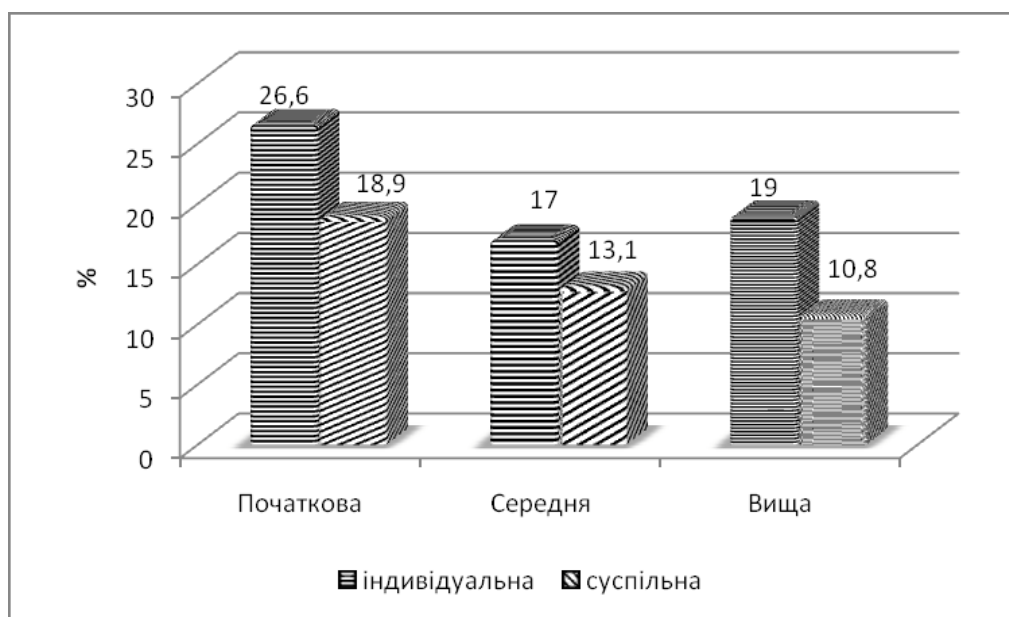


Рис. 1. Віддача від інвестицій в освіту

Джерело: [13].

Зазначене підтверджують Фрідман, Мінцер і Бекер, які після II Світової Війни розробили теорію розвитку «людського капіталу», для вивчення впливу освіти як на розвиток індивіда, так і на розвиток суспільства в цілому. Вони не виділяли вищу освіту як головний фактор розвитку суспільства.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. У сучасних умовах, коли змінюється структура зайнятості населення, зростає частка розумової праці у виробництві, коли використання нових технологій забезпечує від 20 до 40 % зростання економіки у розвинених країнах, освіта стає ключовим фактором конкурентоспроможності національної економіки. Проведені дослідження доводять залежність між тривалістю освіти та темпами економічного зростання. При чому, чим раніше відбувається інтеграція людини у якісну систему освіти, тим більший соціально-економічний ефект від цього.

У XIX—XX століттях для збільшення економічного потенціалу держави ключовим фактором була широка доступність базової середньої освіти для формування якісного прошарку робітничого населення, у т.ч. буржуазії, то у XXI столітті саме

інженери з вищою освітою стають головною рушійною силою економіки, тому вони по суті стають пролетаріями нового століття. Більш того, як показало дослідження, у розвинених країнах віддача від інвестицій у вищу освіту значно більша ніж у менш розвинених. Таким чином, можна зробити висновок, що значення вищої освіти зростає разом з розвитком суспільства, а прискорення технологічних змін роблять саме ВНЗ основою формування якісного трудового капіталу. У подальшому можуть бути продовжені дослідження у формі конкретного аналізу системи вищої освіти в Україні, а також проведено порівняльний аналіз з іншими державами.

Література

1. Лич В. М. Трудовий потенціал: теорія та практика створення: [Монографія]. — К.: Навч. світ, 2003. — 313 с.
2. Education is worth any cost. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://invest-in-education.eu/?page_id=2
3. Офіційний сайт Організації з економічної кооперації та розвитку. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/education/>
4. Коттер Дж. П. Впереди перемен / Дж. П. Коттер: пер. с англ. — М.: Олимп Бизнес, 2003. — 256 с.
5. Education and Economics Growth. Robert J. Barro. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www1.oecd.org/edu/innovation-education/1825455.pdf>
6. Семикіна М. В., Коваль Л. А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні аспекти регулювання: [Монографія]. — Кіровоград: Степ, 2002. — 212 с.
7. Ботнева Н. Ю., Филаткин В. Н. Образование и его влияние на рост экономики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/105.html>
8. J. Pencavel. Higher Education, Economics Growth and Earnings in «Higher Education and Economics Growth». Edited by: William E. Becker and D. R. Levis, Higher Education and Economics Growth, 1993. — 553 p.
9. Bassanini A. and Scarpetta S. Does Human Capital Matter For Growth in OECD Countries? Evidences From Pooled Mean-Group Estimates. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.oecd.org/eco/labour/1891391.pdf>
10. Economics Growth. Barro R. J. and Sala-i-Martin X. — New York: McGraw Hill, 1995. — 539 p.
11. Jenkins H. Education and Production in the United Kingdom / H. Jenkins // Economics Discussion Paper. — 1995. — No 101. — 65 p.
12. Lin T-C. The rule of higher education economic development: an empirical study at Taiwan case / T-C- Lin// Journal of Asian Economics. — 2004. — No 15 (2). — 371 pp.
13. Psacharopoulos G. and Patrinos H. A. Returns to Investment in Education: A Further Update / G. Psacharopoulos and H. A. Patrinos // Education Economics. — 2004. — No 2. — 1232 p.

Reference

1. Lych V. M. Laborpotential: theory and practice of creation. [Trudovyj potentsial: teoriia ta praktyk stvorennia]. [Monografiia]. — K.: Navch. svit, 2003. — 313 s.
2. Education is worth any cost. Available at: http://invest-in-education.eu/?page_id=2
3. Official Website OECD. Available at: http://invest-in-education.eu/?page_id=2
4. Kotter Dzh. P. Ahead of Change. [Vperedipereimen] / Dzh. P. Kotter: per. s anhl. — M.: OlimpBiznes, 2003. — 256 s.
5. Education and Economics Growth. Robert J. Barro. Available at: <https://www1.oecd.org/edu/innovation-education/1825455.pdf>

6. Semykina M. V., Koval L. A. Innovative work in a competitive environment: general methodology motivational aspects of regulation. [Innovatsiinapratsia v konkurentnomu seredovyschi: zagalna metodologiya, motyvatsiiniaspektyregulivannia]: [Monografiya]. — Kirovograd: Step, 2002. — 212 s.
7. Botneva N. Yu. Filatkin V. N. Education & its Effect on the growth of the economy. [Obrazovanie i ekonomika]. Available at: <http://www.ibl.ru/konf/021210/105.html>
8. J. Pencavel. Higher Education, Economics Growth and Earnings in «Higher Education and Economics Growth». Edited by: William E. Becker and D. R. Levis, Higher Education and Economics Growth, 1993. — 553 p.
9. Bassanini A. and Scarpetta S. Does Human Capital Matter For Growth in OECD Countries? Evidences From Pooled Mean-Group Estimates. Available at: <http://www.oecd.org/economy/labour/1891391.pdf>
10. Economics Growth. Barro R. J. and Sala-i-Martin X. — New York: McGraw Hill, 1995. — 539 p.
11. Jenkins H. Education and Production in the United Kingdom / H. Jenkins // Economics Discussion Paper. — 1995. — No 101 — 65 p.
12. Lin T-C. The rule of higher education economic development: an empirical study at Taiwan case / T-C- Lin // Journal of Asian Economics. — 2004. — No 15 (2). — 371 pp.
13. Psacharopoulos G. and Patrinos H. A. Returns to Investment in Education: A Further Update / G. Psacharopoulos and H. A. Patrinos // Education Economics. — 2004. — No 2. — 1232 p.

УДК 001.11:3.085:658.8

О. К. Шафалиук, д.е.н., проф.
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БАЗИС КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У ДОСЛІДЖЕННЯХ І СТРАТЕГІЯХ МОДИФІКАЦІЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

O. Shafaliuk, Professor,
ScD in Economics Vadym Hetman
Kyiv National Economics University

BASIS OF SOCIAL RESPONSIBLE MARKETING IN RESEARCH AND MODIFICATION STRATEGIES OF CONSUMER BEHAVIOR

Анотація: Стаття присвячена актуальним проблемам визначення базису закономірностей розвитку соціально-відповідального маркетингу. Розроблено пропозиції по вдосконаленню оцінювання ефективності діяльності підприємств на принципах соціальної відповідальності.

Annotation: The article is devoted to actual problems of determining the foundations of patterns of socially responsible marketing. Suggestions to improve the performance measurement businesses on the principles of social responsibility.

Ключові слова: маркетинг, закономірності, соціальна відповідальність бізнесу, споживач, ефективність, підприємства.

Keywords: marketing, patterns, social responsibility of business, consumer, efficiency, enterprise.

Постановка проблеми. Опрацюванню проблематики і феноменології у розвитку концепції соціальної відповідальності маркетингу присвячено багато наукових

публікацій: дисертацій за авторством Зайцева Ю.К., Гришкіна В.О., Дєєвої Н.М., Двігун А.О., Мех О.А., Прокопенко О.В., Писаренко В.В., Федорченка А.В., Решміділової С.Л., Лісної І.Ф., Голофаєвої І.П., Сержук А.В., монографій і статей [1—7]. Для підвищення прогнозованості результатів і рівня ефективності господарювання особливої уваги потребує визначення методологічного підґрунтя і об'єктивних закономірностей, що покладено в основу наукової концептуалізації.

Постановка цілі. Публікацію присвячено конструктивному опрацюванню бази су і закономірностей розвитку взаємодії зі споживачами у соціально-відповідальному маркетингу.

Результати дослідження. Оцінка сучасного етапу розвитку маркетингу і суспільствознавства, взагалі, у вивченні особистості суб'єкта та організації споживання має спиратися на конкретний тип раціональної реконструкції історії науки. У науці природа критеріїв оптимальності розвитку економічних систем, базис визначення їх ефективності й обґрунтування є достатньо суперечливим. Адже, коли постає питання про зміст поняття добробут, про його значення в цілісній життєдіяльності людини, а також про адекватність справжніх цілей суспільства і пов'язаних з ними критеріїв максимізації раціональності, погляди фахівців далеко не однозначні [8].

Обмеження рамок системи економічної діяльності людини сферою обміну в моделюванні на макро- та мікрорівнях та інтеграція дії всіх факторів через використання взаємозв'язків «ресурси—пропонування—прибутки» або «ресурси—бюджет—попит» не задовольняє практику ні з точки зору прогностичних потреб, ні з точки зору управління бізнесом у цілому. Принциповим для науки при моделюванні є грамотне використання системного підходу, а не підлаштування теорій під практику, що потребує відповідної позиції дослідника щодо міждисциплінарності, «предметної чистоти» здобутків.

Конкретизація параметрів, визначення можливостей взаємодії у маркетингових системах потребує достатньо чіткої ідентифікації складових процесу споживання і життєдіяльності людини в цілому. Сенси не існують сам по собі. Він з'являється — потенційно реалізується — як результат активної, доцільної взаємодії, з безперервним узгодженням параметрів задіяних сторін, а не як разова процедура прийняття оптимального рішення. Тривале існування сенсу можливе лише за умови позитивної синергії взаємодіючих сторін, що характеризується більшою чи меншою кількістю суперечностей.

Наочною ознакою сучасного світу, що відображає нагальну необхідність вдосконалення методології маркетингу та інших пов'язаних наук, є загострення проблем, обумовлених прогресом у забезпеченні запитів споживачів: затори на дорогах, дефіцит соціального обслуговування, наслідки і обмеження розвитку великих міст, погана екологія, нездорове харчування, економічні кризи тощо. Ці проблеми висвітлюють недоліки, небажання або невміння передбачення розвитку системних наслідків, ситуацій, які є результатом реалізації масштабних або масових маркетингових, інших економічних, соціальних і т.п. проектів. Т. Шибутані справедливо зазначив: «Один з парадоксів нашого часу в тому, що, хоч контроль над матеріальним середовищем дедалі більший, ми, як і раніше, не спроможні зрозуміти себе. Розвиток фізичних наук зробив можливим рівень життя, який перевищив очікування філософів-утопістів минулого. Успіхи біології забезпечили рівень смертності, за якого Землі загрожує перенаселення. Проте неспроможність виробити адекватне розуміння людської поведінки робить складним використання цієї великої могутності для людського благоденства» [8].

Гуманізація розвитку суспільства, його економічних підсистем, потребують виходу маркетингової роботи на нові, ієрархічно вищі за проектування і модифікації систем ринкових обмінів рівні у прогнозуванні і управлінні макросистемами. Системні рішення часто природно вступають у протиріччя з поточними потребами підприємств, споживачів тощо, проте можуть бути високо ефективними на рівні більш масштабних цілісностей.

На найвищому рівні узагальнення можуть бути виділені дві провідні тенденції в еволюції взаємодії соціальних спільнот: становлення цілісностей різного масштабу (наприклад, глобальних економічних систем) і утворення нових форм їх фрагментації (гендерні, расові, вікові тощо); одночасного зростання взаємозалежності, взаємозв'язку елементів системи та індивідуалізації, незалежності у їх розвитку (рис. 1).



Рис. 1. Якісні зміни та закономірності у розвитку людських систем

Ступінь єдності, заснована на простій взаємозалежності, з розвитком системи зменшується; ступінь ієрархічної організації збільшується поетапно; ступінь системної організації варіює. Подібна нестабільність важка для прийняття буденною і, навіть, науковою свідомістю, проте визначає перспективний напрямок методичної роботи в маркетингу, оскільки має об'єктивні підтвердження.

У використанні найпрогресивніших систем оцінювання ефективності поточної діяльності і розвитку маркетингу підприємств, з реалізацією принципів соціальної відповідальності, на наш погляд, принциповим є відокремлення стратегій:

по-перше, стратегій, пов'язаних з інноваційним розвитком на різних часових горизонтах із застосуванням підходів концепції постійного вдосконалення бізнес-процесів. Заходи соціально-відповідального маркетингу виконують роль одного з драйверів загальної синергії ефектів господарювання;

по-друге, тих, що нейтралізують системні обмеження простого нарощування показників — інфраструктурні, інтеграції зусиль ринку у формуванні прогресивних трендів і т.п. Соціальна відповідальність стає запорукою успішної реалізації концепції сталого розвитку. Тут формування нових стандартів функціонування бізнес-систем створює передумови отримання стабільно високої доданої вартості підприємствами, залучення зовнішнього фінансування на вигідних умовах, вагомі конкурентні бар'єри. Компанії інвестують, наприклад, у реальні опціони, зберігаючи стратегічну гнучкість при реалізації певного набору ймовірних і привабливих сценаріїв.

Пріоритетними стають комплексні і стабільні у часі та інших базисних вимірах показники ефективності інвестицій, які враховують неекономічні характеристики діяльності підприємств (організаційної культури, творчості, гуманізації економічних процесів, соціального капіталу тощо) [9].

Традиційні фінансові методи використовують стандартні фінансові розрахунки з урахуванням специфіки сфери застосування і необхідності оцінювати ризик (табл. 1).

Таблиця 1

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Методика	Зміст та обмеження щодо використання
<i>Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA)</i>	Основна характеристика EVA — чистий операційний прибуток, з якого віднімаються відповідні грошові витрати. Вони вважаються платою за передбачувану вигоду. Використання місячних, квартальних або річних оцінок EVA для характеристики ефективності роботи окремих підрозділів дозволяє погоджувати часом суперечливі цілі за допомогою єдиного фінансового показника
	Недоліком методу є складність щодо ухвалення рішення на основі узагальненого погляду без проведення проміжних розрахунків. Методам EVA все частіше відводять роль лише одного з показників, який застосовується разом з іншими методологіями оцінки
<i>Повна вартість володіння (Total Cost of Ownership, TCO)</i>	Підхід передбачає оцінку вартості всіх етапів: досліджень, креативної розробки, проведення акцій та ін. — явних і прихованих витрат маркетингових проектів
	Не враховує ризики і не дозволяє співвіднести поточну результативність із стратегічними цілями розвитку бізнесу
<i>Сукупний економічний ефект (Total Economic Impact, TEI)</i>	Методика сукупного економічного ефекту (Total Economic Impact) призначена для підтримки ухвалення рішень, зниження ризиків і забезпечення «гнучкості», тобто очікуваних або потенційних переваг, що залишаються за рамками аналізу результатів і витрат (cost-benefit analysis)
	При оцінці оперують трьома основними параметрами — вартістю, перевагами і гнучкістю. Для кожного з них визначається свій рівень ризику. Оцінка переваг і ризиків повинна проводитися з погляду вартості проекту і стратегічних інвестицій, що виходять за рамки маркетингової специфіки. Гнучкість визначається з використанням методологій розрахунків ф'ючерсів і опціонів
	Методики TEI наочніше працюють при аналізі двох різних сценаріїв (наприклад: дія власними силами або аутсорсинг і т.д.) особливо якщо два ці варіанти зв'язані з необхідністю використання особливої інфраструктури чи ресурсів, реалізацією інших проектів, вплив переваг і недоліків яких складно оцінити безпосередньо
<i>Швидке економічне обґрунтування (Rapid Economic Justification, REJ)</i>	Інструменти Rapid Economic Justification, передбачає встановлення відповідності між витратами маркетингу і пріоритетами бізнесу. П'ятиступінчастий процес вимагає: розробки бізнес-плану, що відображає думку всіх зацікавлених сторін і що враховує основні чинники успіху і ключові параметри ефективності; сумісного опрацювання впливу активностей на чинники успіху; аналізу критеріїв вартості/ефективності; визначення потенційних ризиків із зазначенням вірогідності виникнення і дії кожного з них; обчислення стандартних фінансових показників
	Методики REJ краще підходять для управління окремими проектами, а не їх портфелем. Не зважаючи на «швидкість», присутню в назві, процедура REJ може виявитися достатньо тривалою. Точність розрахунків часто досягається абстракціями і суб'єктивізмом оцінок

У якісних або евристичних методах (табл. 2), робиться спроба доповнити кількісні розрахунки суб'єктивними і якісними оцінками, які дозволяють визначити цінність (пріоритетність) ринкових можливостей, компетенцій персоналу, процесів тощо.

Таблиця 2

ЕВРИСТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Методика	Зміст та обмеження щодо використання
<i>Система збалансованих показників (Balanced Scorecard)</i>	У рамках методики традиційні показники фінансових звітів об'єднуються з операційними параметрами, що створює достатню загальну схему, яка дозволяє оцінити нематеріальні активи: рівень корпоративних інновацій, ступінь задоволеності різних груп споживачів, ефективність процесів і т.д. Параметри розглядаються з чотирьох точок зору — фінансовою, задоволення потреб клієнтів, внутрішніх процесів, а також можливостей зростання і навчання. Менеджери повинні зіставити перспективи кожного з цих чотирьох напрямів із загальною стратегією розвитку бізнесу
	Оскільки методологія Balanced Scorecard, перш за все, є інструментом формування стратегії управління, вона рідко працює без безпосередньої участі керівної ланки вищого рівня. Якщо компанія пропускає первинний етап планування стратегії ведення бізнесу з чіткими причинно-наслідковими зв'язками, все може закінчитися визначенням параметрів, які не мають безпосереднього відношення до ефективності бізнесу. Чіткість у програмі дій часто не забезпечує аналогічної точності у досягненні встановлених мети і результатів
<i>Інформаційна економіка (Information Economics, IE)</i>	Методичні інструменти Information Economics орієнтовані на об'єктивну оцінку портфеля проектів і передбачають спрямування ресурсів туди, де вони приносять найбільшу вигоду. Ідея полягає в тому, щоб змусити фахівців розставити пріоритети і уявити об'єктивніші висновки про стратегічну цінність окремих проектів для бізнесу.
	Керівникам маркетингових підрозділів спочатку необхідно скласти список з 10 головних чинників, що впливають на процес ухвалення рішення, і оцінити відносну значущість («плюси») і ризики («мінуси») кожного з них для бізнесу. Для кожного проекту чинники будуть особливими, причому вони можуть додаватися, відділятися або змінюватися у міру зміни пріоритетів. У результаті виходить повний відносний рейтинг кожного проекту в портфелі служби маркетингу. Методологія ІЕ — швидкий спосіб визначення пріоритетів і зіставлення витрат з бізнес-цілями. Аналіз ризиків, якщо і суб'єктивний, то достатньою мірою деталізований
<i>Управління портфелем активів (Portfolio Management)</i>	Методика ІЕ не призначена для управління проектами, її застосування потребує залучення до процедур оцінювання великого обсягу різноманітних інформаційних масивів (знань)
	Специфічною особливістю Управління портфелем активів є певне ігнорування витратної складової на користь активів, важливих в опануванні нових перспектив бізнесу
	Інструменти Portfolio Management передбачають зміну процедур управління, менталітету співробітників, сприйняття нової філософії роботи з активами, що привносить додаткові складнощі

Імовірнісні методи (табл. 3) використовують статистичні і математичні моделі, що дозволяють оцінити вірогідність виникнення ризиків і ефектів певного виду.

Таблиця 3

ІМОВІРНІСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Методика	Зміст та обмеження щодо використання
<i>Справедлива ціна опціонів (Real Options Valuation, ROV)</i>	Методологія ROV, створена на основі моделі оцінки опціонів Блека-Шоулза, спрямована на визначення кількісних параметрів гнучкості. Дана технологія дозволяє оцінити ефективність оренди, злиття, покупки тощо. Її часто використовують як альтернативу стандартним процедурам складання бюджету і плану капіталовкладень в умовах невизначеного стану ринку і економіки, коли на передній план виступають параметри гнучкості
	Внаслідок значної специфіки методу, більшість компаній використовують інструменти ROV як один з елементів побудови звичної всім системи фінансових показників і показників ефективності
<i>Прикладна інформаційна економіка (Applied Information Economics, AIE)</i>	Ця методика об'єднує досягнення теорії опціонів, сучасної теорії управління портфелем активів, традиційних бухгалтерських підходів (до яких відносяться перш за все NPV, ROI і IRR) із застосуванням кількісної перевірки взаємозв'язків статистичними методами
	Для результативної реалізації методики необхідно використовувати великий об'єм даних, здійснити багато розрахунків. Складність обчислень зумовлює обмеження щодо перевірки висновків, які надзвичайно формалізовані

Висновки. У маркетинговій практиці фахівцям необхідно працювати з усіма категоріями споживачів, що раціональні, відповідно, у певному діапазоні передумов, на певному проміжку часу. Щодо останнього, параметри планів діяльності мають диференційовано враховувати можливості розвитку й організації партнерства за різної часової перспективи (для виробничо-комерційних підсистем — горизонти прибутковості товарів і можливі строки опанування інновацій, для споживачів — цілі й умови споживання і життєдіяльності в цілому), а також цілі учасників економічних систем, в тому числі взаємно конфліктні.

Логічне, на перший погляд, виокремлення потреб і надсистем (середовища, ситуацій) життєдіяльності людини, як самостійних складових «цілісних змін», без врахування об'єктивних системних закономірностей, породжує в подальшому розгортанні методології багато парадоксів.

Прогресивні підходи економічно доцільної гармонізації потреб та інтересів складають базис подальшого розвитку методичних інструментів забезпечення ефективності концепції соціальної відповідальності в прикладних моделях організації взаємодії учасників економічних систем.

Література

1. Акимов Д. И. Социально-ответственный маркетинг и корпоративная ответственность бизнеса в Украине: подходы к исследованию проблемы / Д. И. Акимов // Методология, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. — 2008. — С. 220—225.
2. Булах І. В. Поняття соціально-відповідального маркетингу / І.В. Булах, Г.А. Какуніна, О. О. Черних // Вісник ХНУ. — Серія: Економічні науки. — 2010. — Т. 4, № 5. — С. 67—69.
3. Окландер М. А. Соціально-відповідальний маркетинг / М.А. Окландер, Н.В. Дунаєва // Молодий вчений. — 2014. — № 5. — С. 166—168.

4. *Шапочка Е.* Стратегии социальной ответственности в маркетинге компаний [Электронный ресурс] / Е. Шапочка // iTeam портал. Технологии корпоративного управления. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_23/article_2467/
5. *Шталь Т. В., Тищенко О. О.* Соціальний маркетинг і соціальна відповідальність бізнесу: взаємозв'язки й результати / Т. В. Шталь, О. О. Тищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 4. — С. 97—104.
6. *Орлов П. А.* Влияние качества государственного регулирования экономики на конкурентоспособность продукции и становление социально ответственного маркетинга / П. А. Орлов // Бизнес-информ. — 2009. — № 4 (3). — С. 4—10.
7. *Орлов П. А.* Проблемы социальной ответственности маркетинга в промышленно развитых странах с рыночной экономикой и в Украине в условиях затяжного мирового экономического кризиса / П. А. Орлов // Бизнес-информ. — 2013. — № 1. — С. 6—12.
8. *Шафалюк О. К.* Споживач в маркетингу: дис. д. екон. наук: 08.00.04 / О. К. Шафалюк. — К.: Київський національний економічний університет, 2009. — 400 с.
9. *Філонов В. І.* Маркетинг та ефективність підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. І. Філонов. — К.: Київський національний економічний університет, 2013. — 180 с.

Reference

1. *Akimov D. I.* Socialno-otvetstvennyy marketing i korporativnaya otvetstvennost biznesa v Ukraine: podhody k issledovaniyu problemy / D. I. Akimov // Metodologiya, teoriya ta praktika sociologichnogo analizu suchasnogo suspilstva. — 2008. — S. 220—225.
2. *Bulah I. V.* Ponyattya socialno-vidpovidal'nogo marketingu / I. V. Bulah, G. A. Kakunina, O. O. Chernih // Visnik HNU. — Seriya: Ekonomichni nauki. — 2010. — T. 4, no 5. — S. 67—69.
3. *Oklander M. A., Dunaeva N. V.* Social responsibility marketing / M. A. Oklander, N. V. Dunaeva // Molody vcheny. — 2014. — № 5. — С. 166—168.
4. *Shapochka E.* Strategii socialnoy otvetstvennosti v marketinge kompaniy [Elektronnyy resurs] / E. Shapochka // iTeam portal. Tehnologii korporativnogo upravleniya. — Rezhim dostupa: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_23/article_2467/.
5. *Shtal T. V., Tyshchenko O. O.* Social marketing and social responsibility of the business: intercoupling and results / T. V. Shtal, O. O. Tyshchenko // Marketing and Management of Innovations. — 2012. — № 4. — P. 97—104.
6. *Orlov P. A.* Vliyanie kachestva gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki na konkurentosposobnost produktsii i stanovlenie socialno otvetstvennogo marketinga / P. A. Orlov // Biznes-inform. — 2009. — no 4 (3). — S. 4—10.
7. *Orlov P. A.* Problemy sotsialnoy otvetstvennosti marketinga v promyshlenno razvitykh stranakh s rynochnoy ekonomikoy i v Ukraine v usloviyakh zatyazhnogo mirovogo ekonomicheskogo krizisa [Electronic resource] / P. A. Orlov // Biznes Inform. — 2013. — No. 1. — P. 6—12.
8. *Shafalyuk A. K.* Consumer in marketing: dis. na zdobuttya nauk. stupenya doktora ekonom. nauk : 08.00.04/ A. K. Shafalyuk. — K., 2009. — 400 p.
9. *Filonov V. I.* Marketing and efficiency of enterprises: dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : 08.00.04 / V. I. Filonov. — Kyiv, 2014. — 180 p.

УДК 331.2:658.336

*Герасименко О.О., канд. екон. наук, доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ОПЛАТА ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РОЗВИТКОМ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

*Oksana Gerasimenko, Cand. of Econ. Sciences,
SHEE «Vadym Hetman
Kyiv National Economic University»*

LABOR PAYMENT AS A MANAGEMENT TOOL FOR PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF ACADEMIC STAFF

Виокремлено напрями та характерні риси науково-педагогічної діяльності. Визначено місце оплати праці в системі управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників. Обґрунтовано сутність, структуру та диференціацію заробітної плати як інструмента стимулювання професійного розвитку науково-педагогічного персоналу. Розкрито значення авторських гонорарів і контрактної системи наймання й оплати праці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Науково-педагогічні працівники, управління професійним розвитком, оплата праці, диференціація заробітної плати, авторський гонорар, контрактна система наймання й оплати праці.

Выделены направления и характерные черты научно-педагогической деятельности. Определено место оплаты труда в системе управления профессиональным развитием научно-педагогических работников. Обосновано сущность, структуру и дифференциацию заработной платы как инструмента стимулирования профессионального развития научно-педагогического персонала. Раскрыто значение авторских гонораров и контрактной системы найма и оплаты труда.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Научно-педагогические работники, управление профессиональным развитием, оплата труда, дифференциация заработной платы, авторский гонорар, контрактная система найма и оплаты труда.

In the article was determined the trends and characteristics of the academical activity. The author identified the labor payment place of academic staff for the professional development in management system. The nature, structure and wages differentiation were proved as a stimulus tool of the professional development for academic staff. The author has justified the nature of a author's fee, contract employment and contract payment.

KEY WORDS. Academic staff, professional development management, labor payment, wages and salaries differentiation, author's fee, contract employment and contract payment.

Вступ. Перехід вітчизняної вищої освіти на європейські стандарти підготовки фахівців супроводжується різновекторними та масштабними трансформаціями механізмів управління вищими навчальними закладами. Високий рівень якості освітніх послуг вимагає досконалого кадрового забезпечення навчального процесу. Професійна майстерність науково-педагогічного корпусу вищих навчальних закладів пов'язана, передусім, з розробленням і використанням фундаментального за рівнем наукового опрацювання, інноваційно орієнтованого за змістом, педагогічно та методично вивіреного за формами та методами подання навчального матеріалу, що сприятиме формуванню професійних компетенцій випускників. Вимоги до якості трудового потенціалу науково-педагогічних працівників зумовлюють необхідність створення та функціонування ефективної системи управління їх професійним розвитком.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Дослідженню різноспрямованих теоретико-методологічних і прикладних проблем управління у сфері вищої освіти присвячено праці українських учених — Ареф'євої О. В., Борової Т. А., Гуменюка В. Я., Домбровської С. М., Каленюк І. С., Карліна М. І., Ломоносова А. В., Новікової Л. М., Огаренка В. М., Родіонова О. В., Рощик І. А., Хомерікі О. А. та інших. Зокрема, досліджено процеси ринкового трансформування макроекономічного механізму управління вищою освітою [3]; виокремлено проблеми функціонування та розвитку вищої освіти в сучасному глобальному середовищі, визначено напрями трансформації механізму фінансування ВНЗ за умов диференціації фінансових джерел і підходи до вдосконалення державної політики фінансового управління вищою освітою в Україні [5]; висвітлено особливості модернізації розвитку вищої освіти України у контексті Болонського процесу [8; 15]; розглянуто напрями та фактори, що визначають попит на продукцію ВНЗ, досліджено стан і динаміку розвитку вищої освіти в Україні, проаналізовано сучасні підходи щодо формування та відтворення людського капіталу в системі вищої освіти [1]; обґрунтовано теоретичні та методологічні основи управління якістю вищої освіти, розроблено пропозиції щодо механізму та інструментарію управління якістю вищої освіти як процесу та кінцевого продукту на різних рівнях і різними засобами [4; 13]; запропоновано методи регулювання маркетингової діяльності вищих навчальних закладів, розглянуто питання формування конкурентоспроможності навчально-методичної системи у ВНЗ [9]; запропоновано інтегровану модель і механізми адаптивного управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів [2]; розглянуто теоретичні та практичні проблеми стимулювання й оплати праці в освітньо-науковій сфері за умов переходу до ринкової економіки [6]; проаналізовано соціально-економічні передумови формування організаційно-економічного механізму управління оплатою праці у ВНЗ України та концептуальні підходи щодо його вдосконалення на основі регулювання кількості штатних посад науково-педагогічних працівників [7].

Узагальнення наукового доробку зазначених авторів засвідчило, що назріла потреба комплексного дослідження системи та окремих інструментів управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників в умовах модернізації вищої освіти України.

Постановка завдання. Виходячи з актуальності теми, головною метою статті є дослідження оплати праці як інструменту управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників.

Результати. Сфера вищої освіти як вид економічної діяльності інтегрує в собі три головні компоненти: проведення досліджень фундаментального та прикладного характеру, підготовку фахівців для потреб економіки, інноваційну діяльність і бізнес, пов'язаний із трансфертом розробок і кадровим супроводом бізнес-проектів.

Науково-педагогічній діяльності притаманна низка специфічних рис, серед яких: переважно індивідуальний характер, складність оцінювання результатів праці у кількісних показниках, висока частка творчих видів діяльності, відсутність пропорційної залежності та значний розрив у часі між затратами та результатами праці, професійна відповідальність за передачу системи знань теоретичного та емпіричного характеру, важливість статусної позиції, професійного визнання колег і суспільної значущості.

Важливим моментом праці у сфері вищої освіти є підвищення якості підготовки фахівців на основі використання в освітньому процесі результатів інноваційної діяльності науково-педагогічного персоналу. Тому на практиці освітні функції та наукова робота повинні бути невіддільними, що значною мірою має забезпечити стимулювання наукової творчості викладацького корпусу. Сучасний викладач має бути успішним науковцем, аби черпати принципово нові знання та інформацію інноваційного змісту, призначені для студентської аудиторії, з результатів власних наукових досліджень. Викладацька діяльність, по суті, має стати своєрідним

підсумком наукової роботи. Отже, однією з передумов високої якості освітніх послуг є забезпечення компетентності науково-педагогічного персоналу на основі здобуття наукового ступеня. Проте, в більшості вітчизняних закладів вищої освіти наукова діяльність здійснюється без додаткового матеріального заохочення. Головний мотив публікаційної активності та технічної винахідливості викладачів — виконання умов контракту в частині наукової діяльності. Найвищий рівень наукової активності характерний для періоду підготовки дисертаційних робіт. Тому винятково важливе значення серед інструментів стимулювання професійного розвитку працівників як системно організованого процесу підготовки до виконання складніших функцій і професійно-кваліфікаційного просування належить оплаті праці.

Механізми та системи оплати праці у сфері вищої освіти формуються як державою, так і окремим вищим навчальним закладом. Зокрема, державою формується нормативно-правове поле, за рахунок коштів державного бюджету здійснюється оплата праці працівників державних навчальних закладів. З боку освітніх установ можуть створюватись такі умови організації та оплати праці, що спроможні посилити інтерес найманих працівників щодо роботи саме в цьому закладі вищої освіти, зокрема порівняно високий розмір заробітної плати, що забезпечується виплатою частини винагород за працю за рахунок чистого прибутку.

Всю систему стимулів, що застосовується у практиці оплати праці науково-педагогічних працівників, можна розподілити на дві підсистеми:

- 1) підсистема стимулів, орієнтованих на виконання посадових функцій та обов'язків;
- 2) підсистема стимулів, спрямованих на досягнення особливих результатів інноваційної діяльності.

В основу формування дієвого механізму оплати праці у сфері вищої освіти має бути покладена ринкова теорія заробітної плати. Вдосконалення системи оплати праці можливе за умови залежності величини заробітної плати від складності виконуваних функцій і результатів діяльності. Такий підхід дозволяє визначити заробітну плату як ціну послуг з праці, що сплачується за використання найманої праці у процесі надання освітніх послуг і створення інноваційних продуктів.

В силу особливостей змісту та результатів праці науково-педагогічного персоналу у сфері вищої освіти поширена почасова форма оплати. Для її систем характерна типова структура заробітної плати — основна та додаткова заробітна плата, кожна з яких виконує певні функції. Посадовий оклад, як основна заробітна плата науково-педагогічних працівників державних закладів вищої освіти, має певні особливості: регулюється державою і є гарантованою величиною доходу, що залежить від рівня кваліфікації. Розміри посадових окладів визначаються на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетних установ, закладів і організацій, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298. Досвід оплати праці працівників вищих навчальних закладів на основі Єдиної тарифної сітки виявив як переваги, так і недоліки даної системи. До переваг слід віднести спробу ув'язати розміри заробітної плати з темпами інфляції не шляхом коригування посадових окладів, а визначення їх величини через підвищення розміру мінімальної заробітної плати. Хоча, на жаль, розмір мінімальної заробітної плати як державної соціальної гарантії, що затверджується урядом, не відображує реального мінімуму на відтворення робочої сили, що прямим чином залежить від високих темпів інфляції. Окрім того, впродовж останніх кількох років розмір тарифної ставки (посадового окладу) першого тарифного розряду встановлювався менше розміру мінімальної заробітної плати. Так станом на 1 січня 2010 р. розмір тарифної ставки (посадового окладу) першого тарифного розряду складав 63 % мінімальної заробітної плати, станом на 1 січня 2011 р. — 65 %, станом на 1 січня 2012 р. — 72 %, станом на 1 січня 2013 р. — 74 %, станом на 1 січня 2014 р. — 70 %. Лише з 1 жовтня 2014 р. розмір тарифної

ставки (посадового окладу) першого тарифного розряду доведено до розміру мінімальної заробітної плати [10].

Чинний Єдиний тарифний сітці притаманний прогресивно-регресивний принцип збільшення тарифних коефіцієнтів, що не можна визнати раціональним підходом у побудові тарифної системи оплати праці. Окрім того, порушено вимоги «порогу відчутності» як мінімально необхідного (нижнього) рівня різниці між тарифними ставками (посадовими окладами) двох суміжних розрядів (кваліфікаційних груп), що є свідченням неадекватного відображення в тарифних умовах відмінностей у складності праці (кваліфікації працівників) та наявності перекосів у диференціації основної заробітної плати.

Незначний розрив у розмірі тарифної ставки (посадового окладу) за суміжними посадами науково-педагогічних працівників виступає демотиватором підвищення рівня кваліфікації шляхом здобуття наукового ступеня. Елементи додаткової заробітної плати — надбавки, доплати, премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати — є гнучкішими елементами заробітної плати, які дозволяють стимулювати як підвищення рівня компетентності, так і результативність праці науково-педагогічних працівників.

Згідно з положеннями Постанови Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» передбачено встановлення та виплату надбавок за високі досягнення у праці, за виконання особливо важливої роботи (на строк її виконання), за складність, напруженість у роботі — у розмірі до 50 % посадового окладу (ставки заробітної плати, тарифної ставки); за знання та використання в роботі однієї іноземної мови — 10–15 %, двох і більше мов — 25 % посадового окладу (ставки заробітної плати, тарифної ставки). При цьому надбавка не встановлюється працівникам, для яких вимогами для зайняття посади передбачено знання іноземної мови, що підтверджено відповідним документом. Розмір передбачених доплат становить: 50 % посадового окладу (тарифної ставки) — за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників, за суміщення професій (посад), за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; за вчене звання професора — 33 % посадового окладу (ставки заробітної плати), доцента, старшого наукового співробітника — 25 % посадового окладу (ставки заробітної плати); за науковий ступінь доктора наук — 25 % посадового окладу (ставки заробітної плати), кандидата наук — 15 % посадового окладу (ставки заробітної плати). Згідно з положеннями нового закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII науково-педагогічним працівникам вищих навчальних закладів встановлюються доплати за науковий ступінь доктора філософії та доктора наук у розмірах відповідно 15 і 20 % посадового окладу, а також за вчене звання доцента і старшого дослідника — 25 % посадового окладу, професора — 33 % посадового окладу. При цьому передбачено, що керівництво вищого навчального закладу може встановити більший розмір доплат за рахунок власних надходжень, а також відповідно до законодавства, статуту та колективного договору визначає порядок, встановлює розміри доплат, надбавок, премій, матеріальної допомоги та заохочення для науково-педагогічних та інших працівників вищих навчальних закладів [11].

Щодо окреслених положень нормативно-правового поля оплати праці науково-педагогічних працівників, на думку автора, неправомірно відносити елементи заробітної плати, що мають соціально-економічну природу надбавок, передбачаючи додаткове заохочення за підвищення рівня професійної компетентності шляхом здобуття наукового ступеня та вченого звання, до доплат, оскільки доплати — це виплати компенсаційного характеру, які дозволяють нівелювати відхилення від нормальних умов праці. Окрім того, зниження розміру надбавки за науковий ступінь доктора наук виступатиме дестимулюючим фактором у підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня викладачів вищої школи.

В умовах становлення нової економіки, в якій посилюється роль і значення знаннєвої та інтелектуальної компоненти, важливим економічним ресурсом стає інтелектуальна власність та зумовлена нею система гонорарів та авторських виплат. Навіть в умовах кризової економіки та недосконалої нормативно-правової бази, коли гонорар автора становить лише 10–20 % від величини чистого доходу, власники інтелектуальних продуктів отримують суттєву грошову винагороду. В системі оплати творчої науково-педагогічної праці авторський гонорар та авторська винагорода стає індикатором визнання інноваційної діяльності працівника, результатом якої є науковий твір, запатентований винахід, корисна модель, промисловий зразок. Трансформація соціально-економічної природи авторського гонорару та авторської винагороди в ціну інтелектуального продукту, що формується з урахуванням кон'юнктури ринку ідей, дозволить посилити заінтересованість науково-педагогічного персоналу у створенні інноваційних продуктів. Окрім того, визнання авторських прав — це додаткове моральне стимулювання науково-педагогічних працівників навіть у тому разі, якщо розмір гонорару чи авторської винагороди не компенсує повною мірою затрати праці та відтворення інтелектуальних зусиль.

Дієвим інструментом управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників є контрактна система наймання та оплати праці. Узагальнення наукового доробку та законодавчих положень дозволяє характеризувати контракт як різновид трудового договору, що укладається в письмовій формі на певний термін на основі взаємних зобов'язань і являє собою угоду між найманим працівником і роботодавцем, згідно якої одна сторона зобов'язується виконувати роботу за певною спеціальністю, кваліфікацією, посадою або з певними результатами, а інша — виплачувати заробітну плату та забезпечувати належні умови праці. Контракт, на відміну від трудового договору, укладається в тих випадках, коли виконувана робота за своїм характером та очікуваними результатами вимагає від виконавця особливих професійних якостей, здібностей, ініціативи та самостійності.

Переведення науково-педагогічних працівників на контрактну систему наймання переслідує три головні цілі: максимальне розкриття творчих здібностей працівника, надання керівникові широких прав у вирішенні кадрових питань; конкретизація прав та обов'язків сторін і визначення санкцій за їх порушення; оптимізація використання ресурсів.

При найманні на роботу науково-педагогічних працівників на умовах контракту важливо враховувати, що контрактна угода спрямована на залучення до діяльності даного роду найкваліфікованіших працівників, на забезпечення умов для ініціативності та самостійності з урахуванням індивідуальних здібностей її професійних навичок, на підвищення взаємної відповідальності сторін контракту. Специфіка укладання контрактних договорів з науково-педагогічними працівниками визначається динамізмом виконуваних ними трудових функцій, оскільки індивідуальні плани роботи змінюються щорічно. При формуванні дієвих систем матеріального стимулювання ступінь змін у величині та структурі педагогічного навантаження, наукової, методичної та організаційної роботи слід враховувати як підставу для додаткової винагороди. У контракті, що укладається між адміністрацією вищого навчального закладу та науково-педагогічним працівником, визначається форма та конкретні розміри заробітної плати, основою для встановлення яких слугують фіксовані посадові оклади, що в даному випадку є лише орієнтиром у системі матеріального стимулювання. Оплата праці кожного науково-педагогічного працівника певної кваліфікаційної категорії повинна змінюватись під впливом низки факторів: рейтингу співробітника за результатами роботи в розрізі різних компонент діяльності, його кваліфікації, фінансових можливостей вищого навчального закладу, кон'юнктури на ринку праці тощо. Контрактна система дозволяє встановлювати розміри заробітної плати з урахуванням рівня ділового потенціалу фахівців та показників результативності їхньої праці.

Висновки. Модернізація вищої освіти в Україні в умовах євроінтеграційних процесів зумовлює необхідність комплексних управлінських трансформацій. Одним з викликів сучасності стає підвищення якості освітніх послуг, що в свою чергу вимагає забезпечення належної компетентності науково-педагогічних працівників як суб'єкта навчального процесу. Серед системи заходів, спрямованих на поліпшення трудового потенціалу професорсько-викладацького складу, провідне місце належить професійному розвитку. До механізму управління професійним зростанням науково-педагогічних працівників мають ввійти інструменти, які не тільки створюють передумови для професійного розвитку, а й посилюють мотивованість персоналу щодо подальшого підвищення рівня компетентності. Сильним мотиваційним потенціалом серед таких інструментів наділена оплата праці, напрями вдосконалення якої є актуальною проблемою для подальших досліджень.

Література

1. *Ареф'єва О. В.* Управління розвитком людського капіталу в системі вищої освіти : монографія / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук; Європейський ун-т. — К.: Видавництво Європейського ун-ту, 2008. — 207 с.
2. *Борова Т. А.* Теоретичні засади адаптивного управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу : монографія / Т. А. Борова; МОНМС України, Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2011. — 384 с.
3. *Гуменюк В. Я.* Трансформування економічних механізмів управління вищою освітою: монографія / В. Я. Гуменюк, І. А. Рощик; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. — Рівне: НУВГП, 2012. — 219 с.
4. *Домбровська С. М.* Державне управління вищою освітою в умовах трансформаційних перетворень : моногр. / С. М. Домбровська. — Х.: Оберіг, 2010. — 176 с.
5. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір : монографія / Каленюк І. С. [та ін.]; Черніг. держ. ін-т економіки і упр. — Чернігів: РВК «Деснянська правда», 2011. — 165 с.
6. *Карлін М. І.* Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії та практики. — Луцьк: Ред.-вид. відділ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. — 192 с.
7. *Ломоносов А. В.* Управління оплатою праці у вищій освіті : монографія / А. В. Ломоносов. — Миколаїв: Іліон, 2012. — 719 с.
8. *Новікова Л. М.* Модернізація вищої освіти в Україні у контексті Болонського процесу : монографія / Новікова Л. М.; Західнодонбас. ін-т економіки і упр. — Д.: ІМА-прес, 2009. — 180 с.
9. *Огаренко В. М.* Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : монографія / В. М. Огаренко; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. — К.: Вид-во НАДУ, 2005. — 326 с.
10. Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 березня 2014 р. № 110 — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
11. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
12. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298 — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
13. *Родіонов О. В.* Управління якістю вищої освіти : монографія / Родіонов О. В.; Полтав. держ. аграр. акад. — Полтава: Вид-во ПДАА, 2012. — 375 с.
14. *Савченко В. А.* Розвиток персоналу : підручник / В. А. Савченко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К., 2008. — 512 с.

15. *Хомерікі О. А.* Модернізація вищої освіти в Україні: соціологічний аналіз : монографія / О. А. Хомерікі; Нац. авіац. ун-т, гуманіт. ін-т. — К. : Едельвейс і К, 2013. — 374 с.

References

1. *Aref'ieva, O. V. and Kharchuk, T. V.* (2008), *Upravlinnia rozvytkom liuds'koho kapitalu v systemi vyschoi osvity* [Management of human resources in higher education], Vydavnytstvo Yevropejs'koho un-tu, Kyiv, Ukraine.
2. *Borova, T. A.* (2011), *Teoretychni zasady adaptivnoho upravlinnia profesijnym rozvytkom naukovo-pedahohichnykh pratsivnykiv vyschoho navchal'noho zakladu* [The theoretical basis of adaptive management professional development scientific and pedagogical staff of higher educational institution], MONMS Ukrainy, Khark. nats. ekon. un-t., Kharkiv, Ukraine.
3. *Humeniuk, V. Ya. and Roschuk, I. A.* (2012), *Transformuvannia ekonomichnykh mekhanizmiv upravlinnia vyschoiu osvitoiu: monohrafiia* [Transforming economic instruments higher education management], Nats. un-t vod. hosp-va ta pryrodokorystuvannia, NUVHP, Rivne, Ukraine.
4. *Dombrovs'ka, S. M.* (2010), *Derzhavne upravlinnia vyschoiu osvitoiu v umovakh transformatsijnykh peretvoren'* [State higher education management in terms of transformational changes], Oberih, Kharkiv, Ukraine.
5. *Kalenjuk, I. S. and other* (2011), *Intehratsiia vyschoi osvity Ukrainy v ievropejs'kyj ta svitovyj osvitnij prostir: ekonomichnyj vymir* [Integration of Higher Education of Ukraine into the European and world educational space: the economic dimension], RVK Desnians'ka Pravda, Chernihiv, Ukraine.
6. *Karlin, M. I.* (2000), *Stymuliuvannia pratsi v osvitn'o-naukovij sferi: problemy teorii ta praktyky* [Incentive of labor in field of education and research: problems of theory and practice], Red.-vyd. viddil Vezha Volyns'koho derzh. un-tu im. Lesi Ukrainky, Luts'k, Ukraine.
7. *Lomonosov, A. V.* (2012), *Upravlinnia oplatoiu pratsi u vyschij osviti* [Management of wages in higher education], Ilion, Mykolaiv, Ukraine.
8. *Novikova, L. M.* (2009), *Modernizatsiia vyschoi osvity v Ukraini u konteksti Bolons'koho protsesu* [Modernisation of higher education Ukraine in the context of Bologna process], IMA-pres, Donetsk, Ukraine.
9. *Oharenko, V. M.* (2005), *Derzhavne rehuliuвання діяльності всіх навчальних закладів на ринку освітніх послуг* [State regulation of higher education in the educational market], Vyd-vo NADU, Kyiv, Ukraine.
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), «Postanova» The issue of wages for employees of institutions and organizations of budget sphere» available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 25 March 2014).
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine About higher education», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 01 July 2014).
12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2002), «Postanova» About for employees on the basis of Unified tariff categories and coefficients for employees of institutions and organizations of budget sphere», available at: <http://zakon4.rada.gov.ua> (Accessed 30 august 2002).
13. *Rodionov, O. V.* (2012), *Upravlinnia iakistiu vyschoi osvity* [Quality Management of Higher Education], Vyd-vo PDAA, Poltava, Ukraine.
14. *Savchenko V. A.* (2008), *Rozvytok personalu* [Development of personnel], Kyiv. nats. ekon. un-t im. V. Het'mana, Kyiv, Ukraine.
15. *Khomeriki, O. A.* (2013), *Modernizatsiia vyschoi osvity v Ukraini: sotsiologichnyj analiz* [Modernisation of higher education Ukraine: a sociological analysis], Edel'vejs i K, Kyiv, Ukraine.

УДК 366.14

М. П. Сагайдак, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри маркетингу
Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
Н. К. Лавренко, аспірант кафедри
маркетингу Криворізького економічного
інституту ДВНЗ «Криворізький
національний університет»

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ТА СПОСОБІВ ВПЛИВУ БРЕНДУ НА ПОВЕДІНКУ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО СПОЖИВАЧА

M. P. Sagaidak, Cand. of Econ. Sciences,
University Reader, the head of Marketing
Chair Kryvyi Rih Economic Institute of
SHEE «Kryvyi Rih National University»
N. K. Lavrenko, Post graduate of Marketing
Chair Kryvyi Rih Economic Institute of
SHEE «Kryvyi Rih National University»

STUDY OF THE ROLE OF BRANDS AND WAYS BRANDS INFLUENCE THE BEHAVIOR OF INTERNAL AND EXTERNAL CUSTOMERS

АНОТАЦІЯ. Визначено роль і здійснено дослідження способів впливу бренду на внутрішнього і зовнішнього споживача в системі традиційного й внутрішнього маркетингу.

ANNOTATION. An article defines the role of brand and ways brand influences the behavior of internal and external customer in the system of the traditional and internal marketing.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: бренд, споживач, лояльність, цінність, вартість бренду, традиційний і внутрішній маркетинг, внутрішній імідж бренду.

KEYWORDS: brand, consumer, loyalty, value, cost of brand, traditional and internal marketing, internal image of brand.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Більшість сучасних компаній розробляють концепцію (бачення) і місію бренду замість формування бачення і місії корпорації [1, с. 58—68]. У цьому вбачається сенс, коли компанія є монопродуктовою, в інших випадках основний акцент доцільно робити саме на формуванні місії, яка повинна бути трансформована в бренд. Так, на даний момент бренд фактично перетворився на сильний нематеріальний (умовний) актив, що має власну вартість, але не слід забувати про вплив на діяльність компанії таких чинників, як глобалізація, динамічний розвиток науки і техніки та про загострення конкурентної боротьби за споживача. Однією з ключових характеристик, що впливає на створення вартості бренду за ISO-сертифікованою методикою Interbrand [2], є роль бренду в формуванні поведінки споживачів і генерації попиту через споживчий вибір. Саме тому дослідження способів впливу бренду на споживачів (внутрішніх і зовнішніх) і їх споживчий вибір є актуальним питанням у розробці маркетингової політики підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках у межах місії та корпоративної мети. Виходячи з такого твердження, управління брендом, у нових умовах ведення бізнесу, стає ядром стратегічного управління компанією, інтегруючи навколо себе основні маркетингові стратегії.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Вивченню проблемних питань брендингу, бренд-менеджменту та управління активами бренду приділено значну увагу в працях таких зарубіжних і вітчизняних науковців, як Д. Аакер, Дж. Ф. Енджел,

Д. Бернет, Р. Блекуелл, П. Мініард, Т. Ердєм, С. Девіс, Д. Огілві, П. Темпорал, В. Перція, А. Длігач, М. Макашев, О. Лютак, Ю. Нестєрова, В. Рєпін, С. Силін, І. Сироткіна, В. Костинєць та ін.

Разом із тим, поглибленого наукового осмислення потребують питання, пов'язані не стільки з вивченням сутності й ролі бренду, скільки з вивченням способів його впливу на поведінку внутрішнього (персонал) і зовнішнього (клієнти) споживача та з розробкою дієвих маркетингових заходів щодо створення цінності бренду і формування лояльності.

Метою статті є визначення ролі та дослідження основних способів впливу бренду на зовнішніх і внутрішніх споживачів у системі традиційного й внутрішнього маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Основною маркетинговою метою діяльності компаній є, перш за все, залучення до бренду зовнішніх споживачів, тобто клієнтів. Зовнішній споживач, як відмічає В. Рєпін [3, с. 39], це споживач, що знаходиться ззовні організації. У цьому аспекті Дж. Енджел, Р. Блекуелл і П. Мініард, стверджують, що метою маркетингової стратегії компанії, орієнтованої на зовнішніх споживачів, має стати перетворення звичайних клієнтів у «друзів», а найуспішніші бренди прагнуть забезпечити своїм споживачам і «друзям» таке задоволення, щоб останні перетворилися в їх «фанатів» [4]. При цьому компанії у більшості випадків не приділяють значної уваги внутрішнім споживачам — персоналу компанії. Отже, внутрішній споживач — це споживач, що знаходиться всередині організації [3, с. 39]. Інструментарій внутрішнього та традиційного маркетингу дозволяє забезпечити встановлення взаємовигідних стосунків у системі відносин «керівництво — менеджер — персонал — клієнт». Це дозволить по-перше, сприйняти корпоративну культуру і корпоративні цінності компанії її персоналом; по-друге, сформувати лояльне ставлення персоналу (з використанням системи мотивації, навчання, залучення до управління проектами і компанією у цілому); по-третє, це сприятиме якісному виконанню персоналом функціональних обов'язків і обслуговуванню клієнтів; по-четверте, лояльний до компанії і до її бренду персонал стає промоутером бренду серед зовнішніх споживачів. Відтак маркетинговий інструментарій дозволить досягти стратегічних цілей і задач, чітко визначити об'єкти, та чинники впливу бренду на споживача і навпаки. Цьому також сприятимуть такі елементи системи внутрішнього маркетингу, як: укомплектований штат висококваліфікованих працівників, з притаманним їм творчим підходом до виконання своїх обов'язків; методи мотивації; процеси навчання і підготовки персоналу; засоби визнання і винагороди за результативність і творчість; стандарти якості виробництва та обслуговування; корпоративна культура компанії й трансформовані в неї індивідуальні цінності працівників тощо. Наведені елементи не є вичерпним, але вони дозволять налагодити ефективну систему комунікацій, що сприятиме адекватному сприйняттю персоналом поставлених цілей і задач, корпоративних цінностей і цінності бренду.

За результатами проведених досліджень компанією Interbrand [2], можна відстежити тенденції в розвитку брендів і брендингу з отриманих висновків: «Бренди принесуть користь, інформуючи про споживчий вибір. Серед усіх споживачів, яких турбує лише те, чи є щось дешевим, є й ті, що просто перевантажені вибором, ті що не бажають витрачати час та не зацікавлені в тому, щоб бути експертами у будь-якому питанні, а справді бажають отримувати задоволення від нових відкриттів. Бренди, куратори, редактори та аналітики моди виконують визначальну функцію — інформувати та надавати вибір споживачам. Їхня цінність полягає у зменшенні тягаря вибору, спрощенні життя і, у той же час, збільшенні обсягу інформації, що надходить до споживача, створенні нових вражень, що виходять за межі його можливостей» [5, с. 6].

Вплив бренду на споживачів, як відмічає М.О. Макашев [6], корелює із лояльністю до бренду. Так, автор відзначає, що на поведінку споживачів брендів впливає безліч чинників, зокрема: підвищення цін; нестабільна якість; недостатній асортимент;

мент; тривала (регулярна чи тимчасова) відсутність товару в місцях продажу; якість гарантійного та сервісного обслуговування; невиконання обіцянок бренду, наданих виробником тощо. Отже, ступінь лояльності до бренду прямо пропорційна ширині кордонів, всередині яких його характеристики можуть змінюватися, і обернено пропорційна ступеню вимогливості й критичності споживача стосовно обраного бренду. При планомірному зміцненні відносин у системі «споживач — бренд» ступінь лояльності зростає. З цього приводу, М.О. Макашев, стверджує, що формування довгострокових взаємовідносин бренду зі споживачем на основі міцного емоційного зв'язку — це задача механізму управління взаємовідносинами. Цей механізм являє собою сукупність засобів і методів управління взаємовідносинами, що забезпечують досягнення поставлених цілей, зокрема підвищення значущості і цінності бренду на основі підтримки постійних контактів зі споживачем і врахування його потреб й інтересів [6]. На нашу думку, ця теза стосується формування таких відносин і в середині компанії, з внутрішніми споживачами — персоналом, оскільки від його задоволеністю виконуваною роботою і сприйняттям цілей і корпоративних цінностей компанії залежатиме її успіх.

При формуванні даного механізму ми пропонуємо орієнтуватись на такі принципи:

- 1) комплексне вивчення інтересів, запитів і потреб споживача (хто є споживачем і хто може ним стати, його інтереси, потреби, враження тощо);
- 2) постійний відкритий зв'язок бренду зі споживачем (телефон, пошта, Інтернет, особисті контакти, паблікрилейшнз тощо);
- 3) усестороннє інформаційне забезпечення споживача (про потенційні можливості бренду, про стратегії розвитку бренду, про можливі негативні фактори, що впливають на розвиток бренду);
- 4) чітке, якісне і об'єктивне інформаційне забезпечення процесу управління взаємовідносинами зі споживачами (створення бази даних, що об'єднує всі основні характеристики функціонування та розвитку бренду).

Зазначені принципи сприятимуть розробці тактики управління взаємовідносинами зі споживачем як зовнішнім, так і внутрішнім. Оскільки обізнаність споживача про бренд, з одного боку, і добре знання споживача компанією, з іншого, дозволить заблокувати агресивні дії конкурентів.

Для того щоб створити бренд з індивідуальними якостями, виробникам, рекламистам і продавцям також необхідно знати емоційні імпульси споживача. З цього приводу С. Силін [7] пропонує розглядати емоційне сприйняття споживачів з точки зору психофізичних даних, адже різні контактні групи сприймають бренд неоднозначно. З цією метою автор пропонує використовувати для просування бренду індивідуальний підхід для кожного з психотипів. При цьому, для кожного психотипу споживача автор виділяє домінуючу цінність бренду, а саме:

- виживання для «мотивованих» споживачів (притаманні ознаки: пріоритет здоров'я, екологічно чисті продукти, зважений підхід до вибору товару-новинки, думка друзів і знайомих);
- стабільність для «консервативних» споживачів (притаманні ознаки: чіткі й непохитні переконання, традиційні цінності, економія та раціональність);
- відповідність для «самодостатніх» споживачів (притаманні ознаки: статус, смак, власний імідж, незалежний характер);
- влада для споживачів «кар'єристів» (притаманні ознаки: влада і особистий успіх);
- свобода для споживачів «індивідуалістів» (притаманні ознаки: незалежність від обставин і самостійність у прийнятті рішення, непередбачуваність й імпульсивність поведінки);
- насолода для споживачів «гедоністів» (притаманні ознаки: любов, пристрасть, смак, фінансова свобода і свобода вибору);
- слава для споживачів «імітаторів» (притаманні ознаки: схильність до модних трендів, дотримання образу і стилю життя відомих людей);

— пізнання для споживачів «новаторів» (притаманні ознаки: важливість процесу, а не продукту як такого);

— гармонія для споживачів «інтелігентів» (притаманні ознаки: превалювання духовних цінностей над матеріальними, стриманість у витратах, традиційні погляди на життя, взаємоповага і стабільність) [7].

Ефективне управління брендом передбачає також формування внутрішньої системи організаційної підтримки, яка включає в себе питання організаційної структури (наявність у структурі посади бренд-менеджера, команди фахівців, інформаційні потоки тощо) і питання, що пов'язані з корпоративною культурою (стандарти, норми, ціннісні орієнтири тощо), тобто те, що забезпечує «емоційну» підтримку бренду всередині компанії [8].

В організаційних структурах провідних компаній основне завдання бренд-менеджера полягає у створенні капіталу бренду шляхом вибору позиції, створення іміджу бренду і його втілення за допомогою комунікацій і включає у себе дві однаково важливі й взаємозалежні складові [8]. Одна з них спрямована на ринок, інша — всередину компанії, а саме з використанням інструментів внутрішнього маркетингу (як організаційних, так і комунікаційних) можна домогтися спільності цілей і усвідомлення кожним працівником своєї ролі у формуванні капіталу бренду і, в кінцевому підсумку, його ринкового успіху. За такого підходу формування ринкового іміджу бренду залежить від кожного співробітника компанії.

Створення внутрішнього іміджу бренду, на думку І. Сироткіної, доцільно виділяти як окремий етап створення і управління брендом компанії, що складається з таких складових [9]:

1. фінансової політики компанії (дотримання фінансових зобов'язань, як перед клієнтами і постачальниками, так і перед співробітниками; політика витрат на навчання, відпочинок співробітників, на соціальні програми, на створення комфортних умов праці тощо);

2. кадрової політики (прийом на роботу людей, які відповідали б іміджу бренду, які сприймають і розділяють корпоративні цінності компанії, мають відповідний рівень знань та досвіду);

3. орієнтації на навчання і адаптацію персоналу (безкоштовне навчання персоналу, створення адекватного розуміння ним стандартів компанії, формування лояльності, підвищення ролі персоналу у створенні бренду й успіху компанії).

Для прикладу скористаємось досвідом ПП «Лукойл-Україна», яке володіє значним бізнес-портфелем (бренд «Лукойл» і бренди фірмового пального «ЭКТО plus», «ЭКТО» є відомими у світі торговими марками). Зворотний зв'язок з клієнтами розглядається як окремий вид комунікацій у форматі 7/24/365, що контролюється спеціалістами відділу оперативного управління та роздрібного продажу нафтопродуктів. Особливість полягає в тому, що оператор безпосередньо з'єднує клієнта з регіональним менеджером, а усі дзвінки записуються та викладаються в он-лайн звітність, це дозволяє відповідному фахівцю у центральному офісі відслідковувати реакцію персоналу мережі на кожний дзвінок протягом доби [10].

Також у компанії реалізована жорстка система стандартів надання послуг для роздрібної мережі, що передбачає єдині вимоги до персоналу (зовнішній вигляд, поведінка, культура спілкування з клієнтами), обладнання точок роздрібного продажу та розміщення рекламних матеріалів. Дана система дозволяє клієнтам бути впевненими в постійності якості послуг, що надаються компанією. Ефективність впливу бренд-заходів компанії на поведінку споживачів вимірюється за наступними критеріями: впізнання бренду (скільки людей знайомі з маркою, з підказкою, без підказки, скільки назвали марку першою і т.д.); вибір споживачів (на якому місці знаходиться компанія в споживчому виборі); лояльність (кількість споживачів, які рекомендують компанію, що надають їй перевагу тощо); імідж компанії (як компанія сприймається споживачами, її позиціонування).

Вплив бренду «Лукойл» на споживачів здійснюється також через рекламу та інтегровані маркетингові комунікації. Так, у результаті співпраці з агенцією Universal

Mac Cann була організована спонсорська підтримка телепередачі «Авто Парк», що була спрямована на підвищення лояльності йдовіри до бренду «Лукойл». Результати кампанії показали значне збільшення наступних KPI (Keypointindicators, ключові індикатори): використання +8 %, перевагу +48 %, лояльність +38 % [10].

Висновки. Узагальнюючи викладене, можемо зробити такі висновки. Зміна ключових атрибутів бренду, таких як назва, логотип, слоган, колір, шрифт, упаковка, ціна, якість, доступність, додаткове обслуговування, що супроводжує бренд, може суттєво впливати на споживчу поведінку та лояльність споживачів до бренду, а також зумовити перехід до інших торгових марок. Саме тому значна увага повинна приділятися використанню механізму формування і управління взаємовідносинами в системі «споживач — бренд», що заснований на принципах врахування потреб внутрішнього і зовнішнього споживача, всебічного зв'язку та інформаційного забезпечення процесу взаємодії споживачів і бренду. Поза увагою не повинні залишатись емоційні та психічні особливості споживачів, які можуть створювати додаткові можливості для просування бренду та його позиціонування. Отже, впровадження клієнтоорієнтованої орієнтованої на персонал підходів сприятиме встановленню стійкого взаємозв'язку бренду зі споживачами та призведе до покращення результатів діяльності компанії.

Література

1. Садриев Р. Д. О понятии «бренд» и роли бренда в деятельности компаний / Р. Д. Садриев // Маркетинг в России и за рубежом. — № 1. — 2007. — С. 58—68.
2. Interbrand Best Global Brands 2014 — Methodology. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bestglobalbrands.com/2014/methodology/>
3. Репин В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. Репин. — М.: Манн, Иванов и Фербер. — 2013. — 512 с.
4. Rusch R. Helping consumers make everyday choices in the face of big data», What's in store for 2012? — 15 p.
5. Блэкуэлл Р. Миниард П. Энджел Дж. Поведение потребителей. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 943 с.
6. Макашев М. О. Восприятие качества бренда потребителями Элитариум. / М. О. Макашев — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.elitarium.ru/-2011/03/09/vosprijatie_kachestva_brenda.html
7. Силин С. Способы влияния на различные типы личности, Продвижение Продовольствия. Prod&Prod. / С. Силин — № 07—08. — 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/cem.htm>
8. Длигач А., Писаренко Н. Обратная сторона луны, или Внутреннее позиционирование бренда / А. Длигач, Н. Писаренко // Маркетинг, реклама и сбыт. — №1. — 2006. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://strategy.com.ua/Articles/Content?Id=38>
9. Сироткина И. Бренд и персонал // Управление персоналом. — № 13. — 2006. / И. Сироткина — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/84666/>
10. UniversalMacCannCuriosityworks (2013), «Лукойл». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sites.umww.com/um-ukraine/work>

References

1. Sadriev, R.D. (2007), «About the term «brand» and brand's role in company's activities», *Marketing v Rossii i zarubezhom*, vol.1, pp. 58—68.
2. Interbrand (2014), «Best Global Brands 2014 — Methodology», available: <http://bestglobalbrands.com/2014/methodology/> (Accessed 4 Oct 2014).
3. Repin, V. (2013), *Biznes-processy. Modelirovanie, vnedrenie, upravlenie* [Business processes. Modeling, implementation, management]. Mann, Ivanov& Ferber, Moscow, Russia.
4. Rusch, R. (2012), «Helping consumers make everyday choices in the face of big data», What's in store for 2012?, p. 6.

5. Blackwell, R.D. Miniard, P.W. Engel, J.F. (2007), *Consumer Behavior*, 10-th ed., Piter-Press, Saint-Petersburg, Russia.
6. Makashev, M.O. (2011), «Consumers perception of the brand quality», *Elitarium*, [Online], available at: http://www.elita-rium.ru/2011/03/09/vosprijatie_kachestva_brenda.html (Accessed 4 Oct 2014).
7. Silin, S. (2010), «Ways to influence different personality types», *Prodvizhenie Prodovol'stviya. Prod&Prod*, [Online], vol. 07—08, available at: <http://www.marketing-spb.ru/lib-mm/strategy/cem.htm> (Accessed 4 Oct 2014).
8. Dligach, A. Pisarenko, N. (2006), «Dark side of the moon or internal brand positionning» *Marketing, reklama i sbyt*, [Online], vol. 1, available at: <http://strategy.com.ua/Articles-/Content?Id=38> (Accessed 4 Oct 2014).
9. Sirotkina, I. (2006), «Brand and the personnel», *Upravleniepersonalom*, vol. 13, available at: <http://www.lawmix.ru/bux/84666/> (Accessed 4 Oct 2014).
10. Universal MacCann Curiosity works (2013), «Lukoil», available at: <http://sites.umww.com/um-ukraine/work> (Accessed 4 Oct 2014).

УДК: 311.21:331.215:305-055.2

І. В. Луняк, к.е.н., доцент кафедри статистики ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
О. А. Петухова, старший викладач кафедри статистики ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ГЕНДЕРНИХ НЕРІВНОСТЕЙ В ОПЛАТІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

I. Lunyak, Candidate Economic Science SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»
O. Petyhova, senior lecturer, department of statistics SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University»

STATISTICAL ESTIMATION OF GENDER INEQUALITY WAGE IN UKRAINE

Анотація. У статті проведено статистичне оцінювання гендерних нерівностей в оплаті праці за видами економічної діяльності та регіонами України. Здійснено групування регіонів за співвідношенням заробітної плати жінок і чоловіків.

Abstract. In the article the statistical evaluation of gender inequalities in wages by economic activity and regions of Ukraine. Done grouping regions the ratio of wages between men and women.

Ключові слова: середня заробітна плата, гендерні нерівності, оплата праці.

Keywords: average salary, gender inequality, income.

Особливої актуальності набула проблема гендерної нерівності в Україні, тому важливим є проведення статистичного оцінювання гендерних нерівностей в оплаті праці за видами економічної діяльності та регіонами країни.

Гендерні аспекти оплати праці розглядають у своїх наукових працях українські вчені З. Бараник, О. Власова, Н. Власенко, О. Грішнова, І. Даниленко, О. Плахотнік, Е. Лібанова та інші [1—7].

Згідно ст. 17 Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», передбачено здійснювати рівну оплату праці жінок і чоловіків при однаковій кваліфікації та однакових умовах праці [8]. Але, на жаль, в Україні існує гендерний дисбаланс в оплаті праці. Причому гендерні відмінності обмежують як попит, так і пропозицію жіночої робочої сили. Це відбувається за рахунок дії старих стереотипів поведінки чоловіків і жінок у суспільстві, які впливають не тільки на найманих працівників, а й на роботодавців, які під час наймання на роботу віддають перевагу чоловікам, оскільки будь-яку жінку вважають не вигідним і нестабільним працівником [7].

Основною причиною збереження гендерної нерівності в Україні є відмінності в економічних можливостях чоловіків і жінок. Так, показники освіти не мають суттєвих відмінностей за статтю, а якщо брати до уваги показники тривалості життя, то різниця на користь жінок, тому істотним фактором гендерної нерівномірності у суспільстві є відмінності у заробітній платі жінок і чоловіків.

Жінки становлять більшість працюючого населення України. Питома вага працюючих жінок у 2013 р. становила 52,7 % загальної кількості працівників, така ж тенденція спостерігалась і в попередні роки.

Рівень середньої заробітної плати у жінок в Україні значно нижчий, ніж у чоловіків (рис. 1).

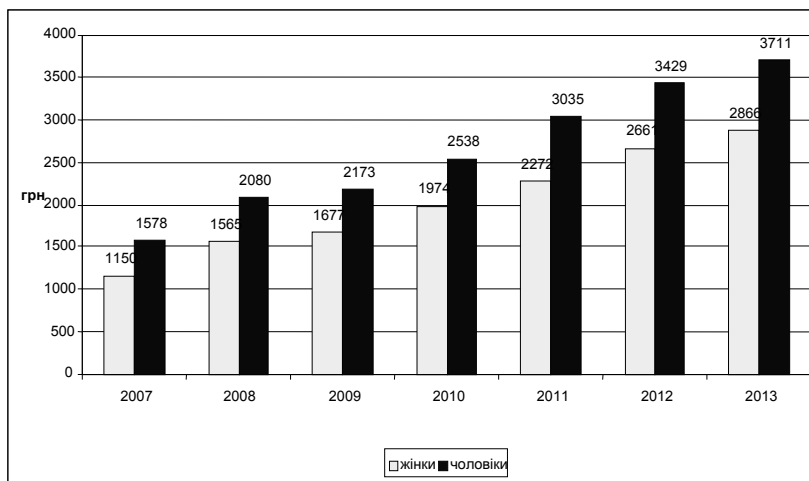


Рис. 1. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати жінок і чоловіків у 2007—2013 рр. в Україні

Спостерігається нерівномірний розподіл працюючих жінок і чоловіків за галузями економіки. В деяких сферах виробництва задіяна більшість чоловіків, в деяких — жінок. Праця жінок найпоширеніша в низькооплачуваних галузях соціальної сфери — серед працівників освіти (76,6 %) та охорони здоров'я (81,6 %), тоді як у промисловості — 36,2 % (рис. 2). Як наслідок, середня заробітна плата жінок становить 77,2 % відповідного показника чоловіків.

Жінки найчастіше обіймають менш престижні посади і, відповідно, отримують меншу заробітну плату, вони вимушені погоджуватись на низькооплачувану роботу, аніж залишатися безробітними. Частка працюючих на умовах неповної зайнятості також вища серед жінок.

Іншим фактором гендерного розриву в оплаті праці є законодавче обмеження використання праці жінок на окремих видах робіт, де важкі або шкідливі умови праці компенсуються значними пільгами.

Чоловіки обіймають непропорційний відсоток керівних державних та адміністративних посад і одержують більшу зарплату, аніж жінки на тих самих посадах [6]. Більш низькі показники заробітної плати жінок значною мірою зумовлені відсутністю обґрунтованих пропорцій в оплаті праці залежно від складності та соціальної значущості виконуваної роботи.

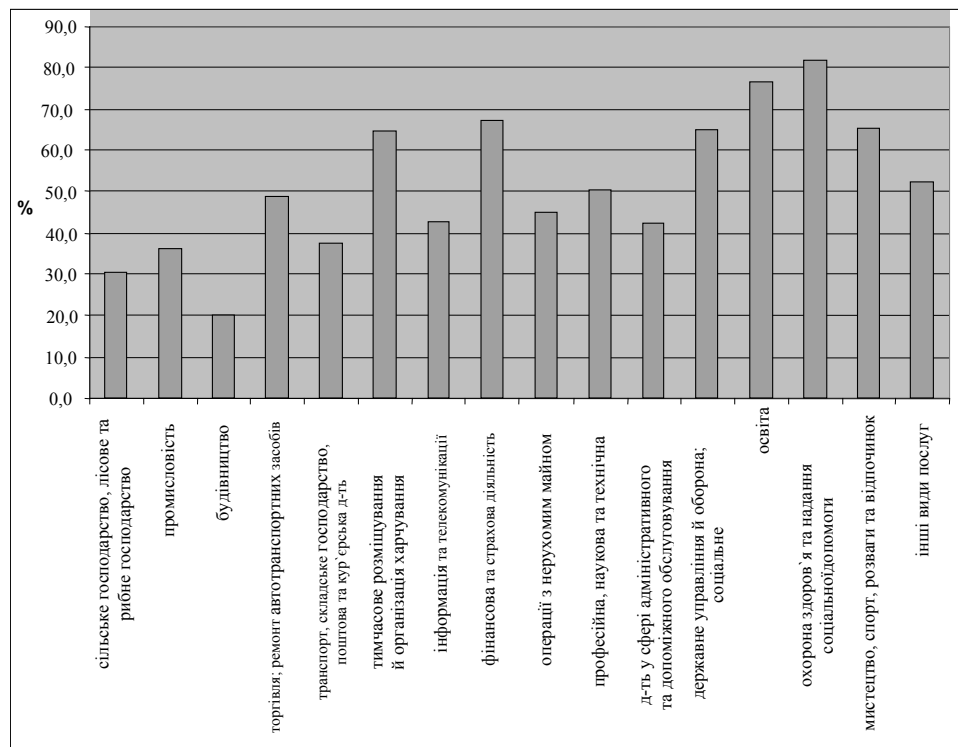


Рис. 2. Частка жінок серед облікової кількості штатних працівників на 31.12.2013 р.

Ця проблема існує в усьому світі. Варіації між країнами коливаються від 75 % до 30 % [3].

У 2013 р. в Україні заробітна плата жінок становила 2866 грн, чоловіків — 3711 грн. Заробітна плата жінок менша заробітної плати чоловіків у всіх видах економічної діяльності (рис. 3), навіть в тих, де превалюють суто жіночі професії, простежується нерівність в оплаті праці на користь чоловіків.

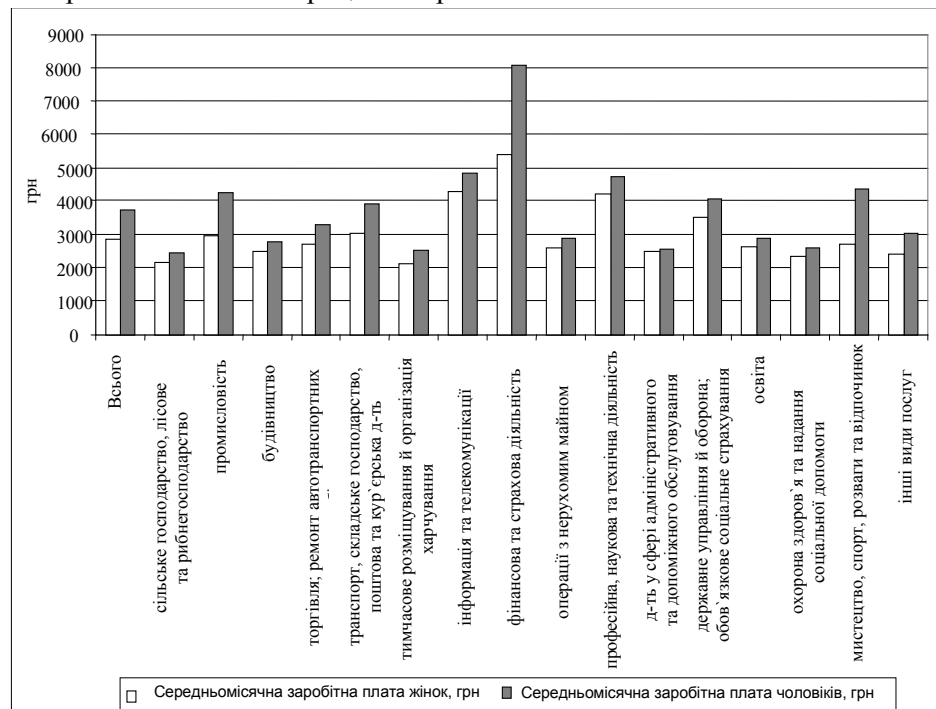


Рис. 3. Заробітна плата чоловіків і жінок за видами економічної діяльності в Україні у 2013 р.

Найбільша середня заробітна плата як чоловіків, так і жінок зафіксована у фінансовій і страховій діяльності. Заробітна плата жінок становила 5395 грн, чоловіків — 8079 грн. Співвідношення середньої заробітної плати жінок і чоловіків становить 66,8 % (розрив сягає 2684 грн).

Значний розрив спостерігається у такому виді економічної діяльності як мистецтво, спорт, розваги та відпочинок де середня заробітна плата жінок (2714 грн) становить всього 62,2 % середньої заробітної плати чоловіків (4362 грн), тобто різниця становить 1648 грн на користь чоловіків. Та ж сама ситуація простежується в промисловості — жінки отримують 2946 грн, чоловіки — 4227 грн, розрив сягає 1281 грн, співвідношення — 69,7 %, а також у поштовій та кур'єрській діяльності, де розрив у рівнях заробітної плати жінок (1779 грн) і чоловіків (2755 грн) становить 976 грн і співвідношення дорівнює 64,6 %.

У табл. 1 наведено дані щодо заробітної плати жінок і чоловіків за видами економічної діяльності.

Таблиця 1

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЖІНОК ТА ЧОЛОВІКІВ У 2013 Р.

Види економічної діяльності	Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн		Абсолютне відхилення, грн	Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, %
	жінок	чоловіків		
Всього	2866	3711	845	77,2
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	2134	2429	295	87,9
з них сільське господарство	2070	2364	294	87,6
Промисловість	2946	4227	1281	69,7
Будівництво	2471	2760	289	89,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мотоциклів	2696	3309	613	81,5
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	3042	3918	876	77,6
діяльність у сфері транспорту	3415	3421	6	99,8
складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	3573	4302	729	83,0
поштова та кур'єрська діяльність	1779	2755	976	64,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	2112	2498	386	84,6
Інформація та телекомунікації	4262	4853	591	87,8
Фінансова та страхова діяльність	5395	8079	2684	66,8
Операції з нерухомим майном	2584	2898	314	89,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	4210	4726	516	89,1
з неї наукові дослідження та розробки	3715	4313	598	86,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2490	2554	64	97,5
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3522	4038	516	87,2
Освіта	2641	2892	251	91,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2318	2580	262	89,8
з них охорона здоров'я	2338	2612	274	89,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2714	4362	1648	62,2
з них діяльність у сфері творчості, мистецтв та розваг	2733	3188	455	85,7
функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури	2793	2575	-218	108,5
Надання інших видів послуг	2409	3036	627	79,4

Заробітна плата жінок менша заробітної плати чоловіків у всіх галузях економіки, окрім діяльності бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури, де заробітна плата жінок перевищує заробітну плату чоловіків на 8,5 % (на 218 грн), але частка працюючих жінок у цій галузі становить 0,75 %.

Щодо регіональних гендерних нерівностей, то в усіх регіонах країни у 2013 р. заробітна плата у жінок була меншою, ніж у чоловіків (рис. 4).

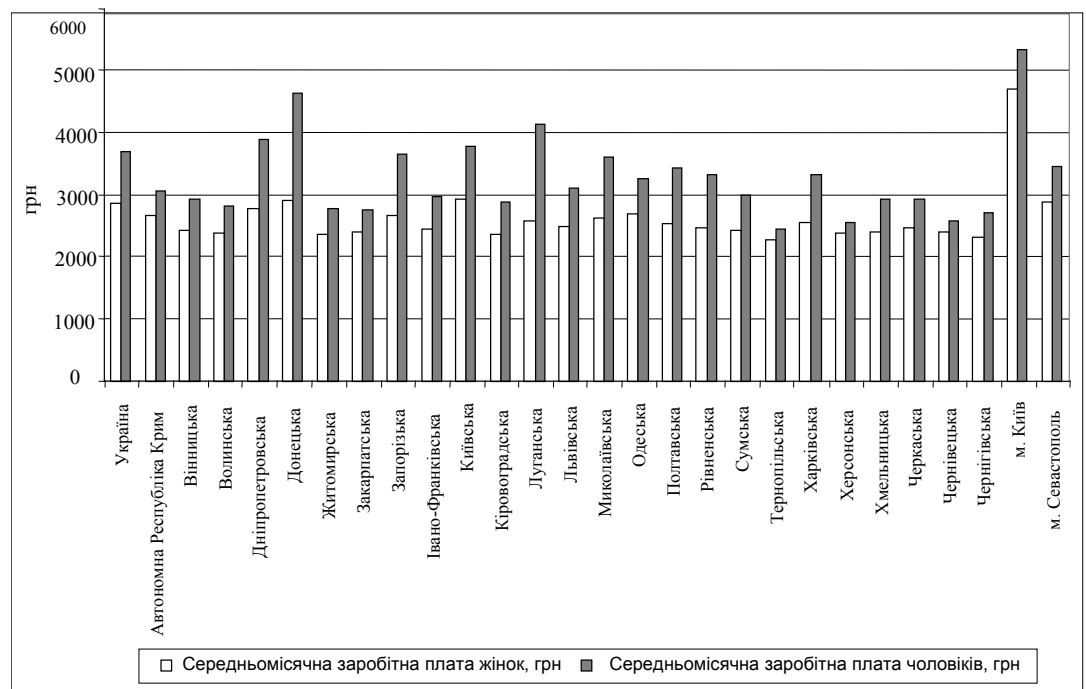


Рис. 4. Заробітна плата чоловіків та жінок за регіонами в Україні у 2013 р.

У табл. 2 наведено дані щодо заробітної плати жінок і чоловіків за регіонами у 2013 р.

Таблиця 2

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЖІНОК ТА ЧОЛОВІКІВ ЗА РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ У 2013 Р.

Регіони	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн		Абсолютне відхилення, грн	Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, %
	Жінок	Чоловіків		
Всього	2866	3711	845	77,2
Автономна Республіка Крим	2683	3063	380	87,6
Вінницька	2427	2911	484	83,4
Волинська	2384	2835	451	84,1
Дніпропетровська	2779	3902	1123	71,2
Донецька	2893	4647	1754	62,3
Житомирська	2364	2795	431	84,6
Закарпатська	2413	2759	346	87,5
Запорізька	2666	3660	994	72,8
Івано — Франківська	2446	2977	531	82,2
Київська	2915	3781	866	77,1
Кіровоградська	2363	2873	510	82,2
Луганська	2590	4117	1527	62,9
Львівська	2506	3103	597	80,8

Закінчення табл. 2

Регіони	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн		Абсолютне відхилення, грн	Співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків, %
	Жінок	Чоловіків		
Всього	2866	3711	845	77,2
Миколаївська	2634	3620	986	72,8
Одеська	2690	3246	556	82,9
Полтавська	2552	3431	879	74,4
Рівненська	2471	3317	846	74,5
Сумська	2432	3000	568	81,1
Тернопільська	2276	2464	188	92,4
Харківська	2573	3314	741	77,6
Херсонська	2378	2568	190	92,6
Хмельницька	2399	2917	518	82,2
Черкаська	2475	2928	453	84,5
Чернівецька	2411	2577	166	93,6
Чернігівська	2329	2717	388	85,7
м. Київ	4711	5324	613	88,5
м. Севастополь	2875	3448	573	83,4

Найменший розрив у рівнях заробітних плат жінок відносно чоловіків зафіксовано в Чернівецькій, Херсонській і Тернопільській областях (співвідношення становить відповідно 93,6 %, 92,6 і 92,4 %). Найменшу заробітну плату отримуються жінки порівняно з чоловіками в Донецькій (62,3 %), Луганській (62,9 %) і Дніпропетровській (71,2 %) областях. Тобто, в тих областях, де розмір заробітної плати є вищим, там і різниця в оплаті праці жінок і чоловіків є відчутною.

На основі даних проведено групування регіонів за співвідношенням заробітної плати жінок і чоловіків (табл. 3).

Таблиця 3

**ГРУПУВАННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА СПІВВІДНОШЕННЯМ
ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ У 2013 Р.**

Рівень співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків	Кількість регіонів	Рівень заробітної плати жінок відносно заробітної плати чоловіків в групі, %	Регіони
Менше за середній рівень	3	65,4	Дніпропетровська, Донецька, Луганська області
Середній рівень	8	76,4	Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Харківська області
Більше за середній рівень	16	85,0	АР Крим, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Одеська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області, м. Київ, м. Севастополь
Разом	27	77,2	Україна

До першої групи, де рівень співвідношення заробітної плати жінок і чоловіків менший за середній рівень (65,4 %), потрапили три регіони України — Дніпропетровська, Донецька та Луганська області. Середній рівень притаманний 8 регіонам — Запорізькій, Київській, Львівській, Миколаївській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Харківській областям. Рівень співвідношення в цих регіонах становить 76,4 %. Більше за середній рівень (85,0 %) мають 16 регіонів України.

Результати проведеного аналізу гендерних нерівностей свідчать про існуючі відмінності в оплаті праці чоловіків і жінок, що носить дискримінаційний характер. У сучасних умовах, коли Україна прагне наблизення до європейської спільноти, вкрай важливим є досягнення гендерної рівності, в тому числі і на ринку праці.

Література

1. Бараник З. П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка: монографія / З. П. Бараник. — К.: КНЕУ, 2007. — 392 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник / О. А. Грішнова. — К.: Знання, 2004. — 535 с. — (Вища освіта XXI століття).
3. Капліна Г. А. Гендерна диференціація оплати праці / Г. А. Капліна [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Arptip/2007_10/kaplina.pdf
4. Лібанова Е. М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу / Е. М. Лібанова. — Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України. — К.: КНЕУ, 2008. — 328 с.
5. Новіков В. М. Проблеми гендерної рівності, зайнятості та бідності / В. М. Новіков, Г. Т. Куліков. — К.: Ін-т економіки НАН України, 2002. — 61 с.
6. Харченко Л. В. Гендерні проблеми при формуванні політико-адміністративної еліти в Україні / Л. В. Харченко // Стратегічні пріоритети. — №2(11). — 2009. — С. 88—94. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2009_2/14.pdf
7. Манцуров І. Г. Збалансованість попиту та пропозиції на ринку кваліфікованої праці як фактор інноваційного розвитку економіки України: монографія / Манцуров І. Г., Бараник З. П., Ващаєв С. С., Яценко А. В.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І. Г. Манцура. — К.: КНЕУ, 2008. — 381 с.
8. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків: Закон України №2866-IV від 8.09.2005 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon0-rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2866-15>

References

1. Baranuk Z. P. Fynkcionyvannja runky praci: statustuchna ocinka [The functioning of the labor market: statistical evaluation] monographia, Z.P. Baranuk. — K.: KNEU, 2007/ — 392 s.
2. Grishnova O. A. Ekonomika praci ta socialno-trydovi vidnosunu [Labor Economics and Labor Relations] pidrychnuk| O. A. Grishnova. — K.: Znannja, 2004. — 535 s. — (Vushcha osvita XXI stolittja).
3. Kaplina G. A. Genderna duferenciacija oplatu praci [Gender differentiation of wages] elektron-nuy resyrs — rezhum dostypy: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Arptip/2007_10/kaplina.pdf
4. Libanova E. M. Bidnist naselennja Ukrainu: metodologija, metoduka ta praktuka analyzy [Poverty in Ukraine: methodology, methods and practices of analysis] / E.M. Libanova. — Instytut demographii ta socialnuh doslidzhen NAN Ukrainu. — K.: KNEU, 2008. — 328 s.
5. Novikov V. M. Problemu gendernoi rivnosti, zaynjatosti ta bidnosti [Issues of gender equality, employment and poverty] / Novikov V.M., Kylikov G.T. — K.: Instytut ekonomiku NAN Ukrainu, 2002. — 61 s.
6. Harchenko L. V. Genderni problemu pru formyvanni polituko-administrativnoi elitu v Ukraini | [Gender issues in policy and administrative elite in Ukraine] L.V. Harchenko \\\ Strategichni prioritetu. — № 2(11). — 2009. — s. 88—94 [elektronnyy resyrs] — rezhumdostypy: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sp/2009_2/14.pdf

7. Mancyrov I. G. Zbalansovanist poputy ta propozucii na runky kvalifikovanoi praci jak factor innovaciynogo rozvutky ekonomiku Ukrainu [The balance of supply and demand in the market of skilled labor as a factor of innovation development of economy of Ukraine]: monographija \ Mancyrov I.G., Baranuk Z.P., Vashchaev S.S., Jacenko A.V.; za redakcieju prof. I.G. Mancyrova. — K.: KNEU, 2008. — 381 s.

8. Pro zabezpechennja rivnuh prav ta mozhluvostey zhinok i cholovikiv: Zakon Ukrainu №2866-IV vid 8.09.2005 [On equal rights and opportunities for women and men: the Law of Ukraine №2866-IV of 08.09.2005 p.] — elektronnyy resyrs — rezhum dostypu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2866-15>

УДК 364-23-053.6:331.5:311

*Бараник З. П., д.е.н., професор,
Іриневич Ю. В., аспірант
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ: СТАТИСТИЧНИЙ АСПЕКТ

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА В УКРАИНЕ

SOCIAL PROTECTION OF YOUNG PEOPLE ON THE LABOR MARKET IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан ринку праці в контексті зайнятості молоді, досліджені сучасні проблеми соціального захисту молоді в Україні. Окреслено основні напрями щодо удосконалення моніторингу молодіжної зайнятості.

Анотация. В статье рассмотрено современное состояние рынка труда в контексте занятости молодежи, исследованы современные проблемы социальной защиты молодежи в Украине. Определены основные направления по совершенствованию мониторинга молодежной занятости.

Abstract. The article reviews the present state of the labor market in the context of youth employment, examines contemporary problems of social protection of youth in Ukraine. It outlines basic directions of improving the monitoring of youth employment.

Ключові слова: молодь, соціальний захист, соціальний захист молоді, економічно активне населення, зайнятість, ринок праці.

Ключевые слова: молодежь, социальная защита, социальная защита молодежи, экономически активное население, занятость, рынок труда.

Key words: youth, social protection, social protection of young people, the economically active population, employment, labor market.

Вступ. Молодь — рушійна сила суспільства. Вона перебуває в центрі соціального, економічного і політичного життя світу. Одним з перспективних напрямків залучення молоді в суспільні процеси країни є забезпечення її робочими місцями. Пошуки першого робочого місця, невідповідність якості отриманих знань з професійними обов'язками, відсутність досвіду роботи, дисбаланс між попитом і пропозицією праці зумовлює зниження рівня економічної активності молоді. Ці та інші проблеми працевлаштування молоді спричиняють зростання рівня безробіття, збі-

льшення частки молодих людей зайнятих у «тіньовій» сфері економіки, зростає від'ємне сальдо трудової міграції, знижується мотивація до праці, змінюється структура ціннісних орієнтацій молодого населення.

Методологія. Методи дослідження базуються на загальнонаукових і фундаментальних положеннях економічної теорії та статистичної науки. У роботі застосувалися методи узагальнення і систематизації, групування, середніх величин, статистичного аналізу динаміки, прогнозування, графічний і табличний методи тощо.

Постановка завдання. Соціальний захист населення — законодавче закріплена система державних гарантій і реалізації прав усіх політичних, соціально-демографічних груп громадян, окремих осіб щодо соціального забезпечення їх нормально-го прожиткового рівня та життєдіяльності. Ці гарантії здійснюються через соціально-економічні, правові та політичні чинники, які сприяють реалізації права громадян на працю, допомогу на час безробіття, у разі часткової чи повної втрати працездатності.

Основними економічними заходами держави є:

- індексація доходів, заробітної плати, пенсій, стипендій під час інфляції і зростання індексу цін на товари і послуги;
- надання державної допомоги, пільг та інших видів соціальної підтримки малозабезпеченим громадянам і сім'ям, самотнім матерям у разі втрати годувальника;
- матеріальне забезпечення при досягненні пенсійного віку;
- підтримка населення під час стихійного лиха, екологічного надзвичайного стану.

Для цього державою створюються різні спеціальні фонди соціального захисту населення.

Метою статті є охарактеризувати ситуацію з соціальним захистом молоді на ринку праці в Україні.

Покликанням молоді є формування майбутнього української держави, її розбудови, зміцнення, виведення на передові економічні, наукові, культурні рубежі. Але зараз молоді люди потребують допомоги і підтримки, аби отримати професію і освіту, влаштуватися на роботу, створити міцну забезпечену сім'ю. Важливо, щоб молоді громадяни активно приймає участь у побудові сучасної соціальної моделі розвитку суспільства, де їй жити, працювати, творити. Соціальне значення працевлаштування молоді ставить проблему молодіжного безробіття на одне з перших місць у державній молодіжній політиці. Безробіття це неминучий атрибут ринкової економіки.

Одним з пріоритетних напрямків соціального захисту є сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні, в інтересах особистості, суспільства та держави.

Від забезпечення стартових умов діяльності молоді залежить подальший розвиток нинішнього суспільства, а також майбутніх поколінь. Цими обставинами пояснюється актуальність статистичного дослідження проблем зайнятості та соціального захисту молоді на ринку праці України.

Результати дослідження. Відповідно до українського законодавства молодь — громадяни України віком від 14 до 35 років. Особи, що не досягли 18 років, є неповнолітніми. У 2013 році молодь складала 37,6 % від загальної чисельності економічно активного населення (рис. 1).

Держава гарантує працездатні молоді рівне з іншими громадянами право на працю, крім неповнолітніх, особливості праці яких встановлюються законодавством.

Відповідно до українського законодавства, роботодавцю, який працевлаштовує на нове робоче місце за отриманою професією (спеціальністю) строком не менше ніж на два роки молодь, яка здобула професійно-технічну або вищу освіту, та якій надано статус безробітного, щомісяця компенсується протягом одного року з дня працевлаштування фактичні витрати, у розмірі єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за відповідну особу за місяць, за який він сплачений (він складає відповідно до класу професійного ризику виробництва від 36,3 % до 49,7 %).

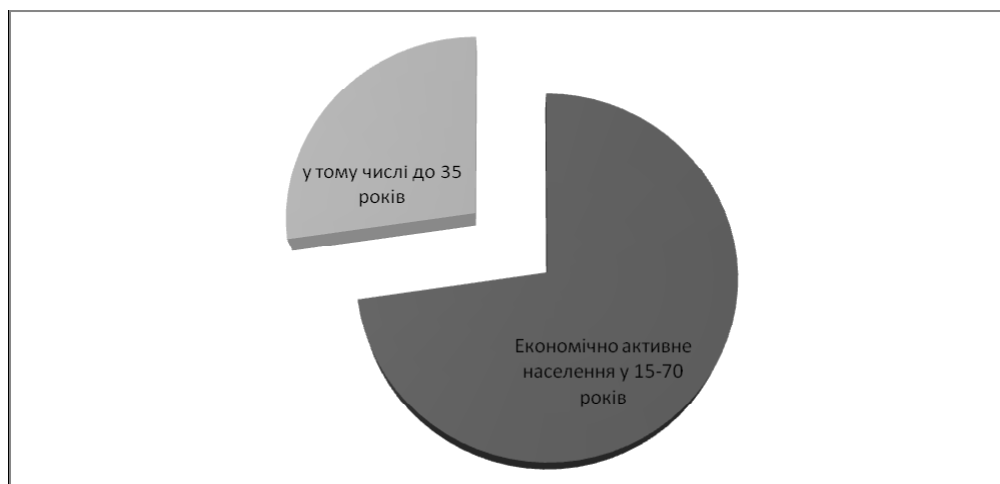


Рис. 1. Частка молоді віком від 14—35 років серед економічно активного населення в Україні у 2013 році

Джерело: складено авторами [2].

Сьогодні під час працевлаштування молоді держава гарантує низку пільг і гарантій. Законом України «Про зайнятість населення» чітко визначені механізми стимулювання роботодавців до створення робочих місць, додаткові пільги молоді — «стартові виплати» та стажування із зарахуванням до загального трудового стажу [1]. Зокрема, молоді працівники, які погодились працювати у сільській місцевості, отримують житло на термін роботи та «стартову виплату» у десятикратному розмірі мінімальної заробітної плати. Додаткове заохочення — перехід житла у власність молодого працівника, який працює у сільській місцевості не менше десяти років. Студенти вищих навчальних закладів мають право проходити стажування терміном до 6 місяців із занесенням запису про проходження такого стажування у трудову книжку. Закон також передбачає можливість професійного навчання безробітних на замовлення роботодавця під конкретне робоче місце. Забезпечення зайнятості молоді на ринку праці — один із пріоритетних напрямів Стратегії державної молодіжної політики до 2020 року, яка передбачає:

- розробку механізмів стимулювання роботодавців у наданні першого робочого місця;
- підвищення рівня конкурентоспроможності молоді;
- запровадження у навчальних закладах факультативних занять з організації власної справи та набуття підприємницьких навичок;
- здійснення заходів щодо сприяння зайнятості молоді, насамперед тієї, яка потребує соціального захисту;
- сприяння підприємницькій діяльності молоді, визначення механізмів її підтримки;
- запровадження системи підтвердження результатів неформального навчання молоді;
- сприяння професійній орієнтації учнів старших класів загальноосвітніх навчальних закладів [4].

Державою запропоновано конкретні механізми для поліпшення ситуації у сфері працевлаштування молоді. Наскільки ефективно вони будуть впроваджуватися у життя, залежить від системи мотивації молоді до професійної діяльності.

Молоді громадяни, які звернулися до Державної служби зайнятості в пошуках роботи, одержують безкоштовну інформацію та професійну консультацію з метою вибору виду діяльності, професії, місця роботи, а також, у разі необхідності, проходять професійну підготовку і перепідготовку.

У 2013 році державною службою зайнятості було працевлаштовано 33,6 % безробітної молоді, яка становить 43,3 % від загальної кількості працевлаштованих громадян.

У 2013 році чисельність молоді, що звернулася до Державної служби зайнятості становила 295132 особи, у тому числі 153905 осіб менше ніж рік втратили роботу. Це свідчить про те, що більше 42 % від усіх безробітних громадян, становить молодь. Найбільша питома вага зареєстрованих безробітних у віці до 35 років спостерігається у галузях «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство» 20,7 %, «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» 19,6 % і «переробна промисловість» 17,7 % (рис. 2).

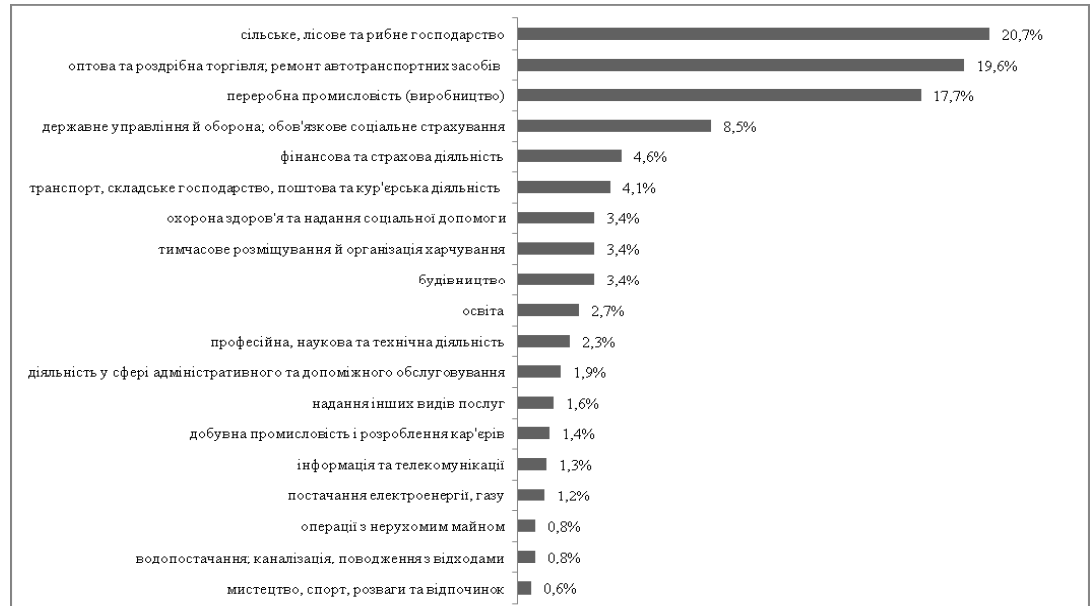


Рис. 2 Структура чисельності зареєстрованих безробітних у віці до 35 років в Україні за 2013 рік

Джерело: складено авторами [2]

Молодь більше піддається і зовнішнім, і внутрішнім впливам щодо ситуації із забезпеченням її зайнятості як продуктивнішої частини населення. Спостерігається така ситуація, що в умовах нестабільності молоді робітничі кадри можуть бути скороченими з підприємств через брак відповідного досвіду (до 10—20 %), працівники фінансових установ — через зменшення обсягу операцій та зниження рівня доходу (до 9—12 %), менеджери середньої ланки — через оптимізацію організаційних структур суб'єктів господарювання, що пов'язано із уповільненням темпів ділової активності (до 8—10 %), працівники держапарату — через проголошення Президентом України скорочення чисельності держапарату, в тому числі по Секретаріату на 20 % тощо [3, с. 51].

Для подолання вищезазначених проблем створюються молодіжні центри праці для забезпечення працевлаштування молоді, реалізації програм професійного навчання молоді та вдосконалення її професійної майстерності.

Ще одним з напрямів подолання безробіття серед молоді є надання квот для працевлаштування молоді встановлюється підприємствам, установам та організаціям у межах, встановлених Законом України «Про зайнятість населення». У разі відмови в прийомі на роботу молодих громадян у межах встановленої квоти з підприємств, установ та організацій стягується штраф у розмірі, встановленому частиною другою ст. 53 Закону України «Про зайнятість населення».

Так, відповідно до ст. 5 Закону України «Про зайнятість населення» держава забезпечує надання додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатним громадянам у працездатному віці, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці, зокрема, молоді, яка закінчила або припинила навчання у середніх загальноосвітніх школах, професійно-технічних або вищих на-

вчальних закладах, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби і якій надається перше робоче місце, дітям (сиротам), які залишилися без піклування батьків, а також особам, яким виповнилося п'ятнадцять років і які за згодою одного із батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу.

Для своєчасного реагування на прояви різних тенденцій на молодіжному ринку праці розробляють і впроваджують механізми регулювання (важелі, інструменти, методи) у поєднанні з моніторингом функціонування цього ринку. Це дає можливість коригувати функціонування молодіжного ринку праці за різними напрямками, такими як моніторинг працевлаштування молоді (соціальні гарантії безробіття, зайнятості інвалідів, соціального захисту незайнятої молоді, стану жінок на ринку праці), моніторинг стану працевлаштування молоді України за кордоном, моніторинг працевлаштування іноземних громадян віком від 14—35 років та осіб без громадянства в Україні.

Крім того, завдяки моніторингу політики ринку праці відстежується стан реалізації активних заходів сприяння зайнятості населення країни і вносяться необхідні корективи з метою покращення функціонування молодіжного ринку праці.

Моніторинг функціонування молодіжного ринку праці представляє собою комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних централізованих заходів, спрямованих на забезпечення постійного контролю за процесами, що відбуваються на ринку праці, та обґрунтування належних управлінських рішень щодо підвищення ефективності його функціонування. Він є частиною процесу регулювання, який безупинно здійснюється у часі і спрямований на відстеження ситуації про стан і розвиток ринку праці з використанням визначеної системи статистичних показників. Система показників, за допомогою якої оцінюється стан та розвиток ринку праці, складається із кількох блоків:

- I. Оцінювання поточного стану та структури функціонуючого ринку праці;
- II. Оцінювання швидкості та інтенсивності розвитку ринку праці;
- III. Оцінювання стійкості, пропорційності розподілу, елементів ринку праці;
- IV. Оцінювання забезпечення збалансованості і відтворення ресурсів ринку праці;
- V. Оцінювання розвитку та відтворення робочої сили;
- VI. Оцінювання ефективності використання робочої сили;
- VII. Оцінювання умов входження національного ринку в міжнародний і забезпечення його відповідності міжнародним нормам і стандартам;
- VIII. Оцінювання підвищення добробуту нації та соціального захисту населення.

На основі статистичного аналізу ситуації на ринку праці та з урахуванням пропозицій органів соціального захисту населення, органів освіти, органів внутрішніх справ та інших центри зайнятості визначають очікувану чисельність громадян, які потребуватимуть соціального захисту в наступному році, а також вивчають можливості підприємств щодо працевлаштування цієї категорії громадян. При цьому враховується економічне становище підприємств, чисельність працюючих, обсяги працевлаштування згідно з квотою осіб, які потребують соціального захисту у звітному році.

Так, на 2013—2014 рр. квота для працевлаштування молоді була встановлена підприємствам, установам та організаціям відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» з 1 червня 2013 року у розмірі не менше 7,5, з 1 грудня 2013 року — 10,5, з 1 березня 2014 року — 12,5 та з 1 липня 2014 року — 15,5 середньооблікової чисельності штатних працівників за попередній календарний рік. Працевлаштування молоді з інвалідністю здійснюється в межах нормативів робочих місць для забезпечення працевлаштування інвалідів, визначених згідно із Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», — йдеться у запропонованих змінах до закону «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні».

Порядок квотування і бронювання робочих місць і працевлаштування на них молоді, яка закінчила або припинила навчання у загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладах, звільнилася із строкової військової або

альтернативної (невійськової) служби, і яка вперше приймається на роботу, встановлюється Кабінетом Міністрів України з урахуванням положень Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні».

Висновки. Молодь приблизно вдвічі частіше, ніж представники старших вікових категорій, опиняється в маргінальному становищі при виборі місця праці, непропорційно великою є її частка серед безробітних, найнижчими показниками характеризується рівень її доходів і стартові можливості отримання освіти та самоствердження. В умовах формування ринкового середовища українська молодь вимагає особливої соціальної підтримки та соціального захисту. Розв'язання проблем зайнятості молоді вимагає ефективних заходів держави щодо:

- розвитку соціальної стабільності та захищеності молоді;
- корегування політики зайнятості у сфері працевлаштування, у зв'язку зі змінною ситуацією на ринку праці;
- перегляді і доопрацюванні законодавчої бази;
- своєчасного фінансування державних програм зайнятості;
- розроблення системи заохочень та пільг регіонам з низьким рівнем безробіття серед молоді.

При моніторингу молодіжного ринку праці, для повноти його характеристики, слід розглядати також частку молоді, що не працює і не навчається після отримання обов'язкової загальної середньої освіти через хворобу, інвалідність, необхідність виконувати сімейні обов'язки або безробіття. Моніторинг найкраще характеризує конкурентоспроможність молоді на ринку праці.

Крім того, в Україні не ведеться статистика середньої тривалості працевлаштування випускників навчальних закладів у розрізі галузей знань, що є вкрай важливими для органів влади при розробленні молодіжної політики зайнятості.

Ефективними формами роботи у сфері працевлаштування молоді є такі, які орієнтовані на сучасні потреби роботодавців, спрямовані на мотивацію молоді до професійного розвитку та об'єднують зусилля органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, вищих навчальних закладів, роботодавців, бізнес-структур, громадських організацій навколо ефективних систем внутрішніх і зовнішніх мотивацій молоді. Вони спрямовані на модернізацію галузевої структури регіону, удосконалення систем формування робочої сили молоді й працевлаштування, підвищення соціального захисту молоді.

Література

1. Закону України «Про зайнятість населення» України [Електронний ресурс] : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Про стратегію розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: Указ Президент України / Документ № 532/2013, чинний від 27.09.2013. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/532/2013>
4. Богоявленська Ю.В. Адміністративно-правові механізми управління зайнятістю молоді в Україні в умовах фінансової кризи // Економіка та держава. — 2009. — № 3. — С. 44—54.
5. Ринок праці 2014: як боротися з молодіжним безробіттям [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.kmcp.kiev.ua/index.php/novini/item/1278-rinok-pratsi-2014-yakborotisyaz-molodizhnim-bezrobittiam>

References

1. Law of Ukraine «About Employment» in Ukraine [electronic resource]: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. — Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. About the Strategy of the state youth policy until 2020 [electronic resource]. — Access: Decree of the President of Ukraine / Document № 532/2013, in force from 27.09.2013. — Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/532/2013>

4. *Epiphany Y.* Administrative and legal mechanisms to control employment of youth in Ukraine during the financial crisis // *Economy and State*. — 2009. — № 3. — S. 44—54.

5. Labour Market 2014: how to deal with youth unemployment [electronic resource]. — Access: <http://www.kmcp.kiev.ua/index.php/novini/item/1278-rinok-pratsi-2014-yakborotitsya-z-molodizhnim-bezrobittiam>

УДК 336.531.2:334.012.61-022.51

Буряк Л. Д., к.е.н., професор
Павліковський А. М., к.е.н., професор
Кремпова Н. Л., к.е.н., доцент

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проведено аналіз стану інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва, розглянуто основні форми державної фінансової підтримки малих підприємств, удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, формування єдиної державної регуляторної політики, активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва. Запропоновано створення Державного банку кредитування суб'єктів малого підприємництва.

В статье проведен анализ состояния инвестиционного развития субъектов малого предпринимательства, рассмотрены основные формы государственной финансовой поддержки малых предприятий, совершенствование нормативно-правовой базы предпринимательской деятельности, формирование единой государственной политики, активизация финансово-кредитной и инвестиционной поддержки развития субъектов малого предпринимательства. Внесено предложение создать Государственный банк кредитования субъектов малого предпринимательства.

The investment development of small business, basic forms of state financial support for small businesses, improving the legal framework of business activity, formation of an unified state policy, the activation of financial and credit policy, investment policy for supporting the development of small business are analyzed in this article. Establishing the State Bank of Lending for small business is suggested.

Ключові слова: інвестиційний розвиток, форми державної фінансової підтримки, податкова та кредитна політика, форми підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Ключевые слова: инвестиционное развитие, формы государственной финансовой поддержки, налоговая и кредитная политика, формы поддержки развития субъектов малого предпринимательства.

Keywords: investment development, forms of state financial support, tax and credit policies, forms of support for the development of small businesses.

Постановка проблеми. Останнім часом урядом були прийняті нормативно-правові акти, спрямовані на стимулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва. Однак більшість з них залишаються нереалізованими. Що стосується державної фінансової підтримки малого бізнесу, то вона фактично не відчувається, оскільки фінансова інфраструктура розвинута ще недостатньо. Комерційний банк і кредитно-фінансові установи віддають перевагу кредитуванню великих підприємств, тому що малий бізнес для них є досить ризиковим. Держава не може забезпечити потреби суб'єктів малого підприємництва в зовнішніх фінансових ресурсах. Кількість програм фінансування, які доступні малому бізнесу обме-

жені. Державні програми гарантування позик в умовах нестабільної економічної та фінансової ситуації практично не мають сенсу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва досліджувалися вітчизняними науковцями, серед яких необхідно відзначити: З. Варналія, Л. Воротіну, М. Єрмошенка, В. Виговської, М. Романіва, С. Други, Г. Колесник, А. Шевченко, Н. Ясинської та інших. Однак дане питання розглянуто недостатньо повно, що обумовлюється відсутністю комплексних досліджень в даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний розвиток суб'єктів малого підприємництва являє собою процес відтворення основних засобів, спрямований на отримання максимальних результатів господарської діяльності.

Розвиток малого підприємництва значною мірою залежить від рівня впливу держави на процеси формування і діяльність малих підприємств і від економічного стимулювання цих процесів, насамперед у сфері забезпечення фінансовими ресурсами.

Під поняттям «державна підтримка малого бізнесу» маються на увазі будь-які державні заходи з фінансового сприяння в інтересах суб'єктів господарювання, що створюють для цих суб'єктів прямі чи опосередковані переваги і мають грошову оцінку.

Основними причинами гальмування інвестиційного розвитку малого підприємництва, стримування процесу приватної ініціативи є невизначеність державної політики щодо фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Особливо відчутно стримують розвиток малого підприємництва вади існуючого державного регулятивного режиму: ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність; недосконалість процедур здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності; нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період; низький рівень відповідальності посадових осіб дозвільних органів та обізнаності підприємців про правові механізми їх захисту; недосконалість механізму партнерства між державою та малим підприємництвом; низький рівень активності суб'єктів малого підприємництва; неналежний рівень інформаційного, консультативного та методичного забезпечення підприємницької діяльності, у тому числі з питань сертифікації продукції та послуг, а також впровадження систем управління якістю; недосконалість систем підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва.

З метою розв'язання зазначених проблем у сфері малого бізнесу була розроблена Загальнодержавна програма розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки.

Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки була затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 року № 641-р.

Розв'язання проблем розвитку малого і середнього підприємництва може відбуватися двома варіантами.

Перший варіант передбачає поступове вирішення проблемних питань розвитку малого і середнього підприємництва під час виконання наявних галузевих і регіональних програм, у тому числі спрямованих на розвиток і державну підтримку малого і середнього підприємництва. Але недоліком зазначеного варіанта є неможливість комплексного розв'язання проблем.

Другий, оптимальний варіант передбачає розроблення, затвердження та виконання Програми, що спрямована на реалізацію Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року № 4618-VI. Реалізація зазначеного варіанта дасть змогу спрямувати державні фінансові ресурси на розв'язання проблеми та підвищити рівень відповідальності органів влади за стан розвитку малого і середнього підприємництва. Фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів.

Державна фінансова підтримка суб'єктів малого підприємництва передбачає таке:

- часткова компенсація лізингових, факторингових платежів і платежів за користування гарантіями;
- надання гарантій та поруки за кредитами суб'єктів малого підприємництва;
- надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого підприємництва та великими підприємствами;
- фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій.

Реалізація зазначеної державної фінансової підтримки покладена на Український фонд підтримки підприємництва та регіональні і місцеві фонди підтримки підприємництва.

Український фонд підтримки підприємництва є некомерційною організацією і не має за мету своєї діяльності отримання прибутку. Основними завданнями Фонду є: сприяння реалізації державної політики розвитку підприємництва шляхом залучення й ефективного використання фінансових ресурсів на поворотній і безповоротній основі, фінансування цільових програм і проектів; часткової сплати відсотків за видані підприємцям кредити установами банків; співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями у питаннях розвитку підприємництва; участь у реалізації міжнародних договорів у частині фінансового розвитку підприємництва в Україні.

Кошти Українського фонду підтримки підприємництва, регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва формуються за рахунок бюджетних коштів, добровільних внесків фізичних і юридичних осіб, у тому числі іноземних.

На практиці державну фінансову підтримку за рахунок зазначеного фонду отримує незначна кількість суб'єктів малого підприємництва на конкурсній основі. Крім того, кошти Українського фонду підтримки підприємництва є незначні, оскільки в бюджетах різних рівнів не передбачається визначена сума коштів, які спрямовуються на розвиток підприємницької діяльності.

Державна фінансова підтримка інвестиційного розвитку малого бізнесу включає насамперед податкові та кредитні методи впливу на даний сектор економіки. Як засвідчує світовий досвід, виважена, диференційована податкова та грошово-кредитна політика справляє вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів малого бізнесу. Реальні труднощі з фінансуванням є чи не найголовнішою проблемою сьогодні для малого бізнесу України.

Відсутність достатнього капіталу у більшості населення, складність, не вигідність, а подекуди й неможливість одержати позичкові кошти гальмують інвестиційний розвиток малого бізнесу. Отже, завдання держави - створювати передумови, що стимулюють вкладання інвестицій у цей сектор економіки.

Одним із головних напрямів підтримки інвестиційного розвитку малого бізнесу є створення системи фінансово-кредитної підтримки. Найважливіші важелі державної фінансової підтримки інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні можна поділити на дві основні групи методів державної фінансової підтримки — *прямі і непрямі*.

Механізм прямих заходів включає такі основні форми державної фінансової підтримки інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва:

- надання субсидій;
- формування державних фондів;
- створення спеціалізованих фінансових установ.

Заходам другої групи притаманний непрямий характер. Ці заходи поступово витісняють важелі прямого адміністративного впливу. До основних форм такої державної фінансової підтримки інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва слід віднести:

- податкові знижки (або повне звільнення від податків);
- податкові пільги;
- прискорена амортизація;
- знижки на науково-дослідні витрати, на витрати, пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності та інші.

Зазначені форми державної фінансової підтримки інвестиційного розвитку малого підприємництва тою чи іншою мірою використовуються в Україні і зарекомендували себе як ефективні гнучкі важелі державної допомоги, які мають в основному недискримінаційний характер.

Усі підприємства, навіть такі, справи яких йдуть досить успішно, на майбутнє потребуватимуть фінансування. Воно може використовуватись для:

- розгортання нового підприємства;
- розвитку нових технологій і розробки випуску нових продуктів;
- поширення бізнесу (нові споруди, вдосконалення технології, найму кадрів); освоєння нових ринків.

Перелік методів державної фінансової підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва наведено на рис. 1.

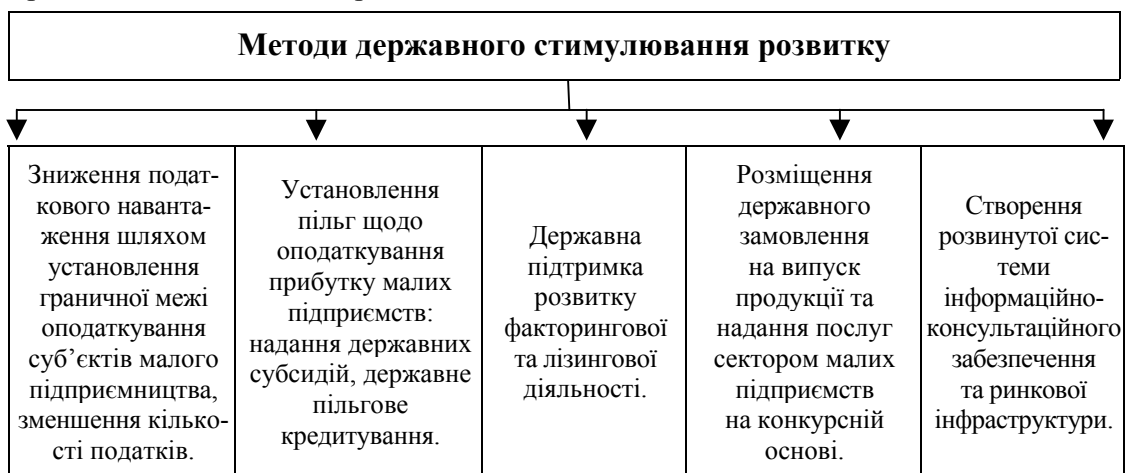


Рис. 1. Методи державної фінансової підтримки розвитку суб'єктів малого підприємництва

З метою реалізації державної політики непрямого характеру щодо фінансової підтримки інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 4 листопада 2011 року № 4014-УІ. Зазначеним Законом розширена диференціація суб'єктів малого підприємництва — юридичних осіб. Зокрема, збільшена кількість груп щодо спрощеної системи оподаткування, збільшені граничні межі оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва. Водночас проблемою українського податкового законодавства є те, що воно часто змінюється, при чому відбувається це хаотично, без обговорення в суспільстві і попередження. Різні норми вступають у дію у різний час, що заплутує підприємців. Держава має звести до мінімуму поточні зміни у нормативно-правових актах щодо оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва.

Незважаючи на прийняття великої кількості нормативних актів парламенту та уряду щодо державної фінансової підтримки розвитку малого бізнесу, ці акти не виконуються, або виконуються не ефективно. Розроблені концепції державної підтримки розвитку малого підприємництва не передбачають методів її реалізації, існують суперечності в податковій системі та інші проблеми. Тому найголовнішою передумовою ефективного розвитку малого підприємництва є формування взаємоузгодження та цілісної нормативно-правової бази.

Удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази щодо фінансування малого бізнесу може дати поштовх для розвитку та ефективної діяльності малого підприємства.

Уже кілька років перебуває на розгляді Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій». Безперечно, наявність інформації про кредитні історії підприємств значно зменшує ризик при наданні їм кредитів. Отже, впровадження в дію цього Закону та створення кредитних бюро сприятиме прозорості щодо кредитних історій позичальників, знизить ризики кредитора, підвищить якість кредитного портфеля, зробить кредити доступнішими для сумлінних позичальників.

Інструментом реалізації державної політики розвитку малого підприємства на місцевому рівні є регіональні програми підтримки малого підприємства.

Фінансово-кредитна підтримка малого бізнесу може виконуватися через створення банків розвитку малого підприємства, які виконували б функцію перерозподілу коштів державного та місцевого бюджетів, виділених на підтримку розвитку суб'єктів малого підприємства або кредитних ресурсів міжнародних організацій Всесвітнього банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, різноманітних інвестиційних фондів. При цьому можна залучити до участі у процесі кредитування комерційні банки та інші кредитні установи. На наш погляд кредит треба надавати суб'єктам малого підприємства не одноразовою сумою, а поетапно і регулярно провадити контроль за використанням отриманих кредитів.

Ми вважаємо, що для інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємства має бути реальна державна фінансова допомога. Зокрема, конкретна державна фінансова допомога повинна передбачатися у Законах України про Державний бюджет на поточний фінансовий рік. Аналогічна допомога передбачається у місцевих бюджетах.

Однією з проблем ефективного розвитку малих підприємств є брак коштів, надходження яких мало б забезпечуватися через фінансовий банківський сектор.

Комерційні банки не зацікавлені в кредитуванні суб'єктів малого підприємства. Факторами, які обмежують можливості малих підприємств одержати банківський кредит є більш жорсткіші вимоги комерційних банків до малих підприємств з надання гарантій повернення кредиту внаслідок відсутності в останніх досить тривалої кредитної історії, підвищених виробничих ризиків, мобільності капіталу. Малим підприємствам властива специфічна структура активів, у якій мінімальна питома вага нерухомості, що може слугувати заставою повернення кредиту. Це робить недоступним отримання довгострокових кредитів комерційних банків.

Проведений аналіз структури позикових коштів досліджуваних суб'єктів малого підприємства свідчить, що довгострокові кредити банків займають незначну питому вагу в загальній сумі позикових коштів і зменшуються із року в рік (табл. 1).

Наведені в таблиці дані свідчать про незначну питому вагу довгострокових кредитів у загальній сумі позикових коштів. Так, у ТОВ «Полімер» питома вага довгострокових кредитів у загальній сумі позикових коштів зменшилася з 11,4 % у 2008 році до 3,0 % у 2013 році, у ПАТ «Чернігівська кондитерська фабрика «Стріла» питома вага довгострокових кредитів зменшилася з 8,7 % у 2008 році до 5,3 % у 2013 році.

ПАТ «Прикарпатмолоко», ПрАТ «Прилуцький птахокмбінат», ПП «Дубичів» за аналізований період користувалися тільки короткостроковими кредитами, які неможливо використовувати для інвестиційного розвитку, оскільки вони надаються на короткотерміновий період (3—4 місяці).

ПрАТ «Сімферопольська дзеркальна фабрика» за звітний період взагалі не користувалася кредитами комерційного банку.

Зазначене обумовлене тим, що довгострокові кредити надаються малим підприємствам під вищі відсотки порівняно з великим виробництвом. Отже, за таких умов кредитом можуть користуватися тільки ті малі підприємства, у яких середній рівень рентабельності продукції на кілька пунктів вищий, ніж середній рівень рентабельності великих підприємств.

РОКИ

[illegible]

Ураховуючи зазначене вважаємо за доцільне створення Державного банку кредитування суб'єктів малого підприємництва.

Створення Державного банку кредитування суб'єктів малого підприємництва сприятиме виконанню національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, спрямовану на реалізацію державної політики щодо вирішення проблем розвитку суб'єктів малого підприємництва, створення належних умов для реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність, подолання бідності, підвищення добробуту громадян України шляхом залучення широких верств населення до підприємницької діяльності.

Щоб змінити ситуацію на краще, необхідна реалізація комплексних заходів за всіма напрямками державної підтримки малого бізнесу. Це дозволить зменшити соціальну напруженість, створити секторі малого підприємництва значну кількість нових високооплачуваних робочих місць, компенсувати зростання безробіття в інших галузях економіки. Необхідно, щоб розвиток малого підприємництва і приватної ініціативи в нашій країні став загальнодержавною доктриною проведення соціально-економічних реформ, оснащеною чітким механізмом реалізації зі своїми виконавцями, фінансовими і громадськими органами та законодавчою базою.

За цих умов подальший розвиток малого підприємництва забезпечить інтенсивне формування чисельного середнього класу суспільства — однієї з реальних сил соціально-економічного відродження України, зміцнення її державності та розвитку демократії.

Висновки.

Проведене дослідження щодо державної фінансової підтримки інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва дозволяє зробити такі висновки:

1. Для фінансування інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва має здійснюватися стимулювання у матеріальній чи фінансовій формі (податкові пільги, субсидії).
2. З метою підвищення ефективності інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва уряд має проводити активнішу системну державну політику щодо розвитку малого бізнесу.
3. Необхідно удосконалити систему визначення та відбору проектів з найбільш високою економічною або соціальною віддачею.
4. Запропоновано створення Державного банку кредитування суб'єктів малого підприємництва, що дозволить малим підприємствам ширше залучати довгострокові кредити для їх інвестиційного розвитку.

Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. — 548 с.
2. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. — 480 с.
3. Гриньова В.М. Інвестування: підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. — К.: Знання, 2008. — 452 с.
4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. № 4618-IV.
5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 4 листопада 2011 року № 4014-VI.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» із змінами і доповненнями від 18 вересня 1991 року № 1560-XII.
7. Кітченко О.В. Механізми державного регулювання інноваційного розвитку національної економіки України // Економіка та держава. — 2006. — № 11. — С. 53—57.
8. Крупка М. І., Демчишак Н. Б. Оцінка фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України // Фінанси України, 2011. — № 1. — С. 22—32.

9. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / [Д.Г. Лук'яненко, О.М. Мозговий, Б.В. Губський та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, професора Д.Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003. — 387 с.
10. *Пересада А. А.* Інвестиційний аналіз : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». — 2-ге вид., переробл. та доповн. — К., 2008. — 544 с.
11. *Пересада А. А.* Управління інвестиційним процесом: монографія. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2012 року № 641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки».
13. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності : монографія / А. Я. Кузнєцова; Нац. банк України, Львів. банк. ін-т. — Л. : ЛБІ НБУ, 2004. — 280 с.

References

1. *Blank, I. A.* *Upravlenie investitsiyami predpriyatiya* [Enterprise investment management], Kyiv: Nika-Tsentr, El'ga, 2003, 480 p.
2. *Blank, I. A.* *Investitsionnyy menedzhment* [Investment Management], Kyiv: Nika-Tsentr, El'ga, 2006, 548 p.
3. *Gryn'ova, V.M., Kojuda, V.O., Lepejko, T.I. and Kojuda, O.P.* *Investuvannja* [Investment], Kyiv: Znannja, 2008, 452 p.
4. *Zakon Ukrai'ny «Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku malogo i seredn'ogo pidpryjemnytva v Ukrai'ni»* [The Law of Ukraine «On Development and State Support of Small and Medium Enterprises in Ukraine»], vved. 2012.03.22, # 4618-IV.
5. *Zakon Ukrai'ny «Pro vnesennja zmin do Podatkovogo kodeksu Ukrai'ny ta dejakyh inshyh zakonodavchyh aktiv Ukrai'ny shhodo sproshhenoi' systemy opodatkuvannja, obliku ta zvitnosti»* [The Law of Ukraine «On Introducing Changes to the Tax Code of Ukraine and Certain Other Legislative Acts of Ukraine in Respect of the Simplified System of Taxation, Accounting and Reporting Act of Ukraine»], vved. 2011.11.04, # 4014-VI.
6. *Zakon Ukrai'ny «Pro investycijnu dijal'nist'» iz zminamy i dopovnennjamy* [The Law of Ukraine «On Investment Activity» with amendments], vved. 1991.09.18, #1560 -XII.
7. *Kiktenko, O.V.* *Ekonomika ta derzhava*, 2006, 11, pp. 53-57.
8. *Krupka, M. I., Demchyshak N. B.* *Finansy Ukrai'ny*, 2011, № 1, pp. 22-32.
9. *Luk'janenko, D.G., Mozgovyj, O.M., Gubs'kyj, B.V.* *Mizhnarodna investycijna dijal'nist'* [International investing activities], Kyiv: KNEU, 2003, 387 p.
10. *Peresada, A. A., Majorova, T. V., Onikijenko, S. V., Kovalenko, Ju. M., Urvanceva, S. V.* *Investycijnyj analiz* [Investment Analysis], 2 issue, Kyiv, 2008, 544 p.
11. *Peresada, A. A.* *Upravlinnja investycijnym procesom: monografija* [The investment Management Process: monograph], Kyiv: Libra, 2002, 472 p.
12. *Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrai'ny «Pro shvalennja Konceptii Zagal'noderzhavnoi' programy rozvytku malogo i seredn'ogo pidpryjemnytva na 2014-2024 roky»* [Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Concept of the National Program of development of small and medium enterprises in 2014-2024 years»], vved. 2012.08.28, #641-r.
13. *Kuznjecova, A. Ja.* *Finansovi mehanizmy stymuljuvannja investycijno-innovacijnoi' dijal'nosti: monografija* [Financial Incentives for Investment and Innovation Activities: monograph], L'viv: LBI NBU, 2004, 280 p.

УДК: 336.7

Поліщук Є. А., докторант кафедри
банківських інвестицій
Диба О. М., к.е.н., доцент кафедри
банківських інвестицій
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У СТАНОВЛЕННІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансових інновацій. На основі критичного аналізу наукових праць визначено переваги та недоліки фінансових інновацій у розвитку економіки в цілому. Досліджено роль фінансових інновацій у посиленні небанківських фінансових установ на світовому фінансовому ринку. Сукупність небанківських фінансових установ (тіньовий банкінг) розглянуто як альтернативу банківському сектору.

Анотация. В статье рассмотрена сущность финансовых инноваций. На основе критического анализа научных работ определены преимущества и недостатки финансовых инноваций в развитии экономики вообще. Исследована роль финансовых инноваций в усилении небанковских финансовых учреждений на мировом финансовом рынке. Совокупность небанковских финансовых учреждений (теневой банкинг) рассмотрена как альтернатива банковскому сектору.

Annotation. The article considers the essence of financial innovations. Based on critical analysis of scientific papers identified the advantages and disadvantages of financial innovations in the development of the economy in general. The role of financial innovation in strengthening the non-bank financial institutions in the global financial market. A set of non-bank financial institutions (shadow banking) is considered as an alternative to the banking sector.

Ключові слова: фінансові інновації, небанківські фінансові установи, тіньовий банкінг.

Ключевые слова: финансовые инновации, небанковские финансовые учреждения, теневой банкинг.

Key words: financial innovations, non-bank financial organizations, shadow banking.

Постановка проблеми. Рушійною силою розвитку будь-яких економічних систем є інновації, які впроваджуються суб'єктами цієї системи у свою діяльність. Небанківські фінансові установи є суб'єктами фінансового ринку, а значить, фінансові інвестиції мають стати їхнім стимулом у розвитку. Нині становлення небанківських фінансових установ в Україні є важким з огляду загальної макроекономічної нестабільності та початком проведення реформ на фінансовому ринку. Звичайно, важко в таких умовах впроваджувати фінансові інновації, але, можливо, час перемін є вдалим для кардинальних змін у діяльності цих суб'єктів. Тож, актуальність теоретико-методологічного дослідження ролі фінансових інновацій зумовлена необхідністю активізації розвитку національної економіки в цілому й фінансового ринку зокрема, високим рівнем взаємозалежності запровадження інновацій і темпів розвитку вітчизняних небанківських фінансових установ.

Аналіз останніх публікацій. Фінансові інновації окремо від небанківських фінансових установ були предметом дослідження багатьох учених. Серед яких необхідно виділити праці науковців: М.В. Личагін, Б. Скотт-Квінн, В. Й.Суслов, П.К. Мішра, Дж.Бакаерт, С.Р. Харві, С. Ландбанд, П. Хенрі, Р.Дж. Шиллер, У. Чу, Я. О. Сергієнко, В.Е. Дементьев, Г. Куадріні, П. Карлотта, А. Сітана, Ф. Мишкін, В.П. Левченко Як бачимо, досліджуване питання досить широко досліджується науковцями, але деякі аспекти цього питання залишаються відкритими. У повній мірі все ще не розкритими напрямки впливу фінансових інновацій на розвиток НБФУ.

Постановка завдання. Метою статті дослідження напрямків впливу фінансових інновацій на темпи розвитку небанківських фінансових установ, а також можливі наслідки такого стрімкого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Феномен фінансових інновацій сам по собі не є новим у царині фінансової науки. Але ще й досі ведуться дискусії у наукових колах щодо їх сутності та класифікації. Разом з тим, потрібно зауважити, що вже сформувався певний понятійний апарат, що характеризує фінансові інновації. Так, найчастіше під фінансовими інноваціями потрібно розуміти нові технології фінансово-кредитних операцій (насамперед на основі досягнень інформатики й обчислювальної техніки), нові фінансово-кредитні інструменти й продукти [1].

Критичний аналіз наукової літератури дозволив нам визначити, що є різні погляди стосовно корисності фінансових інновацій для суспільства. Так, одні вважають, що завдяки фінансовим інноваціям відбулося зростання економік багатьох країн, а інші наполягали на тому, що це — «економічне зло».

Фінансові нововведення не плануються якими-небудь централізованими органами, а виникають у результаті дій окремих підприємств і фірм. Основні економічні мотиви, що стимулюють виникнення інновацій у фінансовій сфері, по суті, нічим не відрізняються від мотивів, що діють у будь-якій інших областях людської діяльності. Як помітив Адам Смит, «Кожний індивід прагне використовувати свій капітал таким чином, щоб він приносив найбільший прибуток. У його наміри, як правило, не входить служіння суспільним інтересам, він, зазвичай, навіть не знає, наскільки сприяє їхньому задоволенню. Його турбує лише його власна безпека й прибуток. Але індивід, що прагне винятково до своєї власної вигоди, направляється невидимою рукою (*invisible hand*) до результату, який не входив у його наміри. Керуючись власними інтересами, він часто сприяє розвитку суспільства набагато ефективніше, ніж якби він дійсно мав намір це зробити».

Слід констатувати той факт, що відновлення існуючих і створення нових фінансових продуктів і послуг стало провідним фактором розвитку світових фінансових ринків за останні 30 років. До значних фінансових інновацій відносять, зокрема, кредитні карти (1950-ті), взаємні фонди (1970-ті pp.) [2].

Деякі вчені пов'язують з фінансовими інноваціями позитивні ефекти фінансової лібералізації [3—5]. У якості таких ефектів фігурують: поліпшення розподілу ресурсів; підвищення стійкості росту, зменшення вартості фінансового посередництва, розширення можливостей для оцінки ризику й захисту від нього. Одним з напрямків аналізу фінансових інновацій є зв'язок їх з технологічним розвитком [6].

Нововведення у фінансовій системі, що передують широкої комерціалізації нової техніко-економічної парадигми, трактуються як необхідна умова переходу від однієї «хвилі» техніко-економічного розвитку до іншої [7]. Однак, як констатується в тому ж дослідженні, це досягається ціною збільшення волатильності кредитної сфери.

Для довгої хвилі характерний високий ступінь невизначеності, який виникає у різних її фазах, хоча й внаслідок однакових причин. На стику хвиль немає ясності в конкретному наповненні хвилі, що піднімається. У фазі зростання складно оцінити синергетичний ефект кластеризації технологій. Значна невизначеність ускладнює прогноз місткості ринку нової продукції, моменту зміни зростаючої тенденції. Як наслідок, виглядає очікуваним підвищення волатильності цін у таких умовах.

З іншої сторони відсутність в останні десятиліття значних перепадів в обсягах виробництва, зайнятості — той фон, на якому колишні контури довгохвильових коливань стають усе менш помітними. Як відзначає С. Глазьев, звичні показники фізичного обсягу виробництва продукції перестають адекватно відбивати процеси розвитку економіки, що характеризуються провідним значенням НТП і нових знань. В економіці знань безперервний потік нововведень різко прискорює процес відновлення матеріально-технологічної основи виробничої діяльності, яка стає усе більш різноманітною й усе менш уловимою в традиційних агрегатних показниках економічної діяльності [8].

Свою роль у деякому загасанні циклічності цих показників, як ми вже відзначали, відіграють і фінансові інновації. Однак, підвищення стійкості розвитку реальної сфери економіки досягається за рахунок збільшення амплітуди змін у фінансовій сфері. Посилення фінансового аспекту коливань економічної кон'юнктури визначає необхідність підвищення уваги до цього аспекту довгих хвиль в економіці.

Довгохвильовим характеристикам фінансових бульбашок дотепер приділяється досить скромна увага. Разом з тим, довгостроковий аналіз економічного розвитку поступово займає значне місце у вивченні фінансових бульбашок [9, 10]. Цей аналіз здійснюється з метою виявлення взаємодії технологічних й інституціональних факторів при визріванні й ліквідації економічних бульбашок, а також визначення їх ролі в довгохвильовій динаміці [11].

Останнім часом фінансові інновації виступають у ролі інструментів, здатних знизити втрати інвестиційних ресурсів. У науковій праці У. Чоу зазначено, що ці інновації підвищують ефективність фінансового посередництва, збільшуючи різноманітність фінансових продуктів і послуг, розширюючи можливості для задоволення потреб в індивідуальних заощадженнях, з одного боку, і потреб у залученні ресурсів для розширення виробництва нових продуктів, з іншої сторони. Така активізація накопичення капіталу приводить до економічного зростання [12].

Неоднозначний вплив виявляють фінансові інновації і на динаміку цін. Тут можна виділити результат, відповідно до якого характер впливу цих інновацій на поведінку цін досить чутлива до наявних умов. При значній невизначеності фінансові інновації здатні підвищувати волатильність цін [13].

Слід зауважити, що питання, яке стосується їх ролі у розвитку небанківських фінансових установ, залишається слабо дослідженим. Наслідком державного регулювання діяльності та конкурентна боротьба за інвестиційні заощадження населення між банками та небанківськими фінансовими установами стали саме фінансові інновації. Як зазначав американський економіст Ф. Мишкін, «всі інновації є наслідком гонитви за прибутками» [14].

Фінансові інновації можна також розглядати однією з причин стрімкого розвитку та зростання ролі небанківських фінансових установ на світовому фінансовому ринку. До того ж, має місце об'єднання цих посередників у межах сектору тіньового або ж альтернативного банкінгу. Позаяк тіньовий банкінг (уся сукупність НБФУ) являє собою сегмент фінансового ринку, що функціонує поза контролем і наглядом офіційних банківських регуляторів, включаючи центральні банки.

В Україні, через слабкий розвиток інвестиційного сектору, у рамках тіньового банкінгу, на нашу думку, здійснюються також дії ринкових агентів, що займаються напівлегальним й неідентифікованим вивозом капіталу; трансакції в кластері кептивних банків, операції в сегменті мікрофінансування й мікrokредитування. Проте, це вимагає окремого дослідження. При цьому, впливаючи з трактування, що сформувався, ми не вважаємо за доцільне включати в тіньовий банкінг корупційні схеми відмивання грошей і висновку капіталу, рух злочинних доходів тощо.

Глобальний тіньовий банківський сектор виріс у 2012 р. на 5 трлн дол. (+7 %) до 71 трлн дол. і склав 117 % валового внутрішнього продукту (ВВП). Про це говориться в листопадовій доповіді Ради по фінансовій стабільності (FSB) при G20 «Глобальний моніторинг тіньового банкінгу — 2013» [15].

Обсяг тіньового банкінгу оцінюється на основі активів небанківських кредитних організацій. Дослідження торкнулося 25 юрисдикцій і Євросону, усього — 42 країни. Охоплення моніторингу в цілому склав 80 % світового ВВП і близько 90 % активів світової фінансової системи. На США і ЄС доводиться 68 % світового тіньового банкінга. При цьому в США тіньовий банкінг уже перевищує по своїй частці у фінансових активах банківський сектор (37 % проти 25 %). Обсяг активів тіньового банківського сектору в Росії виріс у 2012 р. на 18 %, у 2011 р. темп приросту склав 15 %.

Якщо у світі на банки доводиться близько 47 % фінансових активів, на пенсійні й страхові фонди, центробанки й державні фінансові інститути — у сукупності

близько 30 %, то на тіньовий банкінг — 24 % від обсягу глобальних фінансових активів і 117 % ВВП 42 досліджуваних країн. У 2002 р. його частка у ВВП становила 87 %, напередодні кризи в 2007р. — 124 %.

За структурою найбільша частка тіньового банкінгу припадає на пайові інвестиційні фонди (15 %), фонди облігацій (12%), на брокерсько-дилерський сектор (12 %), структуровані (гібридні) фінансові інструменти (8 %, у США — 35 %), фінансові компанії (8 %), фонди грошового ринку (6%) і ін.

Кредитне посередництво через небанківські канали може мати важливі переваги й сприяти розвитку реального сектору економіки. Але також це може стати джерелом системного ризику, особливо якщо вони структурно організовані для здійснення банківських функцій і коли їх взаємозв'язок зі звичайною банківською системою сильна [16].

На наш погляд, говорити про посередництво лише кредитного характеру є не досить коректним, оскільки банки також переливають свій капітал, створюючи підконтрольні їм страхові та пенсійні фонди. До того ж, згадані фонди грошового ринку та фонди облігацій — це не що інше як інвестиційні фонди або ж фонди взаємного інвестування.

У доповіді тієї ж Ради по фінансовій стабільності у 2012 році «Global Shadow Banking Monitoring Report, 2012» констатуються колосальні й зростаючі розміри тіньового сегмента фінансової системи. Його обсяг на початок 2012 р. склав 67 трлн дол., що відповідає 86 % світового ВВП, 25—30 % усієї фінансової системи й половині офіційної банківської системи.

Найвищу активність у зростанні цього сегмента продемонстрували США. На піку активності, у 2007 р., тіньовий банкінг оцінювався в 16 трлн дол., у світі становив близько 50 трлн дол. проти 10 трлн дол. у банківській системі. У доповіді також розглядаються три фінансові структурні парадигми, які встановилися в сучасному світі, американська «система тіньового банкінгу», німецька «кредитування за рахунок депозитів банків» і арабська «централізоване планування». Критерієм розподілу виступила частка банків і їх співвідношення з небанківськими фінансовими установами й центральними банками в різних країнах. Умовно «німецька» структура властива розвиненим країнам із часткою небанків не більш 20 % — Австралія, Канада, Франція, Німеччина, Японія й Іспанія. Система тіньового банкінга — це система США, Великобританії, Нідерландів, де частка небанківських фінансових інститутів вище 20 %, а в деяких випадках і перевищує частку банків.

Взагалі-то, описаний розподіл фінансових структур на три типи «інвестиційний», «кредитний» і «централізований», є тісним до вже устояного трактування національних фінансових секторів як переважно банківських, або переважно ринкових, заснованих на ринку цінних паперів. Банківська система символізує фінансові ринки, засновані на тісних взаєминах, а ринкова означає прямий, без посередників, доступ до ресурсів. Розширення цього розподілу й позначення як окремий тип централізовано планованих фінансових секторів спричинене об'єктивним посиленням в останні роки сили тандема «держбанки — центральний банк» у ряді країн.

Відмова від традиційних банківських кредитних каналів трансляції коштів і заміна їх каналами небанківських посередників у вигляді незабезпечених позичок мав в основі недолік «добропорядних» ресурсів для видачі забезпечених банківських кредитів. Якщо до кризи тіньовий сектор одержував гарантовані приватні трансферти ліквідності, емітуючи негарантовані векселі, то при падінні кредитоспроможності приватного сектору тіньовий банкінг зіштовхнувся із кризою ліквідності, йому довелося рефінансуватися, займаючи в традиційних банків, у держави або продаючи активи, що не завжди забезпечувало успіх.

Фінансове становище інвестиційних банків серйозно ускладнилося. Це підтверджується досить сильним, на 7 %, зниженням їх комісійних доходів за останній рік і падінням їх на мінімальний рівень із 2009 р. Це доходи по фінансуванню злиттів і поглинань, по андеррайтингу. Причина падіння попиту на інвестиційні послуги,

настільки ж різке падіння емісійної активності компаній як у вигляді IPO, так і у вигляді дорозміщень. По даним Freeman Consulting, майже третина всіх угод у США і Європі в 2012 р. була проведена силами самих компаній, що перебувають у стані сильної невизначеності й змушених, у силу цього, серйозно заощаджувати.

З іншого боку, об'єктивні обмеження щодо органічного зростання бізнесу змусять реальний бізнес знову повернутися до механізмів злиттів і поглинань, а значить, звернутися до інвестиційних посередників. Уже заявлені досить великі консолідаційні угоди. Проте, поживавлення злиттів і поглинань — це питання невизначеного майбутнього. Зараз деякі банківські холдинги, що нині консолідували у своєму бізнесі традиційні й інвестиційні операції, замислюються про відмову від інвестиційного дивізіону в принципі. Так стали діяти британський RBS, японський Nomura, поступово звертаючи операції по злиттях, угоди з борговими інструментами.

Проблеми спостерігаються не тільки, які властиві інвестиційним банкам. Більші ризики брали на себе й інші «тіньові» інститути — наприклад, страхові компанії, які в багатьох країнах знайшли фундаментальне системотворче значення, як і банки. Багато хто з них переносили банківсько-інвестиційні ризики на свій бізнес, виходили за рамки статутної діяльності, прямо кредитуючи або фінансуючи великі проекти, не задовольняючись традиційною нормою прибутковості. Це врешті призвело до втрати фінансової стійкості, яка була спровокована не страховими, а саме нетрадиційними операціями, приклад AIG.

У цілому парабанківський світовий фінансовий сегмент в останні роки еволюціонував у значній мірі безконтрольно. Це породжує значні ризики, щодо рівня яких бізнес-співтовариство й фінансові регулятори, по суті, обманювалися, тому що ризики в значній мірі камуфлювалися. Криза певною мірою став породженням культури бездумних ризиків.

Експерти відзначають падіння захищеності клієнтів тіньового сектору, слабо-прогнозований і деструктивний вплив на монетарну політику провідних країн, зростання неефективних злиттів і поглинань, недоодержання бюджетом податків і деякі інші негативні ефекти. На противагу цьому в суворіше регульованому банківському секторі формування адекватних антикризових механізмів проходить простіше. Це реалізація Базельських вимог, розумне саморегулювання у відповідь на тиск інвесторів і власників. У США компанії з активами понад 10 млрд дол. зобов'язано створювати Комітет з ризиків, розробляти й погоджувати із ФРС і Федеральною корпорацією страхування депозитів, спеціальні плани резолюції з вичерпною інформацією про фінансовий стан і ризиках.

Пріоритет у превентивних антикризових заходах — рекапіталізація фінансових інститутів, консолідація, включаючи злиття й поглинання. Це важливо на фоні дефіциту капіталу. По оцінці The Boston Consulting Group, у вибірці 145 банків США, Європи й Азії, що сконцентрували по 75 % усіх банківських активів у регіоні, дефіцит капіталу становить 474 млрд євро, 17 % від їхнього капіталу, у тому числі в Європі 256 млрд євро, що вдвічі перевищує потребу в докапіталізації банків США й Азії. Економічна додана вартість банків вийшла в негативну площину — мінус 89 млрд євро в 2011 р., що вплинуло й на негативну динаміку ринкової капіталізації, що впала на 50—80 %.

Інструментальна структура операцій інвестиційних посередників в останні роки змістилася у бік складних фінансових інструментів. Обсяги ринку кредитних деривативів і структурованих фінансових продуктів напередодні кризи перевищили 600 трлн дол. США по умовній вартості, що вдесятеро перевищує світовий ВВП, у тому числі біржових деривативів, понад 60 трлн дол. Після буму спекулятивних облігацій в 1980-х роках і здування бульбашки в 1990-і роки виникли інші інструменти. Найвідоміші з них — CDO (collateralized debt obligations), CMO (collateralized mortgage obligations), CDS (creditdefault swap). Половина іпотечних кредитів була сек'юритизована й застрахована за допомогою CMO. За допомогою подібних інструментів здійснювалася торгівля кредитним ризиком як самостійним фінансовим

активом з неясним ціноутворенням на нього, з наступної активною мультиплікацією збитків внаслідок непрозорості фінансових гравців і їх залежності від платоспроможності первинних іпотечних позичальників.

Таким чином, індивідуальні ризики були застраховані, багаторазово перерозподілені, але це не врятувало світову економіку. Отже, створювати фінансові продукти, які б стали відповідальними за світову фінансову кризу було б явним спрощенням. Активізація фінансових інновацій стала одним з факторів, але не безпосередньою причиною кризи 2008—2009 рр. Ми згодні з думкою інвестиційного банкіра Д. Бернарда про те, що нема рації демонізувати галузь, яка приносить більшу користь економіці. У свій час проблему, що зароджується в США кризи сфери високих технологій блокували тим, що CDS розподілили ризики конкретних енергетичних і телекомунікаційних підприємств і цілої галузі на всю фінансову систему. У підсумку в основному завдяки CDS пожежа тієї кризи не перекинулася на увесь світ.

Будучи фірмовою фінансовою інновацією інвест-банків, деривативи є не єдиним продуктом фінансового інжинірингу останніх десятиліть. Будь-які похідні фінансові продукти — це інструменти управління ризиками і їх перерозподілу, тобто хеджового страхування. Це давно відомо з теорії й практики фінансового посередництва. Інтермедіація ризику — передача ризиків фінансовим посередникам, поділ, агрегування, диверсифікованість ризиків, нейтралізація шляхом зустрічного й симетричного хеджирования, дозволяє економічним суб'єктам фінансувати більш ризиковані починання, у тому числі інноваційні й венчурні проекти, сприяти розвитку економіки. Тому економіка приречена на появу нових і нових фінансових інновацій і навіть нових ринків активів, але в найближчі роки, у більш скромних масштабах, що пояснюється й посткризовою жорсткістю регулювання.

Ми підтримуємо ту точку зору, що в кризі винуваті не ринки, не учасники й тим більше не інструменти, а не готова до різко зрослих ризиків система регулювання і її інфраструктура. Саме ослаблений контроль регуляторів і рейтингових агентств, непрозорість і неуніфікованість торгівлі поза біржею, на яку доводилася гнітюча частина ринку деривативів, з'явилися джерелом особливо руйнівних ризиків. Багато значимі фінансові персоналії на Заході попереджали про це, але криза, як завжди, гримнув зненацька. Таким чином, виявлення потенційне небезпечних сегментів і подіагментів фінансового ринку й жорсткість їх регулювання є запорукою більш спокійної реалізації негативних сценаріїв, об'єктивно неминучих на сучасних складноорганізованих ринках.

Так, відразу після кризи торгівля деривативами й свопами, як і очікувалася, стала регулюватися більш жорстко. У США введена заборона на надання урядової допомоги своп-дилерам, у тому числі через дисконтне вікно ФРС, що є зовсім розумним і відповідальним заходом. Відповідно до глави 7 Акту Додда — Френка торги деривативами припускають обов'язковий централізований кліринг на біржових майданчиках з наданням застав під трансакції. Це значить, що ризики будуть ідентифікуватися набагато глибше.

Але при цьому виникають нові ризики, що підточують цей теоретично бездоганний захід. Наприклад, уже виявилися проблеми з неприступністю предметів застави — високонадійних державних цінних паперів для операторів по деривативах. Нестача облігацій стала приводом для інших банків «заробити» на цьому, обміняти за комісію надійні папери на менш якісні. Така послуга великих банків — JP Morgan Chase, Bank of America, Barclays, Deutsche Bank Goldman Sachs йменується «трансформацією забезпечувальної застави». Ясно, що такий обмін активами породжує ризики, які, у свою чергу, також повинні відслідковуватися. Варіант зниження цих ризиків, зм'якшення вимог до застави, що й почали робити найбільші американські клірингові палати.

Взагалі, фінансове регулювання й нагляд у найуразливішому фінансовому секторі глобальної економіки — тіньовому банкінгу рухається вбік обмеження ризиків шляхом консолідованих пруденційних і економічних заходів до операторів ринку.

У такій ситуації необхідно усунути процикличність систем регулювання фінансових ринків і економіки в цілому. Регулятори не повинні сприяти «надуванню бульбашок». Навпаки, вони повинні обмежувати кредитно-бюджетну експансію при перегріві економіки. У той же час, під час кризи монетарна політика повинна бути менш твердою, ніж при перегріві економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, під фінансовими інноваціями потрібно розуміти нові технології фінансово кредитних операцій (насамперед на основі досягнень інформатики й обчислювальної техніки), нові фінансово-кредитні інструменти й продукти. Фінансові інновації можна також розглядати однією з причин стрімкого розвитку та зростання ролі небанківських фінансових установ на світовому фінансовому ринку. Оскільки фінансові інновації виступають у ролі інструментів, здатних знизити втрати інвестиційних ресурсів. Також кредитне посередництво через небанківські канали може мати важливі переваги й сприяти розвитку реального сектору економіки. Разом з тим, це може стати джерелом системного ризику, особливо якщо вони структурно організовані для здійснення банківських функцій, і коли їх взаємозв'язок зі звичайною банківською системою сильний.

У цілому парабанківський світовий фінансовий сегмент в останні роки еволюціонував у значній мірі безконтрольно саме завдяки фінансовим інноваціям. Це породжує значні ризики, щодо рівня яких бізнес-співтовариство й фінансові регулятори, по суті, обманювалися, тому що ризики в значній мірі камуфлювалися. Криза певною мірою стала породженням культури бездумних ризиків. Варто зауважити, що фінансові нововведення не плануються якими-небудь централізованими органами, а виникають у результаті дій окремих підприємців і фірм. Тож саме регулятори мають посилити контроль і нагляд за діяльністю небанківських фінансових установ у галузі фінансових інновацій.

У подальшому планується здійснити наукові дослідження стосовно видів і форм фінансових інновацій небанківських фінансових установ.

Література

1. Лычагин М. В., Скотт-Квинн Б., Суслов В. И. и др. Финансовые инновации: зарубежный опыт. — Новосибирск: Наука Сиб. предприятие РАН, 1997.
2. Mishra, P. K. Financial Innovation and Economic Growth — A Theoretical Approach. September 3, 2008 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1262658>
3. Bekaert, G., C. R. Harvey, and C. Lundblad. Does Financial Liberalization Spur Growth // NBER Working Paper № 8245. — 2001.
4. Henry, P. Do Stock Market Liberalizations Cause Investment Booms // Journal of Financial Economics. — 2000. — Vol. 58. № 1—2. — P. 301—334.
5. Shiller Robert J. Radical Financial Innovation. Cowles Foundation Discussion Paper № 1461. April 2004 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=537402>
6. Chou Yuan K. Technological Revolutions and Financial Innovations // The University of Melbourne. Department of Economics. Research paper № 901. February 2004. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economics.unimelb.edu.au/SITE/research/-workingpapers/wp04/901.pdf>
7. Сергиенко Я. О. финансовом механизме длинноволновых технико-экономи Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. — М.: НИР, 2007. — С. 9—10.
8. Jermann U., Quadrini V. Stock Market Boom and the Productivity Gains of the 1990s // NBER Working Paper № 9034. June 2002; Perez Carlota. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Elgar. — 2002. — Ch. 10, 13.
9. Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри / Препринт # WP/2009/252 — М.: ЦЭМИ РАН, 2009

10. *Chou, Yuan K.* Modeling Financial Innovation and Economic Growth: Why the Financial Sector Matters to the Real Economy // Journal of Economic Education. — 2007. — Vol. 38. № 1. — P. 78—91.

11. *Citanna Alessandro.* Financial Innovation and Price Volatility // HEC Department of Economics WorkingPaper № 685/1999. March 2000 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=260912>

12. *Мишкин Фредерик С.* Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учебник. 7-е изд.: Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. — 880 с.

13. Global Shadow Banking Monitoring Report 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.htm

14. Dodd-Frank Act. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cftc.gov/-lawregulation/doddfrankact/index.htm>

УДК [336.761+336.763]:658.14/.16

К. М. Гладчук, канд. екон. наук,
старший викладач кафедри банківських інвестицій
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОФЕСІЙНІ ПОСЕРЕДНИКИ НА РИНКУ ПЕРВИННОЇ ПУБЛІЧНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

K. Gladchuk, PhD Senior Teacher
of Bank Investments Department Kyiv
National Economic University named
after Vadym Hetman

PROFESSIONAL INTERMEDIARIES IN THE INITIAL PUBLIC OFFERING MARKET

Анотація. У статті розглянуто роль професійних посередників на ринку первинної публічної пропозиції цінних паперів (IPO). Зокрема, визначено основні завдання, які переслідують учасники процесу IPO. Досліджено функції андеррайтера, а також проаналізовано схеми його взаємодії з підприємством-емітентом. Розглянуто роль фондової біржі на ринку IPO та здійснено порівняльну характеристику переваг і недоліків біржового і позабіржового розміщення акцій.

Annotation. The article deals with the role of professional intermediaries in the initial public offering (IPO) market. Key tasks pursued by IPO participants have been determined. Functions of underwriters, as well as schemes of their cooperation with issuers have been examined. The author has also investigated the role of stock exchange in IPO market and has conducted comparative analysis of advantages and disadvantages of stock-exchange and over-the-counter share placement.

Ключові слова: первинна публічна пропозиція акцій, емітент, інвестор, андеррайтер, номінований радник, корпоративний брокер, фондова біржа.

Key words: initial public offering of shares, issuer, investor, underwriter, nominated advisor, corporate broker, stock exchange.

Актуальність і постановка завдання. Сьогодні на світових ринках капіталу важливе місце серед методів залучення інвестицій посідає акціонування (збільшення статутного капіталу через проведення додаткової емісії акцій). Однією з перспе-

ктивних та інноваційних форм залучення акціонерного капіталу на міжнародних фондових ринках є первинна публічна пропозиція акцій, або IPO. Важливу роль у даному процесі відіграють професійні посередники, які допомагають емітенту досягти бажаних результатів від проведення IPO. У зв'язку з цим актуальним є дослідження їх основних завдань і функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні дослідження у сфері фінансування інвестиційної діяльності свідчать про те, що явище IPO вже протягом кількох десятиліть турбує західних учених. Сьогодні дане питання досліджують такі дослідники, як Б. Блек, С. Брег, Н. Боуер, Р. Геддес, Т. Дженкінсон, Л. Зінгалес, А. Лукашов, Дж. Ріттер, І. Фосетт та ін. Проте ролі професійних посередників на ринку IPO присвячено мало уваги, що і обумовило необхідність у дослідженні особливостей їх діяльності в сучасних умовах.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження ролі професійних посередників у процесі первинної публічної пропозиції акцій, визначення основних завдань учасників ринку IPO, аналіз варіантів взаємодії андеррайтера та емітента, а також порівняння переваг і недоліків біржового та позабіржового розміщення акцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика доводить, що первинна публічна пропозиція акцій являє собою складний процес, який залучає не лише підприємство-емітента та потенційних покупців цінних паперів, але й низку посередників. Цілі учасників можуть відрізнятися, кожен з них у процесі підготовки та проведення IPO стикається зі своїми проблемами та вирішує свої завдання, проте усі вони зацікавлені в успішному результаті. Тому весь ряд проблем IPO розглядається з різних точок зору — підприємства-емітента, покупців і посередників.

Питання, які цікавлять емітента, зосереджені на виборі схеми IPO, торговельного майданчика (країни), на якому буде проводитися розміщення, андеррайтера, реструктуризації підприємства, розкритті інформації до та після проведення IPO. Головне, чого очікує підприємство від IPO — залучення максимального обсягу довгострокових коштів та отримання публічного статусу. Важливим завданням також є мінімізація витрат на проведення первинної публічної пропозиції акцій.

Головне завдання покупця акцій — отримання максимального доходу за мінімального ризику, а також диверсифікація інвестиційного портфеля. Для інвестора найбільш важливими є оцінка діяльності підприємства-емітента, оцінка ризиків — ринкових, фінансових, юридичних.

Основний посередник на ринку IPO — андеррайтер, або інвестиційний банк, який продає акції покупцям у процесі їх публічного розміщення від імені компанії на умовах гарантії розміщення цінних паперів або їх продажу за найвищою досяжною ціною [1]. Головне завдання андеррайтера — проведення успішного IPO, результати якого задовольнили б як самого емітента, так і інвесторів, що одержали нові акції. Серед кола питань, які стоять перед андеррайтером, ключовими є вибір схеми IPO, аналіз підприємства-емітента, підготовка та здійснення всіх юридичних процедур, інформаційний супровід, залучення інвесторів, організація роботи інших посередників, що допомагають у процесі IPO. Основний момент — це визначення ціни продажу акцій. У зв'язку з цим андеррайтер може дотримуватись у своїй діяльності однієї з двох існуючих у світовій практиці схем взаємодії з емітентом: «найкращі зусилля» — схеми, за якою андеррайтер обіцяє докласти максимум зусиль для вільного продажу акцій, але не бере на себе зобов'язання викупити нереалізовані акції; «стійке зобов'язання» — розміщення акцій, за якого андеррайтер викупує всі акції емітента та стає фінансово відповідальним за повний їх продаж [2].

У світовій практиці існує кілька моделей андеррайтингу. Головними є американська та лондонська. Цікавою та історично унікальною є лондонська модель андеррайтингу. Розглянемо її детальніше. До 1945 року в Лондоні 30 % усіх IPO

не мали андеррайтерів, а андеррайтинг міг проводитися значною кількістю промислових, брокерських, директорів компаній, промисловими трестами, синдикатами. З 1945 року андеррайтингом акцій почав займатися «капітал з репутацією» — було засновано Асоціацію шанованих банкірських будинків на чолі з банками Barings і Rothschilds. У Лондоні на той час використовувалися два види розміщення:

1. Розміщення «прав» (від англ. Rights Offering), згідно з яким публічні компанії зобов'язані були пропонувати нову емісію вже існуючим акціонерам компанії на пропорційній основі, щоб уберегти акціонерів від розмивання і зберегти їх частку в компанії (але це дуже обмежувало клас акціонерів — власників акцій і перешкоджало формуванню «акціонерної культури» в суспільстві).

2. Розміщення за фіксованою ціною (від англ. Placing) після реформи 1986 року: андеррайтери купували акції безпосередньо в емітента і потім продавали інвесторам (без комісії). Вся емісія викуповувалась одночасно і ризик повністю лягав на банкірів-андеррайтерів.

Наприкінці 1980-х рр. до Лондона прийшла американська модель андеррайтингу. За уряду М. Тетчер шляхом IPO було приватизовано такі компанії, як British Telecom, British Petroleum і Cable & Wireless, у результаті чого серед інвесторів було розміщено акцій у середньому по 5 млрд дол. США за кожну компанію. Оскільки багато приватизаційних IPO виявилися занадто великими для Лондона, для їх проведення в якості андеррайтерів було залучено американські інвестиційні банки.

Незважаючи на цей факт, у Великобританії все ж таки збереглися власні риси інституту андеррайтингу, що відрізняють його від американської моделі. Зокрема, у термінології лондонської моделі андеррайтингу розрізняють поняття корпоративного брокера (від англ. Corporate Broker) і номінованого радника (від англ. Nominated Advisor), або номада. Розглянемо відмінності між ними (рис. 1).

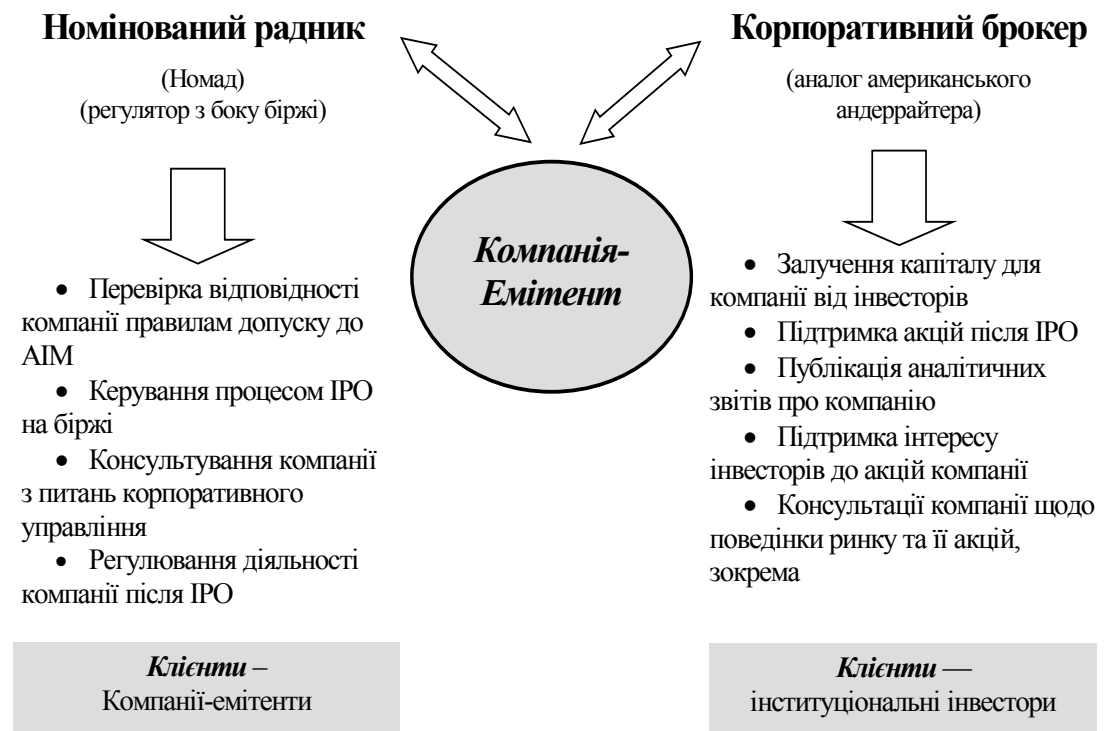


Рис. 1. Основні функції номада і корпоративного брокера у Великобританії

* Складено самостійно за: [3].

Поняття «корпоративний брокер» унікальне для Англії. Такого інституту немає в США, де під брокером мається на увазі фондовий брокер (від англ. Stock Broker), який виконує функцію купівлі-продажу акцій для клієнтів. Основне завдання корпоративного брокера на первинному ринку акцій — допомагати компанії залучати ресурси при проведенні IPO (аналог андеррайтера в американській моделі). Брокери повинні мати міцні зв'язки з ключовими фінансовими інститутами і мають володіти навичками маркетингу цінних паперів фірми серед інституціональних інвесторів.

Інша основна функція брокера — допомагати компанії на вторинному ринку. Брокер виступає посередником між компанією і ринком і є сполучною ланкою між інвестиційним співтовариством і компанією. Брокер стимулює інтерес інвесторів до акцій компанії, з одного боку, і консультує компанію щодо оцінки її акцій, з іншого. Як посередник він виконує такі функції:

- брокер має повідомляти компанію про фінансові результати її конкурентів негайно після їх публікації, зміни в ціні акцій конкурентів, а також основні новини, пов'язані з сектором, в якому працює компанія;

- брокер має консультувати директорів і співробітників компанії щодо наслідків для ринкової ціни акцій всіх угод з акціями компанії;

- брокер має постійно інформувати компанію про умови ринку, зміни в ціні й обсягах торгівлі її акціями, тобто діяти як «очі і вуха» компанії [3].

Номад — це так званий куратор компанії-емітента з боку біржі, наявність якого (як і корпоративного брокера) є обов'язковою вимогою для розміщення на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі (AIM). Мета AIM — створення гнучкої процедури лістингу для невеликих компаній, що розвиваються. Беручи до уваги те, що керівництво таких компаній не має досвіду в управлінні публічними компаніями і не бажає при цьому наймати додаткових контролерів, Біржа вирішила передати відповідальність за поточне регулювання AIM третім особам, однією з яких і є номад. На відміну від основного майданчика Біржі, де відповідність компанії вимогам лістингу перевіряється Управлінням Великобританії з Лістингу (від англ. UKLA — United Kingdom Listing Agency), рішення про те, чи підходить компанія для допуску на AIM, повністю покладається на номада. Його основна функція — переконатися в тому, що виведення даної компанії на AIM та її супровід негативно не позначиться на репутації біржі [4].

Номад виконує три основні категорії завдань:

- приймає рішення, чи відповідає компанія правилам допуску;
- керує процесом розміщення акцій компанії на біржі;
- після розміщення консультує керівництво компанії з питань корпоративного управління і забезпечує її відповідність правилам AIM [3].

Роль номада при здійсненні IPO настільки велика, що компанії змушені постійно користуватися його послугами. Якщо компанія відмовляється від послуг номада, то її діяльність фактично не контролюється, і за правилами AIM акції вилучаються з обігу, а допуск до біржі припиняється [4].

Слід чітко розуміти відмінності в ролі номада та корпоративного брокера. Незважаючи на те, що одна і та ж організація може одночасно виконувати ролі номада і брокера, між ними існують значні відмінності. Роль номада — давати компанії рекомендації з різноманітних питань, пов'язаних з корпоративними фінансами, керувати процесом розміщення акцій на біржі і виступати регулятором з боку біржі по відношенню до компанії. Головні завдання брокера — залучати капітал для компанії від інституціональних інвесторів, забезпечувати стабільність торгівлі акціями компанії після розміщення, публікувати аналітичні звіти про компанію та забезпечувати підтримку постійного інтересу інвесторів до її акцій. Клієнтом номада є компанія, і всі відносини між ними є конфіденційними. Клієнтом же брокера є інституціональні інвестори. Брокер не посвячений у конфіденційні відносини між номадом і компанією. У випадку, якщо одна і та ж фірма є одночасно і номадом, і брокером, то між відповідними її підрозділами має

існувати чіткий розподіл обов'язків і так звана «китайська стіна» щодо нерозголошення інформації [3].

Варто зазначити, що андеррайтер — не єдиний професійний учасник, який забезпечує успішність проведення первинної публічної пропозиції акцій. Окрім нього у процесі IPO беруть участь юридична компанія, аудиторська фірма, PR-агентство, фондова біржа. До речі, до вибору останньої необхідно підходити вкрай уважно.

Вибір фондової біржі для здійснення первинної публічної пропозиції акцій є ключовим рішенням компанії і залежить напряду від прийнятої стратегії та цілей IPO, а також можливостей біржі їм відповідати. У світовій економіці розрізняють два типи фондових бірж: глобальні та регіональні.

Глобальні біржі — це біржі, які домінують в економічному співтоваристві. Вони характеризуються найбільш високою капіталізацією та обсягами торгів, найбільшою ліквідністю. На глобальній біржі котируються цінні папери та похідні фінансові інструменти найвідоміших компаній, а також депозитарні розписки та вторинні пропозиції акцій іноземних компаній.

Прикладами глобальних бірж є Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) і Лондонська фондова біржа (LSE). В Азії статус глобальної біржі має Токійська фондова біржа. Всесвітньо відомою є американська електронна біржа NASDAQ.

Регіональні фондові біржі — це біржі, які обслуговують один регіон і домінують у локальній економічній системі. Вони спеціалізуються на обмеженій кількості продуктів, ринків та інвесторів. Серед регіональних європейських бірж найбільший інтерес представляють Франкфуртська фондова біржа, фондова біржа Люксембургу, Віденська фондова біржа, Euronext (пан'європейський майданчик, створений в результаті об'єднання ринків акцій і деривативів Амстердама, Парижу, Брюссельської і Португальської бірж), Єдина біржа балтійського регіону (OMX), що поєднує в собі систему торговельних майданчиків Стокгольма, Копенгагена, Гельсінкі, Вільнюса, Риги і Талліна [5].

Загалом, фондова біржа є організаційно оформленим, постійно діючим ринком, на якому створюються сприятливі умови для вільної купівлі-продажу цінних паперів за ринковими цінами на регулярній та впорядкованій основі [6]. Тобто біржова торгівля цінними паперами є однією з форм організованого ринку, що діє за визначеними правилами, де в результаті укладання цивільно-правових угод відбувається зміна права власності на цінні папери.

Основні функції, які виконує фондова біржа для забезпечення процесу первинної публічної пропозиції цінних паперів:

- ✓ прискорення обігу надлишкових ресурсів і забезпечення їх акумуляції для подальших інвестицій;
- ✓ акумулювання вільних коштів населення, тимчасове вилучення їх з обігу зі спрямуванням в інвестиції;
- ✓ організація біржових зборів для проведення публічних торгів;
- ✓ визначення ринкової ціни акцій, що котируються на біржі;
- ✓ гарантування виконання умов біржових угод;
- ✓ забезпечення учасників ринку оперативною та аналітичною інформацією про стан і тенденції розвитку фондового ринку;
- ✓ забезпечення виходу національного капіталу на світовий ринок через розповсюдження серед іноземних інвесторів акцій вітчизняних підприємств;
- ✓ запобігання виникненню на фондовому ринку зловживань, шахрайств, кримінального середовища [7].

Часто підприємства розглядають можливість позабіржового розміщення акцій, керуючись низькими витратами, відсутністю необхідності реєстрації клієнтів на біржі та обмежень щодо параметрів угод з боку торговельних платформ, можливістю здійснювати угоди з акціями емітентів, які не допущені до торгів на фондовій біржі, або за якими не вдається знайти контрагента. Але позабіржове розміщення має низку недоліків у порівнянні з біржовим. Це зокрема: ризики у зв'язку з відсутніс-

тю налагодженої інфраструктури; висока премія за ризики, які можуть виникнути внаслідок невиконання угоди; тривалий процес обміну акцій і грошових коштів між продавцем і покупцем (табл. 1).

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА БІРЖОВОГО ТА ПОЗАБІРЖОВОГО РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ*

Біржовий ринок	Позабіржовий ринок
Переваги	
1. Біржа приймає участь в розміщенні як незалежна сторона (розкриває обсяги торгів та угод з акціями, публікує прес-релізи) 2. Біржа допомагає розробити регламент розміщення. 3. Біржа допомагає брокеру в пошуку інвесторів. 4. Проходження лістингу є своєрідною рейтинговою оцінкою емітента. 5. Прозорий та зрозумілий рівень комісійної винагороди. 6. Можливість гарантованого отримання покупцем акцій, а продавцем — грошових коштів в найкоротший термін (протягом одного дня).	1. Немає обмежень щодо параметрів угод з боку торговельних систем (відсутність обмежень щодо ціни, вимог до термінів постачання (розрахунків) та інших додаткових умов). 2. Можливість здійснювати угоди з акціями емітентів, які не допущені до торгів на фондовій біржі, або за якими не вдається знайти контрагента. 3. Відсутня необхідність в реєстрації клієнтів на біржі.
Недоліки	
1. Розміщення акцій на біржовому ринку тягне за собою додаткові витрати на інфраструктуру. 2. Необхідність реєстрації клієнтів на біржі.	1. Висока премія за ризики, що можуть виникнути внаслідок невиконання угоди. 2. Ризики, що виникають у зв'язку з відсутністю налагодженої інфраструктури, яка забезпечує перехід прав власності (інвестори — організатор IPO-емітент). 3. Отримання продавцем грошових коштів, а покупцем — акцій розтягнуто в часі.

* Складено самостійно за: [8, с. 105—106].

Висновки та напрями подальших досліджень. Розглянувши роль основних професійних посередників на ринку первинної публічної пропозиції акцій, можна дійти висновку, що даний інструмент залучення інвестицій потребує залучення багатьох фахівців зі знанням специфіки процесу, що врешті-решт допоможе підприємству-емітенту досягти бажаного результату — отримання довгострокових ресурсів для розвитку бізнесу за мінімальних витрат. Важливе значення відіграє схема взаємодії емітента з андеррайтером, або інвестиційним банком, який організовує продаж акцій інвесторам. Пріоритетним також є питання вибору місця для розміщення акцій — на фондовій біржі або поза нею. Встановлено, що біржове розміщення має ряд переваг, серед яких: можливість отримання більших премій до чистої вартості активів; якісні інвестори; висока ліквідність акцій; низькі ризики; покращення міжнародного іміджу компанії-емітента. У подальшому планується глибоке дослідження інструменту первинної публічної пропозиції акцій та його ролі у фінансовому забезпеченні інвестиційної та інноваційної діяльності.

Література

1. Пионеры IPO. Выпуск 4. Обзор и анализ всех IPO из России и стран СНГ в 2008 году — The PBN Company — www.pbnco.com.
2. Материалы Третьего Всероссийского IPO-Конгресса. — г. Москва. — 13 апреля 2007. — www.ipo-congress.ru.

3. Лукашов А.В. Роль профессиональных участников рынка ценных бумаг в процессе привлечения компаний инвестиций // Conference: Investment in Russia: Trends, methods and best practices (Moscow, 25—26 September 2006).
4. Хоррокс П., Тихонова Ю. Функции номинированного Советника при выходе компании на альтернативную площадку // «Капитал.kz». — №07 (94). — 22.02.07 г. / [Электронный ресурс]. — Доступно з: <<http://afk.kz/rus/articles/2004>>.
5. Лукашов А. Популярные в России зарубежные фондовые биржи // Финансовый Форум. — 2006. — №7.
6. Корнеев В.В. Цінні папери в системі фінансового ринку: Фінансовий ринок та ринок цінних паперів. Операції з цінними паперами / В. В. Корнеев, С. В. Глущенко // Науково-дослідний фінансовий ін-т. — К. : НДФІ, 1999. — 68 с. — С. 49.
7. Фінансовий ринок : навчальний посібник / О. Ю. Смолянська ; Мін-во освіти і науки України, Полтавська держ. аграрна академія. — К. : ЦНЛ, 2005. — 384 с. — С. 278—279.
8. Базовый курс по рынку ценных бумаг: учебное пособие / О.В. Ломтатидзе, М.И. Львова, А.В. Болотин и др. — М.: КНОРУС, 2010. — 448 с.

References

1. IPO Pioneers. 4th Issue. Review and Analysis of IPO Deals in Russia and CIS Countries in 2008. — The PBN Company. — [Electronic resource]. — Available at : www.pbnco.com
2. The 3rd All-Russian IPO Congress : Synopsis. — Moscow. — April, 13th, 2007. — [Electronic resource]. — Available at : www.ipo-congress.ru
3. A.V. Lukashov. The role of professional securities market participants in the process of investment attraction // Conference: Investment in Russia: Trends, methods and best practices (Moscow, 25-26 September 2006).
4. P. Khorrox, Yu. Tykhonova. The functions of Nominated Advisor in the alternative stock market platform // «Capital.kz». — #07 (94). — 22.02.2007 / [Electronic resource]. — Available at : <http://afk.kz/rus/articles/2004>
5. A. Lukashov. Foreign stock exchanges popular among Russian companies // Financial Forum. — 2006. — №7.
6. V. Korneyev. Securities in financial market system: Financial and Securities Markets. Deals with Securities / V. Korneyev and others // Scientific & Research Financial Institute. — Kyiv, 1999. — 68 p. — P. 49.
7. Financial Market : tutorial / O. Smolyanska ; Poltava State Agrarian Academy. — Kyiv, 2005. — 384 p. — P. 278—279.
8. Basic Course on Securities Market : tutorial / O. Lomtadze, M. Lvova, and others. — Moscow, 2010. — 448 p.

ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.012.:332.122.:338.43

*Фащевський М.І., д-р геогр. наук, професор,
Білоконь І.В., канд. екон. наук, доцент,
кафедра регіональної економіки
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»*

ВПЛИВ РЕГІОНАЛЬНО-ПРОСТОРОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА АКТИВІЗАЦІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

*Faschevsky M.I., PhD Geographical
Science, Professor
Bilokon I.V., PhD Economics, Researcher,
Associate professor Department of regional
economics at Kyiv National Economics
University by V. Hetman*

IMPACT OF REGIONAL AND SPATIAL ORGANIZATION OF THE ECONOMY AT ENHANCING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Анотація. У статті визначено сутність просторової неоднорідності як методологічної основи поляризованості соціально-економічного розвитку регіонів. Показано вплив регіонально-просторової організації економіки на соціально-економічний розвиток сільських регіонів України. Обґрунтовано значення територіальних полюсів росту в розвитку сільських регіонів. Проаналізовано сучасний вплив полюсів росту на соціально-економічні процеси.

Annotation. The article defines the essence of the spatial inhomogeneity as a methodological basis of polarization of socio-economic development of regions. Shows the influence of regional and spatial (territorial) organization of economy on the socio-economic development of rural regions in Ukraine. The importance of regional growth poles in the development of rural areas is being justified. The article analyzes the current impact of growth poles on the socio-economic processes.

Ключові слова: регіонально-просторова організація економіки, полюси росту, соціально-економічний розвиток регіонів.

Keywords: regional and spatial organization of economy, growth poles, socio-economic development of regions.

Постановка проблеми. Регіонально-просторова організація економічної діяльності значною мірою зумовлена територіальною диференціацією умов і ресурсів, об'єктивними регіональними конкурентними перевагами, різноманітністю організаційно-правових форм господарювання, механізми самоорганізації тощо.

Важливою науковою проблемою в сучасних умовах є розробка теоретичних засад і практичних моделей забезпечення ефективної економічної діяльності з метою розвитку соціально-економічних систем регіонів різних рангів.

Підприємництво виступає одним з головних факторів трансформації соціальних процесів у суспільстві в цілому і в сільській місцевості, зокрема, формуванні регіонально-просторових систем на базі розвитку сукупності соціально-економічних

взаємозв'язків і взаємозалежностей. Зазначені процеси потребують всебічного вивчення і глибокого дослідження. На їх основі можуть бути розроблені наукові засади ефективної територіальної організації господарства, яка базується на формуванні полюсів росту.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Витоки теорії «полюсів росту» належать Ф.Перру, Ж.-Р.Будвілю, А.Потье, Дж. Фрідману та іншим вченим. Суть їх теоретичних положень полягає в тому, що окремі підприємства, які розташовані в конкретних населених пунктах чи регіонах, задають імпульси росту суміжним виробництвом, стаючи полюсами соціально-економічного розвитку регіонів.

Нині ідея полюсів зростання доповнюється і поглиблюється сучасними дослідниками відповідно до конкретних особливостей територіальної організації економічної діяльності. Вагомі здобутки в цій сфері належать О.В. Ткачу, Н.А. Мікулі, Н.І. Гражевській, А.С. Лисецькому, О.О. Єранкіну, О.В. Ольшанській, В.І. Куценко, А.І. Доценку, Л.В. Шинкарук та ін. В сучасних наукових працях цих та інших вчених розглядаються актуальні питання функціонування регіональних агросоціальних систем, оцінки формування різних типів територіальних агропромислових формувань як полюсів росту, проблеми соціально-економічного розвитку сільсько-господарського простору України, світогосподарської територіальної диспропорційності та обґрунтування політики економічного зростання і просторового розвитку України, регіональних просторово-економічних систем, соціальної складової сталого розвитку регіонів тощо.

Невирішеність проблем і формування цілей дослідження.

Еволюція територіальної організації економічної діяльності вимагає подальшого дослідження невирішених теоретичних і прикладних проблем ефективної трансформації регіональних економічних систем, визначення цілей і механізмів управління формуванням полюсів (центрів) росту і соціально-економічного розвитку регіонів різних типів в сучасних умовах. Особливо актуальним це питання є для сільських територій і населених пунктів, які функціонують на базі основної сфери економічної діяльності — аграрного (агропромислового) виробництва.

Метою дослідження є розробка теоретичних засад і пошук моделей забезпечення ефективної агровиробничої економічної діяльності в умовах постійних трансформаційних змін і стратегічного вибору шляхів цієї діяльності в тісному зв'язку з відповідним розвитком регіональних соціально-економічних систем як єдиного цілого.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональна соціально-економічна система являє собою структурно складане функціонально взаємозв'язане сукупністю процесів виробництва і життєдіяльності населення утворення на певній території. Його функціонування не обмежується лише регіоном зосередження підприємств і населення, а завдяки міжрегіональним зв'язкам виходить за його межі, формуючи таким чином регіонально-просторову соціально-економічну систему. Неодмінною основою регіонально-просторової організації є наявність локалізованих пунктів, центрів, територіальних кластерів як полюсів територіальної організації виробництва та життєдіяльності населення. В умовах активної трансформації територіальної структури виробництва, зміни його виробничо-збутових зв'язків, а також соціально-економічних та демографічних процесів у регіонах особливо актуальним є аналіз взаємозв'язаності і взаємообумовленості їх функціонування в сучасних умовах. Це дає можливість обґрунтувати напрями трансформації та механізми їх здійснення в інтересах виробництва і населення.

Забезпечення розвитку сільського господарства, його конкурентно-спроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, гарантування продовольчої безпеки населення України, економічного і соціального розвитку сільських регіонів є основною метою Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року.

Важливим завданням науки у зв'язку з цим є обґрунтування наукових підходів і механізмів, використання яких сприятиме у практичній діяльності досягненню

поставлених цілей. Це обумовлено ще й тим, що не існує раз і назавжди застиглих форм організації господарства і життєдіяльності населення в різних регіонах країни. Сучасна структура і форми територіальної організації господарства та розселення сільського населення є відображенням складної форми діяльності суспільства. Теперішній стан соціально-економічних процесів вимагає нових форм організації діяльності і сучасних механізмів їх функціонування та регулювання. При цьому необхідно визначити, що регіональним соціально-економічним системам притаманна певна структурна стабільність, єдність і взаємозв'язаність елементів, що забезпечує їм цілісність, яка і є об'єктивною умовою розвитку. Разом з тим наявна територіальна диференціація соціально-економічного розвитку сільських регіонів обумовлена сукупністю чинників з різними кількісними і якісними відмінностями, які стосуються як природного середовища, розміщення населення і його якісної структури, так і особливостей зосередження та характеру діяльності суб'єктів підприємництва різних організаційно-правових форм господарювання в умовах динамічних ринкових економічних відносин. Причинно-наслідкові зв'язки і залежності розвитку конкретних регіонів у сільській місцевості як єдиних функціонуючих економічних, соціальних і природних систем охоплюють сукупність взаємодії різноманітних чинників — від глобальних до регіональних (місцевих).

Пізнання об'єктивної реальності регіонального розвитку сільських територій, визначення рушійних сил, які виступають полюсами соціально-економічного зростання різних типів сільських регіонів, мають сприяти досягненню цілей раціоналізації аграрної господарської діяльності на сучасному етапі її розвитку. Конкретний аналіз інтегральної сили як полюса соціально-економічного росту дозволяє визначити напрями і масштаби сучасних трансформаційних процесів у сільській місцевості, встановити економічні і соціальні імпульси розвитку, врахування яких забезпечить гармонізацію соціально-економічних процесів в сільських регіонах.

Активізація регіонального соціально-економічного розвитку в сільській місцевості відіграє важливу роль у трансформації суспільства в цілому. Вона можлива шляхом комплексного вирішення економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інших проблем, формування специфічної відповідно до сучасних умов мережевої системи полюсів(центрів) росту, які спрями б розвитку функціональних спроможностей соціально-економічного зростання в сільській місцевості. Виходячи із змістовної ознаки полюса росту як певної концентрації потенціалу зростання (матеріального, людського, інституційного тощо) можна стверджувати, що він здатний виступати імпульсом позитивних соціально-економічних перетворень в сільській місцевості.

Різновидами таких полюсів фактично виступають крупні виробничі компанії, організації, підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, домогосподарства, ієрархічні системи розселення населення і види їх територіальної організації, територіально-виробничі системи, в тому числі кластерної форми організації, територіальне адміністративно-управлінське будівництво і місцеве самоврядування, конкретні агровиробничі і агросоціальні системи, що функціонують у сільській місцевості.

Розвиток сільських регіонів охоплює сукупність економічних, соціальних, екологічних та інших процесів. При цьому виробничі агроформування різних типів здійснюють головний і безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток сільських регіонів. Це проявляється, насамперед, у використанні агроформуваннями земельних паїв селян у регіонах, де зосереджена їх виробнича діяльність. Вплив цих агроформувань на розвиток сільських регіонів особливо значний при формуванні ринку праці і зайнятості місцевого населення, оплати його праці, зростанні рівня життя, поліпшенні демографічної поведінки тощо. Це стосується і міграційної політики у зв'язку з обмеженими потребами як агрохолдингових, так і фермерських господарств у найманій робочій силі. Останнє викликає поширення явища зайнятості жителів сіл за межами населених пунктів їх проживання.

Не сприяє зростанню зайнятості сільського населення за місцем проживання та зменшенню безробіття і низька відносно номінальна заробітна плата найманих працівників в аграрній сфері порівняно з іншими галузями економіки, куди і перетікає сільська робоча сила.

Уже нині проявилась чітка залежність — на підприємствах з чистим доходом до 1 млн. грн чисельність зайнятих складала в 2011 р. 11 осіб у середньому на одне підприємство. На підприємствах з доходом понад 100 млн грн чисельність зайнятих сягала 645 осіб. Така залежність характерна як для підприємств по виробництву продукції рослинництва, так і тваринництва. На підприємствах, які реалізували продукцію рослинництва і мали дохід до 1 млн грн у середньому на одне підприємство припадало 39 осіб, а на підприємствах з обсягами реалізації понад 100 млн грн — 648 осіб. Аналогічна стійка залежність зберігалась і на підприємствах з обсягами реалізації до 1 млн грн чисельність зайнятих становила в середньому на одне підприємство 10 осіб, а з реалізацією продукції понад 100 млн грн — 439 осіб.

Очевидно запровадження механізму глибокої переробки аграрної продукції на підприємствах у сільській місцевості сприяло б вирішенню проблеми зайнятості сільського населення, підвищенню рівня його життя.

Серед засобів впливу підприємств як функціональних полюсів соціального розвитку сільських регіонів має зайняти як оплата праці, так і орендна плата суб'єктами підприємства за земельні частки (паї) селян при виробництві сільськогосподарської продукції.

Нині витрати на заробітну плату при виробництві сільськогосподарської продукції складають менше 10 % у структурі сукупних витрат. В 1990 р. ця частка перевищувала 33 %. У рослинництві нині вона не досягає і 9 % загальних витрат. Цим самим соціальна значимість сільськогосподарської діяльності підприємств є заниженою. Низькими є і відрахування підприємств на соціальні потреби, які складають лише близько 3,0 % у структурі їх витрат. Серед інших витрат, які складали в цілому 11,7 % у загальній структурі витрат, оренда плата за земельні паї селянам становила близько 6 %. Це свідчить про недостатню реалізацію сільськогосподарськими підприємствами своєї функції як полюса соціально-економічного розвитку сільських регіонів.

Головними суб'єктами аграрної діяльності і активними полюсами її росту виступають сільськогосподарські підприємства, зокрема фермерські, холдингові та інші, а також господарства населення.

Характерною особливістю організації діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні є висока концентрація площ сільськогосподарських угідь в окремих категоріях цих господарюючих суб'єктів. Так, у 2011 р. 1,8 % сільськогосподарських підприємств використовували 36,6 % площ сільськогосподарських угідь. У такому разі на одне підприємство припадало до 10 і більше тисяч гектарів сільськогосподарських угідь. Висока концентрація площ сільськогосподарських угідь у землекористувачів і землевласників свідчить про їх ключову роль у соціально-економічному розвитку сільських територій. Це обумовлюється тим, що земля в сільській місцевості є головним, а часто і єдиним економічним ресурсом, використання якого забезпечує життєдіяльність сільського населення. Використання цього ресурсу має забезпечити належний матеріальний рівень і якість життя усього сільського населення. Саме земля і її використання є визначальним функціональним полюсом економічного і соціального розвитку сільських територій і рівня життя населення, яке на ній проживає.

Розподіл сільськогосподарських угідь між діючими сільськогосподарськими підприємствами відіграє вирішальну роль у його впливі на соціально-економічний розвиток сільських територій. Сільськогосподарські підприємства, як головні господарчі суб'єкти у сільській місцевості, визначальним чином впливають на економічний стан сільських громад, оскільки вони є полюсами активного впливу на різні аспекти їх життєдіяльності. Насамперед це стосується зайнятості населення у сільському господарстві. Кількість найманих працівників на сільськогосподарських

підприємствах у 2011 р. складала 711,0 тис. осіб, що становило менше п'ятої частки зайнятих у сільському господарстві в цілому. Таким чином, частка сільськогосподарських угідь, яка використовується підприємствами для виробництва аграрної продукції, значно вища, ніж частка найманих працівників в аграрній сфері. Це вимагає запровадження засобів активнішого впливу сільгосппідприємств на зростання зайнятості сільського населення. У структурі цих засобів може бути збільшення частки переробних галузей аграрної сировини. Адже вивіз на зовнішні ринки продукції рослинництва і тваринництва в якості сировини, а не кінцевих товарів споживання, значно зменшує як фінансовий результат аграрної діяльності, так і соціальний — звужує сферу зайнятості сільських жителів у зв'язку з нерозвинутістю переробних галузей аграрної економіки.

Важлива роль у соціально-економічному розвитку регіонів належить і фермерським господарствам. Їх чисельність в останній період має загальну тенденцію до зменшення.

На кінець 2011 р. їх кількість становила 40965 одиниць. Площа сільськогосподарських угідь в їх користуванні сягала 4345,9 тис. га. На одне фермерське господарство припадало в середньому 106 га загальної площі сільськогосподарських угідь. Найбільша кількість фермерських господарств (31,1 %) мали площу сільськогосподарських угідь 20—50 га кожне. У 32,5 % господарств площа угідь була менша 20 га, а у 18,2 % господарств вона складала понад 50 га. Близько 2 % фермерських господарств мали в користуванні від однієї до чотирьох і більше тисяч гектарів угідь.

Підприємницька діяльність фермерських господарств полягає у виробництві товарної сільськогосподарської продукції, її переробці та реалізації з метою отримання прибутку.

Зростання ролі фермерських господарств, які виступають певними полюсами соціально-економічного розвитку регіонів, полягає в активнішому залученні сільського населення до продуктивної діяльності. Це позитивно позначиться на зайнятості сільського населення, на отриманні доходу як економічної основи задоволення його потреб тощо.

У 2011 р. загальна чисельність працівників фермерських господарств становила 99858 осіб. У середньому на одне господарство припадало 2,4 особи. У розрахунку на 100 га сільгоспугідь ця цифра становила в середньому 2 особи. Близько половини працівників були членами фермерських господарств. Решту складали наймані працівники, з яких на постійних умовах було в середньому близько однієї особи на одне фермерське господарство. В разі прийняття змін до законодавчих актів, які стосуються зайнятості сільського населення на фермерських господарствах, соціальна їх роль зросте.

Із зазначеного випливає, що полюсна функція фермерського господарства у сфері зайнятості сільського населення нині ще незначна. Лише законодавче удосконалення механізму формування і функціонування фермерських господарств може вплинути як на зростання кількості фермерських господарств, так і збільшення чисельності найманих працівників серед сільського населення. Таким чином може зрости роль фермерства як полюса соціально-економічного розвитку сільських регіонів.

Разом з тим сила такого полюса суттєво не збільшиться порівняно з нинішнім значенням, оскільки виробництво фермерськими господарствами орієнтується головним чином на продукцію рослинництва. У 2011 р. воно складало 92,6 % до підсумку. За останні 12 років ця величина з незначними відхиленнями як у бік зростання, так і зменшення зберігає своє домінуюче значення. Основними культурами рослинництва є зернові та зернобобові (пшениця, ячмінь, кукурудза, просо, гречка) а також цукрові буряки, соняшник, соя і ріпак. Догляд за цими культурами високотехнологічний і достатньо механізований, тому зростання чисельності найманих працівників буде незначним, оскільки ці культури найпоширеніші і користуються великим попитом на ринку та є відносно високоприбутковими. Очевидно посилен-

ня ролі фермерства в соціально-економічному розвитку регіонів може зрости в результаті збільшення їх значимості як економічних полюсів на рівні окремих населених пунктів шляхом активізації їх ролі в розвитку переробних виробництв, а також соціальної інфраструктури, яка необхідна як для фермерів, членів їх сімей, так і інших жителів сіл. Оскільки частка виробництва основних сільськогосподарських культур фермерськими господарствами займає друге місце після сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції рослинництва та враховуючи її високий попит на світових ринках, ці господарства разом з сільськогосподарськими підприємствами будуть значними потенційними полюсами соціально-економічного розвитку регіонів і в майбутньому. Важливим у такому разі є розробка механізмів поєднання інтересів підприємств і регіонів в особі органів місцевого самоврядування, які контролюють (реєструють) їх діяльність щодо використання земельних ресурсів сільських регіонів. До того ж слід врахувати виробничу спеціалізацію фермерських господарств по регіонах. Так, на виробництві зернових і зернобобових культур спеціалізується 24527 фермерських господарств, у тому числі кукурудзи — 6743 господарства, на виробництві соняшника — 14674 господарства, на виробництві цукрових буряків 877 господарств. Слід врахувати при цьому і обсяги зібраних площ, валові збори тощо.

Важливу роль як полюсів посилення впливу фермерських господарств на соціально-економічне зростання регіонів є, по-перше, удосконалення механізму функціонування цієї форми господарювання як у податковій, так і інвестиційній та інших сферах і, по-друге, розширення фермерськими господарствами виробництва продукції тваринництва як більш працемісткої і прибуткової сільськогосподарської діяльності.

Аналіз результатів сільськогосподарської діяльності фермерських господарств свідчить у цілому про ефективний їх вплив на економічну і соціальну діяльність у регіонах. Так, чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг протягом останніх п'яти років у них зростає. До того ж це зростання характерне як для виробництва продукції рослинництва, так і тваринництва. Щорічно зростає і прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності. Протягом останніх років він складає в рослинництві майже 33 %.

Зростання ролі фермерських господарств як полюсів росту в економічному і соціальному сенсі пов'язане із збільшенням технічної оснащеності сільськогосподарських робіт. Так, нині на 24527 господарств, зайнятих виробництвом зернових і зернобобових культур, припадає 8823 зернозбиральних і кукурудзозбиральних комбайнів, на 877 господарств по виробництву цукрових буряків припадає 728 бурякозбиральних машин.

Висновки.

Проведений аналіз дає можливість зробити такі висновки.

1. Залежно від функціональної значимості земель і економічної діяльності суб'єктів господарювання в сільській місцевості формуються полюси соціально-економічного росту і розвитку. Сутність полюса, його головна ознака розуміється як сконцентрована продуктивна сила, енергія, потенціал, провідний чинник, який активізує соціально-економічну діяльність у регіонах — населених пунктах, їх системах, макро-, мезо- та макрорегіонах.

Для сільської місцевості полюсами — інтеграторами потенціалів росту є насамперед організаційно — правові форми господарювання та види аграрної чи аграрно-промислової діяльності, які спонукають до їх розміщення і комплексування відповідно до конкурентних агровиробничих чи агробизнесових переваг. Останні виступають інтеграторами зосередження супутніх та обслуговуючих підприємств, підприємств по обслуговуванню населення, збереженню і відтворенню природної продуктивної сили земель тощо. Комплексоформуючими полюсами соціально-економічної діяльності можуть виступати і види економічної діяльності, інтегруюча сила яких базується на галузевій і міжгалузевій взаємообумовленості, виробничі

економіко-технологічні системи, населенні пункти різних типів як споживачі або переробними сільськогосподарської сировини рослинництва і тваринництва, регіональні і глобальні соціально-економічні системи, які виступають ядрами (центрами) попиту аграрної продукції тощо.

2. Поліусна модель функціонування агросоціальної системи і соціально-економічних процесів в сільській місцевості передбачає наявність певного лідера з його інтегративною силою і залежну від нього периферію. Цим самим формується єдина взаємозв'язана соціально-економічна система — центр-периферія. Вони взаємодоповнюють один одного при визначальному (регулюючому) значенні центра. Функціональною ознакою поліуса є поширення впливу ядра на суміжні за положенням або функціями території та види діяльності. Головним механізмом впливу поліуса на соціально-економічне зростання виступає системофункціонує виробничо-територіальна взаємозв'язаність економічних і соціальних процесів. Це і складає теоретичну основу аграрної просторової економіки в цілому та агросоціальних систем, зокрема.

3. Поліаризований соціально-економічний розвиток регіонів кінцевою метою має забезпечити гармонізацію інтересів суб'єктів підприємництва, населення і збереження продуктивної здатності природного середовища для нинішніх і майбутніх поколінь. Тобто повинна бути забезпечена побудова суспільства достатку і справедливості в умовах постійної динамічної узгодженості усіх процесів.

4. Серед механізмів впливу поліусів росту на соціально-економічний розвиток регіонів провідне місце належить розробці довгострокових програм комплексного соціально-економічного розвитку регіонів. У них повинні знайти місце положення, які стосуються механізмів узгодження мети і засобів між підприємцями, працівниками, споживачами, територіальною громадою, щодо досягнення мети комплексного (гармонізованого) росту і розвитку регіону. При цьому має бути забезпечена роль поліаризації як провідної сили прогресивних змін. Для цього необхідно розглядати її як складову ланку єдиної системи, в якій зміни ведучої ланки, тобто поліуса росту, мають бути збалансовані з відповідними змінами у суміжних ланках, які разом і складають єдину регіональну систему відтворення.

5. Конкретизація механізмів впливу поліусів росту на соціально-економічне зростання різних за структурою економіки регіонів повинна стосуватися виробничо-економічних аспектів аграрної діяльності у сфері рослинництва і тваринництва, організаційно-правових форм господарювання, типів населених пунктів за людністю, демографічною структурою їх населення, динамікою відтворення, формуванням економічно активного населення тощо.

6. Особлива система механізмів щодо впливу поліусів соціально-економічного зростання на розвиток регіонів повинна стосуватися екістичної політики сільської місцевості — формування особливої мережі сільських населених пунктів різних типів. Практика свідчить про те, що збереження мережі сільських поселень на тривалий період стає економічно і соціально недоцільною. Роль первинної ланки в сільськогосподарському виробництві — селянського господарства нині в окремих видах діяльності хоч ще і значна, але вона зорієнтована на самозабезпечення продовольством. Частина селянських господарств хоч і зайнята ринковим виробництвом продукції, однак у зв'язку з недостатнім використанням техніки в механізмів її вартість висока. В майбутньому зростатиме роль фермерських господарств, агропромислових об'єднань і компаній, агрокорпорацій тощо. Набудуть розвитку збутові, споживчі, кредитні спілки, кооперативи по забезпеченню виробничих, побутових послуг, спільного використання та ремонту техніки тощо. Вони і ставатимуть новими поліусами соціально-економічного розвитку сільських регіонів.

7. Конкретна система механізмів впливу поліусів росту на комплексний розвиток сільських територій повинна стосуватися і зайнятості молоді в сільській місцевості, матеріально-технічного та інфраструктурного забезпечення виробничої діяльності, розвиненості сфери послуг (освітніх, медичних, культурних, ринкових, рекреаційних тощо). Вони повинні підвищити якість праці і життя, збереження

здоров'я і продуктивного відтворення сільського населення, тобто виступати таким чином функціональним полюсом соціально-економічного розвитку регіонів.

Література

1. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии: Монография. — М.: Наука, 1991. — 168 с.
2. Куйбіда В.С., Негода В.А., Толкованов В.В. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав — членів ради Європи. — К.: Крамар, 2009. — 170 с.
3. Доценко А.І. Територіальна організація розселення (теорія та практика) / А.І. Доценко. — К.: Фенікс, 2010. — 242 с.
4. Эльканов Р.Х. Полюса развития и точки роста инновационной экономики: российский и зарубежный опыт // современная наука: актуальный проблемы теории и практики. — Серия «Экономика и право». — №2. — 2012. — [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.vipszd.ru/nauteh/index.php---ep12-02/388-a>
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nrsdu2020_1pd
6. Світогосподарська диспропорційність: особливості, тенденції, вплив на економіку України / За ред. чл-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ін-т економіки та прогнозування НАН України. — К., 2012. — 152 с.
7. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: монографія / О.О. Єранкін. — К.: КНЕУ, 2009. — 419 с.
8. Ольшанська О.В. Агросоціальна система України: монографія / О.В. Ольшанська. — К.: КНЕУ, 2013. — 329 с.
9. Ткач О.В. Регіонально-просторові економічні системи: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / О.В. Ткач, Н.А. Мікула. — Львів: ІРД НАН України, 2012. — 386 с.
10. Доценко А.І. Сільське розселення в Україні: динаміка та структура. — К.: РВПС України НАН України, Вид. «Фенікс», 2010. — 288 с.
11. Сільське господарство України. Статистичний збірник. — К., 2011. — С. 209—361.

Reference

1. O.V. Gritsay, G.V. Ioffe, A.I. Treyvish. The center and provincesw in regional development. Monograph. — M.: Nauka, 1991. — 168 p.
2. V.S. Kuibida, V.A. Negoda, V.V. Tolkovanov Regional development and spatial planning of the areas: the experience of Ukraine and other countries — members of the European Council. — K.: Kramar, 2009. — 170 p.
3. A.I. Dotsenko Territorial organization of settling (theory and practice). — K.: Feniks, 2010. — 242 p.
4. R.H. Elkanov «Poles of development and growth point of the innovation economy: Russian and foreign experience» // Modern science: actual problems of theory and practice — series of «Law and Economics», web page: <http://www.vipszd.ru/nauteh/index.php---ep12-02/388-a>
5. The Sate regional development strategy for period until 2020 // web page: http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/05/nrsdu2020_1pd
6. World economic disparity: characteristics, trends, the impact of the economy of Ukraine // L.V. Shinkaruk, NAS Ukraine, «Institute of Economics and Forecasting of NAS Ukraine». — K., 2012. — 152 p.
7. O.O. Erankin Marketing in the AIC of Ukraine in the context of globalization: monograph. — K., KNEU, 2009. — 419 p.
8. O. V. Olshanskaya Agro-social system of Ukraine: monograph. — K., KNEU, 2013, 329 p.
9. O.V. Tkach. Regional and spatial economic systems: current state and prospects of development: monograph // O.V. Tkach, N.A. Mikula, Lviv, IPD NAS of Ukraine, 2012, 386 p.

10. *A.I. Dotsenko* Rural accommodation in Ukraine: dynamics and structure // RVPC of Ukraine, NAS of Ukraine, Phoenix, 2010, 288 p.
11. Agriculture of Ukraine. Statistical collection. — K., 2011. — P 209—361.

УДК 368.03:657.631.6

А.Л. Баранов, к.е.н., доц.,
доц. кафедри страхування
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ПРОДАЖУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

A.L. Baranov, Ph.D. in Economics
Associate Professor of Insurance
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

EFFECTIVE SYSTEM OF SALES INSURANCE SERVICES AS A FACTOR OF INCREASING VALUE OF THE INSURANCE COMPANY

У статті поглиблено теоретичні засади щодо сутності системи продажів страхових послуг, а також розкрито переваги та недоліки застосування різних каналів продажу. Обґрунтовано, що страховики повинні застосовувати оптимальну комбінацію різних каналів продажу залежно від специфіки страхової послуги та потенційних клієнтів, на яких ця послуга розрахована. Автором доведено, що ефективна система продажу страхових послуг сприяє збільшенню отриманих страховиком премій, а, отже, збільшенню надходжень, доходів і прибутку від операційної діяльності. Усе це в кінцевому рахунку визначає успіх компанії на ринку, а також постійне зростання її вартості.

In the article deepened theoretical bases of the nature of the system sales of insurance services, and reveals the advantages and disadvantages of different sales channels. Proved that insurers must use an optimal combination of the different sales channels, depending on the specifics of insurance services and potential customers. The author proved that an effective system of selling insurance services increases premiums received by the insurer, and, consequently, increase revenues and operating income. This ultimately determines the success of the company, as well as steady growth in its value.

Ключові слова: вартість страхової компанії, система продажу страхових послуг, страхові посередники, альтернативні мережі продажу.

Keywords: value of the insurance company, system of sales insurance services, insurance intermediaries, alternative sales network.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Протягом двох останніх десятиліть спостерігалася чітко виражена тенденція щодо постійного зростання обсягів вітчизняного страхового ринку. Переважно збільшувалися лише кількісні показники ринку: кількість страхових компаній, обсяги зібраних страхових премій, величина статутних капіталів і страхових резервів, обсяги активів компаній тощо. Це свідчить про виключно екстенсивний розвиток страхового ринку України. Щодо якісних змін, то ринок майже не змінився. Результатом такого екстенсивного розвитку ринку стала неспроможність великої кількості страховиків виконувати взяті на себе зобов'язання перед клієнтами під час різного роду економічних криз.

У сучасних умовах потрібно кардинально переглядати сутність стратегічних цілей страхових компаній і переходити від екстенсивного до інтенсивного розвитку. Одним з перших кроків має бути зміна орієнтирів діяльності компаній. Головною метою менеджменту повинна стати максимізація вартості страхової компанії.

Одним з основних факторів, які впливають на вартість страхової компанії, є обсяг премій, отриманих за укладеними договорами страхування. Збільшення обсягу отриманих премій веде до зростання вартості страховика. Проте отримання якомога більшого обсягу премій не повинно бути самоціллю менеджменту. Керівництво компанії повинно налагодити ефективну систему продажів страхових послуг, що і буде в майбутньому генерувати надходження від операційної діяльності страховика, а значить — збільшувати його вартість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Дослідженню проблеми впливу системи продажів страхових послуг на кінцеву вартість страховика приділено дуже мало уваги. Така недостатність уваги пояснюється тим, що ця проблема лежить у межах двох площин: визначення вартості компанії та факторів, що її визначають, а також дослідження бізнес-процесів страхової компанії. Тому науковців можна умовно поділити на дві групи. Перша — досліджувала теоретичні підходи до визначення вартості компанії, методи та моделі її оцінювання, фактори вартості тощо. Такими дослідженнями, не пов’язаними зі страховим бізнесом, займалися зарубіжні (А. Дамодаран, Т. Коллер, Т. Коупленд, Дж. Муррін, Дж. Рош, К. Уолш, Дж. Фрідман) та вітчизняні (І.Б. Івасів, О.Г. Мендрул, О.О. Терещенко) вчені. Друга група вчених досліджувала більш детально бізнес-процеси страхових компаній, зокрема побудову системи продажів. До них можна віднести вітчизняних учених В.Д. Базилевича, К.Г. Воблого, О.О. Гаманкову, С.С. Осадця, Р.В. Пікус, Н.В. Ткаченко, і зарубіжних — Д. Бланда, Т. Мака, А. Манеса, К.Є. Турбіну, Т.А. Федорову, Г.В. Чернову, В.В. Шахова та інших. Лише деякі дослідники приділяли увагу окремим аспектам впливу системи продажів на вартість страхових компаній, зокрема: Н.Г. Нагайчук і М.П. Ніколенко.

На нашу думку, дослідження факторів, що визначають вартість страхових компаній, носило поверхневий характер і не розкривало їх глибинний зміст. Проблема впливу системи продажів на вартість страховиків потребує комплексного дослідження з метою обґрунтування наявності такого впливу та розкриття його змісту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є поглиблення уяви щодо сутності системи продажів страхових послуг, визначення переваг і недоліків застосування різних каналів продажу, а також обґрунтування необхідності формування цієї системи в площині управління вартістю страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На кінцеву вартість будь-якої компанії прямо або опосередковано впливає безліч різноманітних факторів. Можна оцінювати вартість компанії повністю та управляти вартістю, впливаючи на фактори [1, с. 36]. Тому важливо визначити перелік усіх факторів і ступінь їх впливу на вартість страховика. Проте, не завжди можливо точно визначити ступінь їх впливу, оскільки вони діють одночасно та паралельно, що може призводити і до підсилення їх взаємної дії (синергетичного ефекту), і до послаблення.

Ми погоджуємося з думкою О.С. Волкова, М.М. Куликова та А.О. Марченко [1, с. 36], що обсяг продажу суттєво впливає на кінцеву вартість компанії. Проте, щоб зрозуміти дію цього фактора, потрібно з’ясувати його сутність і визначити, які чинники в свою чергу впливають на нього.

Продаж страхових послуг — це останній етап маркетингових заходів, який демонструє результативність здійснення попередніх заходів [2, с. 168]. Даний етап є одним з найважливіших, оскільки від ефективної організації системи продажу за-

лежить обсяг зібраних страхових премій, а, отже, величина майбутнього прибутку, яку зможе отримати страховик. Створення ефективної системи продажу страхових послуг багато в чому визначає успіх страхової компанії на ринку, тобто збільшує її вартість.

Більшість вітчизняних і зарубіжних учених вживають поняття «продаж страхових послуг» або «система продажу страхових послуг». На нашу думку, доцільнішим є вживання останнього, оскільки слово «система» підкреслює, що за продажами розміщується упорядкована організаційна структура різних каналів, через які реалізуються страхові послуги. Проте окремі дослідники вживають інші поняття. Зокрема, О.М. Зубець [3, с. 147] використовує для позначення системи продажу поняття «система збуту страхової продукції», вважаючи її основною частиною організаційної структури більшості сучасних компаній. Пояснює він це тим, що найскладнішим є продаж страхової послуги, а спілкування з клієнтом щодо укладення договору страхування є прерогативою саме системи збуту страхової продукції. На нашу думку, хоча це поняття більше відповідає термінології Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, воно не зовсім відображає специфіку страхової діяльності. Не коректно застосовувати до страхових послуг слово «продукція», а до їх продажів, які зводяться до спілкування з клієнтом і переконання його в необхідності їх придбання, — слова «збут».

Ми погоджуємося з думкою О.М. Зубця, що основним принципом ефективної організаційної побудови страхової компанії є її максимальна орієнтація на кінцевий результат — задоволеність клієнтів ціною та якістю страхового обслуговування [3, с. 147]. Отже, побудова ефективної системи продажу страхових послуг є одним з найголовніших бізнес-процесів страховика. Підрозділи, що займаються організацією продажу страхових послуг, є «первинними», тоді як інші підрозділи: бухгалтерія, юридичний, інвестиційний тощо — повинні виконувати функцію їхнього супроводу та забезпечення.

На обсяг продажу страхових послуг впливають такі фактори:

- якість і доступність страхової послуги для клієнта;
 - якість обслуговування страхувальників;
 - ступінь зацікавленості менеджерів з продажу, страхових посередників у кінцевому результаті своєї роботи;
 - платоспроможність потенційних страхувальників;
 - рівень конкуренції на відповідному сегменті страхового ринку тощо.
- Більшість з цих факторів визначаються налагодженою системою каналів продажу страхових послуг. Такий канал організує рух страхових послуг від страхової компанії до страхувальників. Учасники каналу виконують ряд ключових функцій:
- інформаційну (збирання інформації, проведення маркетингових досліджень, а також розповсюдження результатів досліджень, необхідних для створення планів та здійснення продажу);
 - просування товарів (розробка та розповсюдження рекламної інформації про послуги, що пропонуються);
 - встановлення контактів (пошук потенційних споживачів і налагодження контакту з ними);
 - проведення переговорів (узгодження умов страхування та ціни для подальшого укладання договору).

Багато вчених, у тому числі й О.О. Гаманкова [4, с. 115], виокремлюють три канали продажу страхових послуг: прямий (безпосередній); за допомогою страхових посередників; альтернативний. Проте деякі вчені, серед яких можна виділити М.П. Ніколенко [5, с. 43], О.М. Зубця [3, с. 149], Н.Г. Нагайчук [6, с. 69], виділяють спочатку 2 способи продажів: прямий і непрямий; а вже потім у їх межах конкретні канали.

Підсумовуючи погляди різних учених на проблему виділення різних каналів продажу страхових послуг, можна дійти висновку, що всі вони в різній мірі можуть використовуватися страховиками залежно від специфіки страхових послуг.

Загалом можна виділити такі канали реалізації страхових послуг: прямий (безпосередній), за допомогою страхових посередників, за допомогою об'єднань страховиків і через альтернативні мережі розповсюдження.

Прямий (безпосередній) продаж страхових послуг здійснюється через головний офіс або через відокремлені підрозділи страхової компанії (філії, дирекції) штатними працівниками під контролем менеджерів зі страхування. Необхідною умовою застосування цього каналу для забезпечення територіального охоплення страхового поля має бути наявність широкої мережі пунктів продажу. Страхова компанія повинна прагнути до постійного розширення своєї мережі філій, дирекцій, представництв у різних регіонах країни для того, щоб бути ближчою до потенційних страхувальників. Цей канал реалізації вважається недостатньо ефективним через його витратність [7, с. 31]. Потрібно витрачати значні кошти на відкриття та утримання великої кількості відокремлених підрозділів, які не завжди є самоокупними. Крім цього, слід зазначити, що цей канал охоплює в основному лише активних споживачів, які самостійно цікавляться страхуванням і обирають страхові послуги та страховиків. В Україні метод прямого продажу є наразі переважаючим. Цим пояснюється значна частка витрат на ведення справи в структурі страхових тарифів.

У межах цього каналу поширюються нові форми продажу страхових послуг:

- telemarketing (телефонний маркетинг і близькі до нього факс-маркетинг, SMS-повідомлення, використання телефонного автовідповідача);
- direct mail advertising (поштою, коли у поштову скриньку вкладаються безкоштовні листівки або конверти із примірниками договорів страхування, заповнивши та відіславши які, страхувальник може застрахуватися без зайвого клопоту);
- coupon advertisement (реклама у пресі з відривним купоном; цей купон страхувальник власноруч вирізає, заповнює і, сповістивши про це страховика та сплативши страхову премію, вважається застрахованим);
- electronic servis (електронне обслуговування за допомогою Інтернету) [4, с. 116].

Використання нових форм продажу дає значну економію і є досить вигідним для страховика. Але слід пам'ятати, що вони придатні лише для продажу стандартизованих страхових продуктів (полісів страхування цивільної відповідальності автовласників, медичного страхування, страхування домашнього майна тощо).

Продаж через страхових посередників (агентів і брокерів). Страхові посередники відіграють важливу роль у просуванні страхових продуктів «страховик — страхувальник», у консультаційному супроводі на етапах укладання, виконання, модифікації та припинення договору страхування [8, с. 157]. Цей канал є більш ефективним, оскільки підвищується оперативність укладення договорів страхування без відчутних додаткових витрат. Посередники дають змогу забезпечити широке територіальне охоплення страхового поля, географічно наблизити страхувальника до страховика. Цей канал є набагато дешевшим за попередній. З економічної точки зору широка мережа філій не може бути достатньо рентабельною, оскільки їх утримання обходиться страховикові дуже дорого. Послуги посередників обходяться значно дешевше, незважаючи на необхідність виплати їм комісійних [7, с. 32]. До недоліків цього каналу слід віднести можливість страхових агентів працювати на кількох страховиків і пропонувати клієнту послуги тієї компанії, яка платить більшу комісійну винагороду за конкретну страхову послугу, а також можливість формування мережевого або багаторівневого маркетингу, який себе дискредитував гучними скандалами.

В Україні використання послуг страхових посередників наразі є досить обмеженим, особливо це стосується послуг страхових брокерів. Однією із причин є недостатня розвиненість ринку страхових послуг взагалі і ринку страхових послуг для фізичних осіб зокрема [4, с. 115]. У подальшому роль посередників на страховому ринку має зростати.

У процесі реалізації страхових послуг *через об'єднання страховиків (пули, бюро, консорціуми)* фахівці-маркетологи мають враховувати притаманні недоліки цього

каналу. Мається на увазі, що об'єднання страховиків працюють здебільшого за відносно низькими тарифами і вплинути на їх підвищення страховик не може. Крім того, при реалізації через цей канал спостерігаються значні накладні витрати.

Реалізація страхових послуг *через альтернативні канали розповсюдження* представляє собою канал продажу страхових послуг за допомогою нестрахових організацій, які разом зі своїми послугами продають ще й страхові. Це банки, відділення зв'язку, туристичні фірми, агенції нерухомості, автосалони, станції технічного обслуговування автомобілів тощо.

Таке співробітництво, оформлене у вигляді агентських угод, вигідне для трьох сторін: страховик забезпечує продаж страхових послуг, агент отримує комісійну винагороду від реалізації страхових полісів та доповнює власний продукт за рахунок страхової складової, клієнт отримує можливість придбати все необхідне в одному місці, економлячи при цьому не тільки час, але й гроші.

Але, звичайно, цей метод має і ряд недоліків. По-перше, за допомогою альтернативних мереж продажу можна реалізовувати лише поліси за масовими, стандартними видами страхування, які не потребують спеціалізованого андеррайтингу. По-друге, професійний рівень таких посередників набагато нижчий за рівень кваліфікованих страхових агентів або працівників брокера.

Вибір тієї чи іншої системи (для конкретного ринку або продукту) визначається її властивостями. До них відноситься ціна утримання мережі продаж, потенціал продаж (можливий ринок), ті послуги, які може система надати страхувальнику.

Страхові компанії, як правило, використовують комбінацію різних каналів продажу з метою збалансування переваг та недоліків кожного. Наприклад, для продажу послуг з автострахування можуть використовуватися як метод прямого продажу, так і продажу із залученням страхових посередників і альтернативних каналів.

Сучасна ефективна система збуту страхових послуг повинна бути чітко орієнтована на певні групи споживачів і найбільш ефективні канали доступу до них [3, с. 150].

Вибір страховиком тих чи інших каналів для просування своїх послуг на ринку визначається такими основними чинниками:

- структурою страхового портфеля страховика;
- рівнем розвитку страхового ринку;
- ступенем територіальної розгалуженості страхової організації;
- іміджем страхової компанії, її історією, культурою, традиціями;
- правовим середовищем, у якому здійснюється страхова діяльність;
- стратегією страхової компанії (тобто заходами, які має вжити страховик для досягнення своїх цілей);
- витратами на запровадження даного каналу продажу, оцінкою його ефективності і перспективами застосування в майбутньому;
- якісними характеристиками самої страхової послуги [7, с. 34].

Поєднання уподобань страховика і страхувальника у виборі каналу просування страхових послуг дає страховику додаткові конкурентні переваги. Отже, створюючи певні канали просування, страховик обов'язково має орієнтуватися на ступінь зручності цих каналів для використання майбутніми споживачами.

Для того, щоб канали працювали найкращим чином, необхідно здійснювати постійну мотивацію їхніх учасників. Страхова компанія має реалізовувати свої послуги не тільки через цих учасників, але і їм також. Західні економісти вважають, що першими споживачами тих чи інших послуг компанії є учасники різних каналів розподілу. Це і штатний персонал, який займається продажем страхових продуктів, і страхові агенти, і працівники страхових брокерів, об'єднань страховиків, альтернативних мереж розповсюдження.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Одним з основних факторів, які впливають на кінцеву вартість страхової компанії, є система продажу страхових послуг. Тому сучасна страхова компанія повинна мати розвинену систему продажу страхових продуктів, яка представляє

собою певну комбінацію каналів продажу і залежить від того, у яких сегментах страхового ринку має намір працювати страховик [6, с. 34].

Ефективна система продажу страхових послуг визначає обсяг діяльності компанії від операційної діяльності. Чим вищий обсяг продажу, тим більшими будуть грошові надходження, величина доходів та прибутку від страхової діяльності. А позитивні грошові потоки в свою чергу збільшують вартість страховика.

З іншої сторони обсяг продажу страхових послуг може використовуватися в оцінці вартості компанії при застосуванні порівняльного методу. Так, деякі експерти для визначення вартості компанії застосовують до обсягу продажу значення певного мультиплікатора.

Визначення ступеню впливу системи продажу страхових послуг на вартість компанії потребує подальшого дослідження, насамперед, для формалізації цього процесу за допомогою математичних величин.

Література

1. Волков А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А.С. Волков, М.М. Куликов, А.А. Марченко. — М.: Вершина, 2007. — 304 с.
2. Страховий менеджмент: підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. С.С. Осадця. — К.: КНЕУ, 2011. — 333 с.
3. Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка / А.Н. Зубец. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2004. — 224 с.
4. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. — К.: КНЕУ, 2009. — 283, [1] с.
5. Николенько Н.П. Страховая компания для клиента [Электронный ресурс] / Н.П. Николенько. — М., 2003. — Режим доступа: <http://www.nnikolenko.com/index.php?books>.
6. Нагайчук Н.Г. Система продажів — фактор управління вартістю страховика / Н.Г. Нагайчук, В.М. Пасенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету: Економічні науки. — Вип. 22, Ч. 2. — Черкаси: Видавництво ЧДТУ, 2009. — С. 67—72.
7. Страхові послуги: Підручник / С.С. Осадець, Т.М. Артюх, О.О. Гаманкова та ін.; кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С.С. Осадець і доц. Т.М. Артюх. — К.: КНЕУ, 2007. — 464 с.
8. Никулина Н.Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 703 с.

Reference

1. Volkov A.S. «Sozdanie rynochnoy stoimosti i investitsionoy privlekatelnosti» [Creating market value and investment attractiveness]. — Moskva: Vershina (2007). — 304 p. [In Russian].
2. «Strahovyi menedzhment [Insurance management]: pidruchnyk» / za naukovoї redaktsii doktora ekonomichnyh nauk, prof. S.S. Osadtsia. — Kyiv: KNEU (2011). — 333 p. [In Ukrainian].
3. Zubets A.N. «Marketingovye isledovaniia strahovogo rynka [Marketing research of the insurance market]». — Moskva: Tsentr ekonomiky i marketinga (2004). — 224 p. [In Russian].
4. Gamankova O.O. «Rynok strahovyh poslug Ukrainy: teoriia, metodologii, praktyka [Insurance industry of Ukraine: theory, methodology, practice]: monografiia». — Kyiv: KNEU (2009). — 283 p. [In Ukrainian].
5. Nikolenko N.P. «Strahovaia kompaniia dlia klienta [The insurance company for the client]» [Elektronnyi resurs]. — Moskva (2003). — Rezhym dostupu: <http://www.nnikolenko.com/index.php?books> [In Russian].
6. Nagaichuk N.G., Pasenko V.M. «Systema prodazhiv — factor upravlinnia vartistiui strahovyka [System sales as a factor of value management of the insurer]» / Zbirnyk naukovykh

pratz Cherkaskogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu: Ekonomichni nauky, Vyp. 22, Ch. 2. — Cherkasy: Vydavnytstvo CHDTU (2009). — P. 67—72. [In Ukrainian].

7. «Strahovi poslugy» [Insurance services]: Pidruchnyk / kerivnyky avtorskogo kolektyvu i naukovi redaktory prof. S.S. Osadets i dots. T.M. Artiuh. — Kyiv: KNEU (2007). — 464 p. [In Ukrainian].

8. *Nikulina N.N.* «Strahovoy menedzhment» [Insurance management]: ucheb. posobie. — Moskva: UNITI-DANA (2011). — 703 p. [In Russian].

УДК 657

*С.В. Свірко, д.е.н, проф. кафедри
обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ЗАГАЛЬНОВІДОМІ ПІДХОДИ ТА НОВАЦІЇ

*S.V. Svirko, Dr. habil. of Economics,
professor of accounting in the credit and
non-profit institutions and economic analysis
SHEE «KNEU named after V. Hetman»*

BUDGETING IN MANAGEMENT ACCOUNTING BUDGETERY INSTITUTION: KNOW APPROACHES AND INNOVATIONS

Анотація. У статті розглянуті питання бюджетування в контексті управлінського обліку та кошторисного планування бюджетних установ.

Abstract. The article deals with the issue of budgeting in the context of management accounting and the estimated budgetary institutions.

Ключові слова. бюджетування, кошторисне планування, управлінський облік, бюджетні установи.

Keywords. budgeting, estimate planning, management accounting, budgetary institutions.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Бухгалтерський облік бюджетних установ перебуває на стадії активного реформування. Відповідно до плану заходів, закріплених Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.07 № 34 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007—2015 рр.», на сьогоднішній день здійснено: оновлення бюджетного законодавства; розподіл повноважень з обліку активів, зобов'язань, доходів і видатків між суб'єктами сектору загального державного управління; розробку та затвердження 19 національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а також плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі; зміну порядку організації праці облікових працівників бюджетних установ тощо. Кінцева реалізація вказаних заходів (більшість із сформованих методологічних, методичних та організаційних положень вступає в силу з 1 січня 2015 р.) сприятиме наближенню вітчизняного бюджетного обліку до надбань світової облікової теорії та практики в сфері сектору загального державного управління. Втім, така гармонізація є неможливою без постановки питання про запровадження практики управлінського обліку в межах бюджетної сфери. Об'єктивна необхідність такого кроку стає зрозумілою на тлі

процесів запровадження програмно-цільового методу у бюджетний процес — методу управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [1]. Саме за умов функціонування підсистеми управлінського обліку така оцінка стає можливою і достовірною. Важливою складовою управлінського обліку виступає бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управлінського обліку в бюджетній сфері набули актуальності впродовж останнього десятиріччя, за яке були захищені дисертації молодими науковцями Т. Кондрашовою, Ю. Харчук. У зазначених наукових працях питання бюджетування розглядались аспектно в межах управлінського обліку ДВНЗ. Варто звернути увагу на дисертаційну роботу О. Григорів «Бюджетування в системі управлінського обліку державного вищого навчального закладу: методика і організація», в якій автор опрацювала однойменні положення. На тлі процесів реформування вітчизняної системи управління державними фінансами, а отже і фінансового управління бюджетними установами такий стан речей слід визнати незадовільним, а власне питання бюджетування в управлінському обліку бюджетних установ потребують ґрунтовного наукового опрацювання.

Мета статті. Визначити місце бюджетування та передумови його запровадження у підсистемі управлінського обліку за кошторисного планування діяльності бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу. Запровадження бюджетування в процесі постановки управлінського обліку бюджетних установ має здійснюватись з урахуванням сталої традиції кошторисного планування, яка існує в межах багато столітня практики не тільки господарювання установ соціальної сфери, а й обліку виконання кошторису. Кошторисне планування являє собою один з методів бюджетного планування, а саме метод прямого розрахунку, за якого здійснюється детальний плановий розрахунок кожного елементу доходів чи видатків кошторису, під яким, відповідно до Бюджетного кодексу України, розуміють основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань і здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій і досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [1; 2, с. 94]. Згідно бюджетного законодавства останній має такі складові частини [3, 4]: загальний фонд, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків бюджету на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету; спеціальний фонд, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету.

Нагадаймо, що в межах кошторисного планування вирізняють індивідуальні та зведені кошториси, при цьому для забезпечення своєї діяльності індивідуальні кошториси складаються усіма установи незалежно від того, чи ведуть вони бухгалтерський облік самостійно, чи обслуговуються централізованою бухгалтерією [3]. Зведений кошторис являє собою консолідований фінансово-плановий документ, у якому головні розпорядники бюджетних коштів здійснюють зведення показників індивідуальних кошторисів для подання Мінфіну, Міністерству фінансів Автономної Республіки Крим, місцевим фінансовим органам та органам Державної казначейської служби. Планові завдання і показники бюджетних установ конкретизуються у встановлених бюджетним нормативним полем кошторисах через вартісну оцінку витрат, видатків і доходів.

Поняття центрів кошторисної відповідальності є новим, оскільки в межах сучасного кошторисного процесу такий термін відсутній. Власне назва передбачає визначення принципу побудови порядку відповідальності за виконання кошторисів. Зважаючи на існуючі форми кошторисів кошторисними центрами відповідальності можуть бути: за індивідуальним кошторисом — кожна бюджетна установа; за зведеним кошторисом — головні розпорядники бюджетних коштів.

Сучасні підходи до виконання та побудови кошторисів потребує виокремлення центрів кошторисної відповідальності в межах програмно-цільового методу. В основі програмно-цільового методу планування та виконання кошторисів лежить бюджетна програма — систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій. Бюджетна програма за своїм змістом має відноситися до одного розділу функціональної класифікації, проте на відміну від функції, яка є загальною категорією, що визначає певний напрямок діяльності держави, бюджетна програма повинна мати чітко визначені мету і завдання окремого головного розпорядника, і давати можливість розробити показники виміру очікуваного результату в процесі їх досягнення. Під завданнями бюджетної програми розуміють конкретні цілі, яких необхідно досягти у результаті виконання бюджетної програми протягом відповідного бюджетного періоду і оцінити які можна за допомогою результативних показників. Завдання бюджетної програми мають відповідати таким вимогам: бути орієнтованими на результат; виражати результати у кількісних вимірниках; визначати терміни виконання завдань; бути конкретними. Формалізація цілей і завдань бюджетної програми на макрорівні за допомогою кількісних планових показників передбачає формування кошторисів розпорядників бюджетних коштів за кожною бюджетною програмою [1].

Таким чином, сформований кошторис за кожною бюджетною програмою фактично є кошторисом відповідних структурних підрозділів, що виконують ці програми. Реального статусу центрів кошторисної відповідальності таким структурним підрозділам надають сформовані, відповідно до положень програмно-цільового методу та бюджетного процесу, в межах бюджетних програм результативні показники. Результативні показники мають важливе значення для оцінки видатків кошторису, планування діяльності в межах бюджетних програм, оскільки дозволить встановити рівень ефективності та економності використання (співвідношення результатів та витрат); підтвердити необхідність цих програм та їх дійсну відповідність поставленій меті; а також надають можливість порівнювати успішність виконання аналогічних програм (наприклад, освітніх) різними головними розпорядниками бюджетних коштів і оцінювати динаміку їх здійснення, що, дозволяє відбирати найбільш ефективні бюджетні програми при розподілі обмежених бюджетних ресурсів. Результативні показники групуються за такими типами: показники затрат; показники продукту; показники ефективності; показники якості. Застосування результативних показників дає змогу чітко показати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів і витрат, тривалість виконання бюджетної програми, її необхідність і відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, визначати найефективніші бюджетні програми при розподілі бюджетних коштів. Застосування результативних показників забезпечує здійснення аналізу якісного та кількісного стану виконання бюджетної програми в частині фінансового забезпечення реалізації її заходів та ефективності виконання. Наведені прикладу центрів кошторисної відповідальності, розглянуті особливості процесу виконання кошторисів дають змогу запропонувати таке визначення центрів кошторисної відповідальності: це розпорядники бюджетних коштів різного рівня та виконавці бюджетних програм у межах розпорядників бюджетних коштів, які несуть відповідальність за виконання різних видів кошторисів [5].

Оцінюючи можливість застосування кошторисного планування в управлінському обліку бюджетних установ зауважимо, що загалом метод прямого рахунку хоча і є найнадійнішим і найдостовірнішим, але його слід визнати досить трудомісткий і потребує значного інформаційного забезпечення [3]. Щодо адаптування його підходів у межах управлінського обліку, зауважимо, що кошторисне планування передбачає визначення загальних прогностичних обсягів доходів і видатків (загальна сума використаних коштів за період для забезпечення господарської діяльності суб'єкта господарювання) у межах розпорядників коштів у грошовому виразі [6, с. 472]. Це означає, що даний метод: по-перше, вочевидь, передбачає котловий підхід до визначення вказаних об'єктів планування, по-друге, ігнорує такий специфічний для бюджетної сфери об'єкт планування, але гарне відомий у обліку об'єкт як витрати, під якими розуміють зменшення грошових коштів чи збільшення зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання або за НП(С)БОДС 101 — зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [6, с. 472; 7]; по-третє, обмежується застосуванням грошового вимірника. Розглянемо наведені обмеження кошторисного планування в контексті концептуальних положень управлінський облік (під яким у бюджетних установах слід розуміти підсистему бухгалтерського обліку в межах якої здійснюється деталізований за вибірковими критеріями облік (збирання, обробка, накопичення) і цільовий аналіз доходів, витрат і результатів виконання кошторису та бюджетів, а також передача внутрішнім користувачам інформації для прийняття управлінських рішень) [8]. Нагадаймо, що мета управлінського обліку в бюджетних установах відповідно до специфіки діяльності бюджетних установ полягає у формуванні та передачі інформаційних даних управлінському персоналу внутрішнього поля управління бюджетних установ з метою обґрунтування вибору, підготовки та забезпечення прийняття управлінських рішень в сфері контролю, планування, прогнозування економічної ефективності діяльності вказаних суб'єктів господарювання та їх структурних підрозділів, в частині ціноутворення продуктів діяльності (послуг, робіт, продукції) бюджетних установ та оцінки ефективності прийняття рішень. Предметом управлінського обліку в бюджетних установах слід вважати увесь спектр діяльності бюджетних установ у цілому та їх структурних підрозділів зокрема як у розрізі загального, так і спеціального фондів. До об'єктів управлінського обліку необхідно віднести повний склад об'єктів бухгалтерського обліку в контексті позицій основного управлінського спрямування — витрат, затрат, видатків, доходів та результатів виконання кошторису. Як відомо, до функцій управлінського обліку в бюджетних установах відносять такі, як [5, 8]: інформаційну (полягає у забезпеченні управлінського персоналу бюджетних установ внутрішнього поля управління інформацією, яка необхідна для поточного кошторисного планування та бюджетування, контролю і прийняття управлінських рішень); контрольну (передбачає здійснення оперативного контролю за видатками, витратами, затратами (грошовий вираз використаних і фактично чи умовно зменшених продуктивних сил у натуральних показниках для виробництва або створення певного продукту), доходами та оцінку результатів діяльності бюджетних установ в цілому та структурних підрозділів зокрема в контексті досягнення соціально-економічної мети їх діяльності); комунікативну (забезпечує утворення внутрішніх інформаційних зв'язків комунікаційного характеру між різними рівнями управління та структурними підрозділами одного рівня); прогностичну (реалізується в процесі перспективного та іманентного планування і координування розвитку бюджетних установ майбутньому на підставі аналізу й оцінки фактичних результатів їх діяльності та діяльності однотипних суб'єктів господарювання). В межах вказаних функцій управлінський облік має виконувати завдання із підготовки та надання інформації для: визначення стратегії та прогностичного планування діяльності бюджетних установ; контролювання поточної діяльності вказаних суб'єктів господарювання; оптиміза-

ції використання ресурсів бюджетних установ, а отже і бюджетів; оцінки ефективності діяльності вказаних суб'єктів господарювання; зниження рівня суб'єктивності в процесі прийняття рішень управлінським персоналом бюджетних установ; подальшого розвитку комунікативних зв'язків в межах бюджетних установ.

Вочевидь, встановлені раніше обмеження кошторисного планування суперечать концептуальним засадам управлінського обліку загалом, так і бюджетних установ зокрема. За цих умов варто звернутись до традиційного інструменту управлінського обліку — бюджетуванню — та оцінити ступінь його потенційного зв'язку з кошторисним плануванням. Варто зауважити, що підходи до трактування поняття «бюджетування» зустрічаються переважним чином у спеціалізованій літературі з управлінського обліку виробничої сфери (табл. 1).

У зв'язку з цим заслуговує на увагу дисертаційна робота О.О. Григорів, у якій автором доведено необхідність розмежовування двох взаємопов'язаних поняття «бюджетування» та «система бюджетування»; при цьому встановлено, що поняття «система бюджетування» за своїм змістом є ширшим від поняття «бюджетування» та включає в себе не тільки безпосередньо сам бюджетний процес, який являє собою послідовність складання, затвердження, виконання й контролю за виконанням усієї сукупності бюджетів організації, але й систему бюджетів (бюджетну структуру), методику бюджетування, а також ресурсне та техніко-програмне забезпечення реалізації бюджетних процесів у межах тої чи іншої бюджетної установи [9, с. 6]. Як зазначає вказаний автор, «...однією ж основних передумов успішного запровадження системи бюджетування та її ефективного застосування є вірна ідентифікація фінансової структури господарюючого суб'єкта, яку слід розглядати як сукупність різних центрів відповідальності» [9, с. 7].

Таблиця 1

ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНУ «БЮДЖЕТУВАННЯ» У ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛАХ

Літературні джерела	стр	Трактування терміну «бюджетування» у літературних джерелах
<i>Апчёрч А.</i> Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ./ Подред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 952 с.	541	Підбюджетуванням автор розуміє складання квантифікованого плану (у кількісному виразі), орієнтованого на досягнення мети організації з подальшим його контролем, аналізом відхилень та оцінкою результатів діяльності
<i>Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В.</i> Бухгалтерський управлінський облік. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.	339	Кошторисне короткострокове планування, процес складання підприємством бюджетів
Бухгалтерский словарь / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинца. — Житомир: ПП «Рута», 2001. — 224 с.	26	Бюджетування дозволяє становити зв'язок кожної господарської операції з бюджетом, тобто це метод обчислення або обліку нових оцінок, які утворилися в новому процесі
<i>Голов С.Ф.</i> Управлінський облік. Підручник. — К.: Лібра, 2003. — 704 с.	340	Процес планування майбутніх операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів
<i>Друри К.</i> Управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, — 2003. — 1071 с.	518, 519	Під бюджетуванням автор розуміє процес складання програми дій на майбутнє, який передбачає такі послідовні етапи: визначення мети організації, виявлення потенційно можливих варіантів дій, оцінка альтернативних варіантів стратегій, вибір стратегії з альтернативно можливих, реалізація довгострокового плану у вигляді щорічного бюджету, відстеження фактичних результатів, реагування на відхилення від плану
<i>Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О.</i> Облік і аудит: Термінологічний словник. — Львів: Центр Європи, 2002. — 671 с.	74	Процес розроблення бюджету

Закінчення табл. 1

Літературні джерела	стр	Трактування терміну «бюджетування» у літературних джерелах
Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. — СПб.: Питер, 2003. — 368 с.	207, 224, 257	Процес розроблення конкретних бюджетів відповідно до цілей оперативного планування. Технологія обліку, планування і контролю за рухом грошових коштів, формуванням фінансових результатів і оцінювання наслідків прийнятих рішень. Процес розроблення та формування планових бюджетів, що об'єднують плани керівництва підприємств і виробничі, маркетингові та фінансові плани
Партин Г.О., Загородній А.Г. Управлінський облік: Конспект лекцій для студентів напряму підготовки «Економіка і підприємництво». — Львів: Видавничий відділ ІППТ, 2002. — 75с.	35	Розроблення бюджетів з метою визначення обсягу та складу витрат, забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел
Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. — М.: ND ФБК-ПРЕСС, 2000. — 512 с.	85	Процес формування бюджетів
Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський учет: управленческий аспект: Пер с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с.	97	Під бюджетуванням автори розуміють процес складання плану у кількісному виразі, з послідуною координацією дій і контролем

Розглянутий зміст наповнення такого важливого елементу підсистеми управлінського обліку суб'єктів підприємницької діяльності, яким є центри відповідальності в контексті діяльності бюджетних установ, уможливує формулювання поняття «центри відповідальності», які являють собою структурні підрозділи установи (навчальні факультети, медичні відділення, наукові відділи, відділи матеріального забезпечення, збуту, маркетингу, бухгалтерія, плановий відділ тощо), що перебувають під керівництвом управлінців середньої ланки, які несуть особисту відповідальність за результати їх роботи. Згідно теоретичних і практичних надбань світової підсистеми управлінського обліку можуть бути виділені такі типи центрів відповідальності: 1) за функціями, що виконуються центрами відповідальності: основні (приймають участь у наданні послуг, виконання робіт і виробництві продукту, їх реалізації, забезпеченні, управлінні цими процесами безпосередньо; допоміжні (надають послуги, виконують роботи, виготовляють продукцію не для зовнішніх споживачів, а для основних центрів відповідальності); 2) за обсягом повноважень і відповідальності: центри витрат; центри доходів; центри фінансових результатів; центри фінансової відповідальності.

Оскільки основним фінансово-плановим документом, що регламентує діяльність бюджетних установ, виступає кошторис, логічним висновком є твердження про те, що сукупність показників індивідуальних бюджетів різного функціонального спрямування за різними центрами відповідальності у грошовому виразі за статтями доходів і витрат мають відповідати загальним показниками доходів і видатків кошторису установи. Вочевидь, детальне обґрунтування кожного показника бюджетів за центрами відповідальності дозволить підвищити достовірність даних кошторисного планування, а отже сприятиме підвищенню ефективності фінансового управління бюджетними установами в цілому.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Становлення управлінського обліку в бюджетних установах відбувається досить сегментарно, передусім у сфері вищої освіти, що уповільнює процеси модернізації системи фінансового управління суб'єктів сектору загального державного управління зокрема. Наукове обґрунтування та опрацювання методичних та організаційних положень управлінського обліку в бюджетних установах сприятиме розвитку практики управлінського обліку вказаних суб'єктів господарювання та успішному функціонуванню вказаної підсистеми бухгалтерського обліку.

Література

1. Бюджетний кодекс України. Сайт у мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Бюджетна система: підручник/ за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. — К.: Центр учбової літератури; Тернопіль : Економ. думка. — 2012. — 871 с.
3. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова Кабінету міністрів України від 28.02.02 р. № 228. Сайт у мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-п>
4. Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету: Наказ Міністерства фінансів України від 28.01.2002 № 57. Сайт у мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02>
5. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах [Електронний ресурс] : навч. посіб. / С. В. Свірко, А. П. Заросило; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2012. — 538, [6] с. — Загл. с титул. екрана. — Електрон. вид.
6. Свірко С.В. Деякі питання сучасної української економічної термінології // Проблеми формування ринкової економіки. — Вип.9. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 463—473.
7. НП(С)БОДС 101. Сайт у мережі Інтернет. [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023
8. Свірко С.В. Концептуалізація управлінського обліку в бюджетних установах України // Вчені записки. Науковий збірник. Вип.14. ч.2. — К.: КНЕУ, 2012. — С. 167—173.
9. Григорів О.О. Бюджетування в системі управлінського обліку державного вищого навчального закладу: методика і організація [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Григорів Ольга Орестівна ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». — Київ, 2014. — 20 с.

References

1. «Biudzhetni kodeks Ukrainy» [The Budget Code of Ukraine] [Electronic resource] // Access to materials: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
2. Fedosov, V.M., Yurii, S.I. «Biudzhetsystema» [Budget system]: textbook. — K: Center for textbooks; Ternopil: Economic thought. — 2012. — 871 p. [in Ukrainian].
3. «Pro zatverdzhennya Poryadkuskkladannya, rozglyadu, zatverdzhennya tat bazovyh vimog do vikonannya koshtorisiv biudgetnyh ustanov [On approval of the preparation, review, approval and implementation of the basic requirements for estimates of budgetary institutions]: The Cabinet of Ministers of Ukraine from 28.02.02 № 228. Sites on the Internet. [Electronic resource] // Access to materials: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-п> [in Ukrainian]
4. «Pro zatverdzhennya dokumentiv scho zastosovuyutsya v protsesi vikonannya budgetu» [On approval of documents used in the process of budget implementation]: Ministry of Finance of Ukraine of 28.01.2002 № 57. Sites on the Internet. [Electronic resource] // Access to materials: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0086-02> [in Ukrainian]
5. Svirko S.V., Zarosylo A.P., «Upravlinskyi oblik i analiz v budjetnych ustanovach» [Management Accounting and Analysis in budgetary institutions] [Electronic resource]: studies. guidances. for students. universities / S.V. Svirko, A.P. Zarosylo. — K.: KNEU, 2012. — 538 p. — Access to materials: http://oef.kneu.edu.ua/ua/depts8/k_obliku_v_kredytnyh_i_bjudzh._ustanovah/yp_r_ob_but_yst/ [in Ukrainian]
6. Svirko, S. V. «Deiaki problem suchasni ukrainskoj ekonomichnoi terminologii» [Some problems of modern Ukrainian economic terminology] // Problems of market economy. — Is.9. — K.: KNEU, 2001. — P. 463 — 473 [in Ukrainian].
7. «NP (C) BODS 101» [NPSAS]. Website in internet network. [E-resource] // Access mode to materialiv: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023 [in Ukrainian].

8. *Svirko S.V.*, «Kontseptualizatsiiu upravlinskogo obliku v budgetnyh ustanovah» [Conceptualizing management accounting in budgetary institutions Ukraine] / S.V.Svirko // Scientific notes. Scientific publication. — Kyiv: Kyiv National Economic University, 2012. — V. 14. Part 2. — P. 167—173. [in Ukrainian].

УДК 657

О. Е. Кузьмінська, к.е.н., професор
кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах
та економічного аналізу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ

O. E. Kuzminska, Ph.D. in Economics,
professor of Department of accounting in
the credit and fiscal institutions
and economic analysis of the SHEE
«KNEU named after Vadym Hetman»

DIRECTIONS OF ANALYSIS OF INVENTORIES OF ENTERPRISES

Надано критичну оцінку інформації фахових джерел щодо напрямів аналізу виробничих запасів підприємств, уточнено напрями аналізу виробничих запасів вітчизняних підприємств на сучасному етапі поглиблення економічних реформ, систематизовані основні види аналітичних робіт за уточненими напрямками аналізу виробничих запасів підприємств.

The critical evaluation of information of specialized sources on areas of directions of analysis of inventories of enterprises is provided, the directions of analysis of inventories of domestic enterprises at the present stage of deepening economic reforms are refined, the main types of analytical works based on specified areas of analysis of inventories of enterprises are systematized.

Ключові слова: напрями аналізу, виробничі запаси, підприємство, оцінка, забезпеченість, обсяг, структура, рух, ефективність.

Keywords: directions of analysis, inventory, enterprise, assessment, availability, amount, structure, movement, efficiency.

Інноваційний розвиток економіки України супроводжується динамічною модернізацією вітчизняної системи бухгалтерського обліку, що потребує переосмислення ролі та значення аналізу господарської діяльності підприємств, як важливої складової системи економічної інформації та специфічного виду управлінської діяльності. Сучасне конкурентне середовище обумовлює необхідність розроблення оптимальних управлінських рішень для суб'єктів господарювання, спрямованих на скорочення часу обігу виробничих запасів і мінімізації витрат на їх формування, зберігання та підтримку в стані, придатному до використання у процесі виробництва, що потребує оновлення теоретико-методичних положень аналізу виробничих запасів підприємств на основі сучасних інформаційних джерел, зокрема уточнення напрямів аналізу.

Проведений тематичний аналіз інформації з фахових джерел показав, що результати дослідження питань аналізу виробничих запасів розглядаються в числен-

них працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, питання напрямів аналізу матеріальних ресурсів розкриваються у роботах таких вітчизняних науковців, як С.В. Калабухова, Г.М. Мельничук, Є.В. Мних, А.М. Поплюйко, В.Я. Попович. Окреслені питання висвітлені у роботах науковців країн пострадянського простору, зокрема, таких як: І.А. Бланк, Л.А. Богдановська, Г.В. Савицька. Втім, слід зауважити, що більшість праць опубліковано за часів попередніх стадій реформування вітчизняної облікової системи і не враховують специфіки сучасного інформаційного забезпечення аналізу, змін і тенденцій розвитку обліку й аналізу в Україні на сучасному етапі поглиблення реформ у вітчизняній економіці. Питання напрямів аналізу виробничих запасів підприємств у сучасних умовах модернізації системи бухгалтерського обліку й фінансової звітності у фаховій літературі опрацьовані недостатньо, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Для удосконалення аналітичного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на скорочення часу обігу виробничих запасів і мінімізацію витрат на їх формування, зберігання та використання у процесі виробництва, необхідно уточнити напрями аналітичної роботи, що обумовлює необхідність вирішення таких завдань:

- критично оцінити інформацію фахових джерел щодо напрямів аналізу виробничих запасів підприємств;

- уточнити напрями аналізу виробничих запасів вітчизняних підприємств на сучасному етапі поглиблення економічних реформ;

- систематизувати основні види аналітичних робіт за уточненими напрямками аналізу виробничих запасів підприємств.

У результаті опрацювання фахових літературних джерел можна стверджувати, що єдиного бачення щодо напрямів аналізу виробничих запасів науковцями не вироблено. Зокрема, І.А. Бланк окреслює такі напрями аналізу виробничих запасів [1, с. 319]:

- розгляд суми запасів товарно-матеріальних цінностей — темпів їх динаміки, питомої ваги в обсязі оборотних активів;

- вивчення структури запасів у розрізі їх видів і основних груп;

- Вивчення ефективності використання різних видів і груп запасів і їх обсягу в цілому, яка характеризується показниками їх оборотності.

Слід зауважити, що наведений перелік не містить аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами.

Л.А. Богдановська наводить такий перелік завдань аналізу, якими автор позначає його напрями [2, с. 313]:

- оцінка потреби підприємства в матеріальних ресурсах;

- вивчення якості планів матеріально-технічного постачання та аналіз їх виконання;

- характеристика динаміки показників використання матеріальних ресурсів;

- визначення системи факторів впливу на відхилення фактичних показників використання матеріалів від планових або від аналогічних фактичних показників за попередній період; оцінка внутрішніх резервів економії матеріальних ресурсів.

Варто зазначити, що наведений перелік не передбачає проведення аналізу виробничих запасів за одним з основних його напрямів — аналіз ефективності їх використання.

С.В. Калабухова наводить такий перелік напрямів аналізу виробничих ресурсів [3, с. 405]:

- оцінка ефективності формування портфеля замовлень;

- визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання виробничих запасів;

- всистематизація факторів впливу на відхилення фактичних показників від прогнозних;

- моделювання взаємозв'язку між обсягом випуску продукції та матеріаломісткістю й матеріаловіддачею;

- оцінка ефективності використання виробничих запасів;
- аналіз динаміки оптових цін на матеріальні ресурси, транспортно-заготівельних витрат і норм витрачання матеріальних цінностей;
- пошук резервів економії виробничих запасів;
- оцінка можливих варіантів мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання виробничих запасів;
- розробка політики управління виробничими запасами і формування нового портфеля замовлень.

Слід зауважити, що розроблення політики управління виробничими запасами не є прерогативою їх аналізу.

Г.М. Мельничук виокремлює такі напрями аналізу [4, с. 146]:

- вивчення забезпеченості виробництва сировиною, матеріалами, паливом та енергією;
- об'єктивна оцінка ефективності їх використання;
- виявлення недоліків в організації матеріально-технічного забезпечення;
- пошук резервів покращення використання виробничих запасів.

Варто зазначити, що недоліки в організації матеріально-технічного забезпечення можна виявляти у процесі вивчення забезпеченості виробництва запасами.

Є.В. Мних групує напрями аналізу виробничих запасів у вісім блоків [5, с. 105]:

- аналіз матеріального потоку;
- аналіз ринку матеріальних ресурсів;
- аналіз нормативів регулювання ринку матеріальних ресурсів;
- аналіз індикативного плану;
- Загальний аналіз обсягу і структури матеріальних ресурсів підприємства;
- аналіз матеріаломісткості продукції;
- аналіз матеріальних затрат на виробництво;
- аналіз виробничо-фінансових результатів, які досягаються за рахунок раціонального використання матеріалів.

Наведений перелік напрямів аналізу виробничих запасів характеризується надмірною деталізацією. Дискусійною вбачається доцільність виокремлення напрямів «Аналіз матеріального потоку» та «Аналіз індикативного плану».

П.Я. Попович розглядає такі напрями аналізу виробничих ресурсів [6, с. 135]:

- вивчення порядку розрахунку й обґрунтованості договорів постачання та умов поставок;
- визначення характеру виробничих матеріальних запасів і зміни їх структури;
- перевірка обґрунтованості норм виробничих запасів;
- виявлення можливості зменшення виробничих запасів;
- розроблення заходів щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Наведене формулювання напрямів аналізу відзначається дискусійним характером, зокрема, не зрозуміло, про який порядок розрахунку договорів постачання йдеться. Також спірним пунктом є визначення характеру виробничих запасів.

А.М. Поплюйко пропонує здійснення аналізу виробничих запасів за такими напрямками [7, с. 55]:

- Вивчення сукупності факторів, які є носіями резервів економії матеріальних ресурсів;
- аналіз змін витрат на матеріали за рахунок окремих факторів;
- аналіз показників загального використання виробничих запасів у цілому по підприємству, показників питомого використання різних видів матеріалів на виробництво окремих видів продукції підприємства, показників динаміки норм використання окремих видів виробничих запасів (за допомогою методу динамічних рядів).

У наведеному переліку наголос зроблений на напрямках аналізу ефективності використання виробничих запасів, натомість, проведення аналізу забезпеченості підприємства запасами не передбачається.

Г.В. Савицька рекомендує аналізувати виробничі запаси за такими напрямками [8, с. 252]:

- оцінка реальності планів матеріально — технічного постачання та ступеня їх виконання;

- оцінка рівня ефективності використання виробничих запасів;

- виявлення внутрішньогосподарських резервів економії виробничих запасів та розроблення конкретних рекомендацій щодо їх використання.

С. Дерев'яно пропонує проводити аналіз виробничих запасів за такими напрямками [9, с. 16]:

- вивчення порядку розрахунку й обґрунтованості договорів про поставку матеріальних ресурсів, умов поставок;

- визначення характеру виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;

- перевірка обґрунтованості норм виробничих запасів;

- виявлення можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;

- розроблення заходів щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Слід відзначити повну солідарність автора з переліком напрямів аналізу, сформульованим П.Я. Поповичем із збереженням стилістики та дискусійних тверджень.

Л. Титенко визначає три напрями аналізу виробничих запасів: стратегічний, тактичний та оперативний. Стратегічний аналіз, як пише науковець, має бути спрямований на діагностику стану виробничих запасів, з точки зору досягнення підприємством конкурентних переваг в управлінні виробничими запасами, тобто позиціонування підприємства на площині конкурентних переваг завдяки ефективному використанню виробничих ресурсів. Тактичний аналіз виробничих запасів — на встановлення критеріїв ефективності виробничих запасів, які мають бути досягнуті в процесі управління виробничими запасами. Оперативний аналіз полягає у поточному відстеженні стану виробничих запасів підприємства [10, с. 299]. Наведений перелік не передбачає проведення аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами.

Т.А. Талах висвітлює такі напрями економічного аналізу виробничих запасів [11, с. 73]:

- оцінка реальності та обґрунтованості потреби в виробничих запасах;

- визначення забезпеченості підприємства виробничими запасами, а також її впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші результативні показники;

- оцінка рівня ефективності використання виробничих запасів;

- виявлення та кількісне вимірювання факторів, що впливають на рівень ефективності використання виробничих запасів;

- виявлення та кількісне вимірювання резервів економії виробничих запасів та розробка заходів щодо їх реалізації.

Вбачається доцільним об'єднати перші два пункти наведеного переліку в один напрям «Визначення забезпеченості підприємства виробничими запасами».

Внаслідок критичної оцінки інформації з фахових літературних джерел уточнено напрями аналізу виробничих ресурсів підприємства. До них віднесено:

- вивчення забезпеченості підприємства виробничими запасами;

- загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства;

- оцінка ефективності використання виробничих запасів;

- аналіз матеріаломісткості продукції.

Варто зазначити, що пошук резервів покращення використання виробничих запасів — це завдання аналізу, яке має втілюватися за кожним його напрямом.

Уточнений перелік напрямів аналізу виробничих запасів підприємств наведено на рис. 1.

Висновки з даного дослідження. Отже, внаслідок проведеного дослідження систематизовано основні види аналітичних робіт щодо виробничих запасів підпри-

ємств за уточненими напрямками аналізу. Вивчення забезпеченості підприємства запасами передбачає оцінку загальної потреби підприємства у виробничих запасах, аналіз обґрунтованості обсягів замовлення виробничих запасів, оцінку повноти та своєчасності надходження виробничих запасів від постачальників, та аналіз забезпеченості підприємства конкретними виробничими запасами в днях.

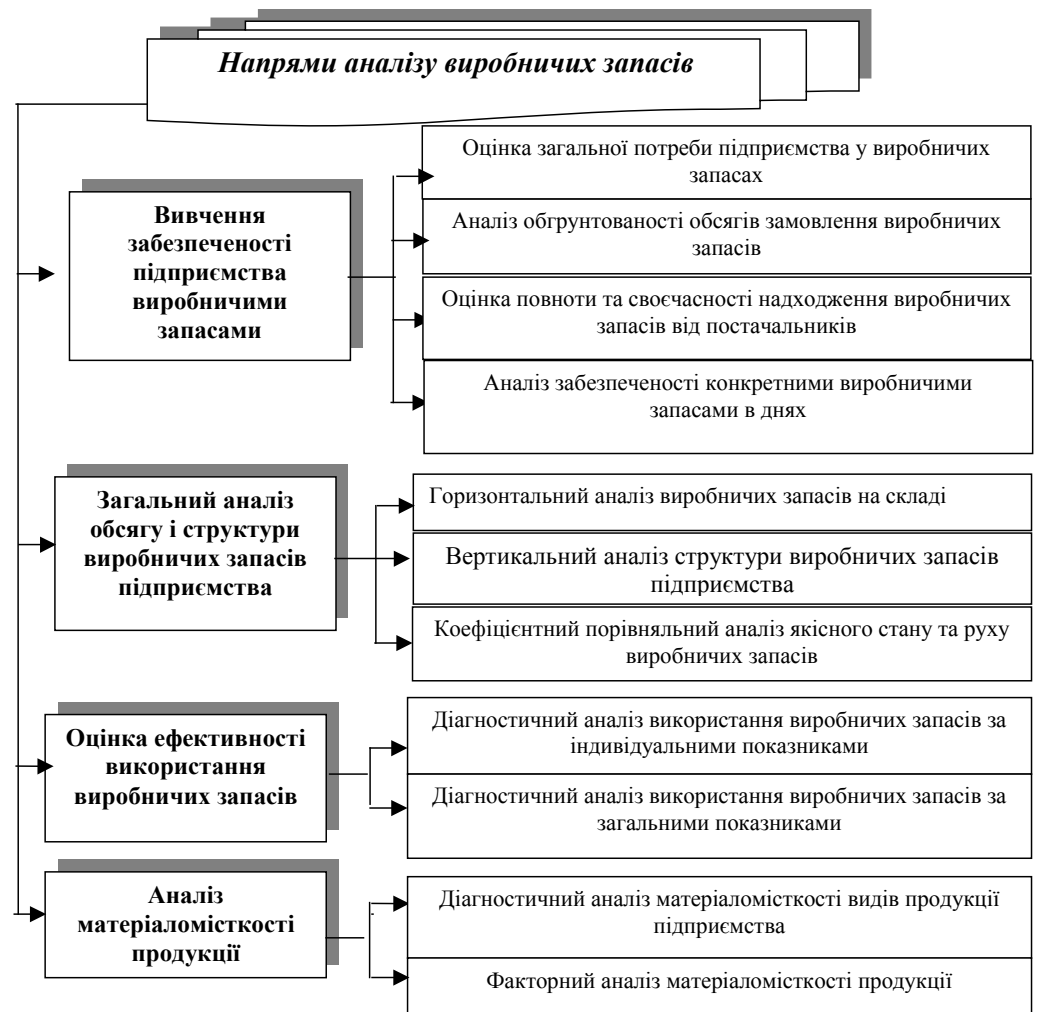


Рис. 1. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств

Формулювання напрямів аналізу слугує основою вироблення науково-обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення методики й організації аналізу виробничих запасів, спрямованих на оптимізацію політики управління запасами підприємства. Для покращення управління виробничими запасами доречно проводити загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства, який передбачає проведення горизонтального аналізу виробничих запасів на складі, тобто аналізу динаміки виробничих запасів за певні періоди часу, визначення абсолютних і відносних показників змін за номенклатурними позиціями та визначення тенденцій змін у часі (тренду). Крім горизонтального аналізу доцільно проводити вертикальний аналіз структури виробничих запасів підприємства та коефіцієнтний порівняльний аналіз якісного стану та руху виробничих запасів. Оцінка ефективності використання виробничих запасів передбачає проведення діагностичного аналізу екстенсивного та інтенсивного використання виробничих запасів. У процесі аналізу матеріаломісткості продукції здійснюється діагностичний і факторний аналіз зазначеного показника. Уточнені напрями аналізу дозволяють структурувати подальше дослідження методики аналізу виробничих запасів підприємств.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. — [2-е изд.]. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Л.А. Богдановская, Г.Г.Виногоров, О.Ф.Мигун и др.; под общ. ред. В.И.Стражева. — Мн.: Выш. шк., 1996. — 363 с.
3. Економічний аналіз: Навч. посібник / [М.А.Болух, В.З.Бурчевський, М.І.Горбаток та ін]; за заг. ред. академіка НАНУ, професора М.Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
4. Мельничук Г.М. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Г.М.Мельничук. — К.: Вища шк., 1990. — 318 с.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник / Є.В. Мних.— К.: Київ. нац. торг. ун-т, 2008. — 514 с.
6. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник / П.Я. Попович. — К.: Знання, 2008. — 630 с.
7. Поплюйко А.М. Оцінка виробничих запасів при їх використанні/ А.М.Поплюйко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. — Черкаси: ЧДТУ, 2002. — № 1. — С.55—63.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. — Мн.: ИП «Экоперспектива», 1997. — 498 с.
9. Дерев'янюк С. Проблема оцінки матеріальних цінностей в сучасних умовах / С. Дерев'янюк // Агрокомпас, 2008. — №11. — С. 15—18.
10. Титенко Л. Загальнотеоретичні підходи до методики аналізу виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості / Л. Титенко // Економічний аналіз. — 2011. — Вип.9. — Частина 3. — С. 297—300.
11. Талах Т.А. Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств хлібопекарської промисловості / Т.А. Талах // Науковий журнал «Логістика: теорія та практика» Луцького національного технічного університету. — Луцьк, 2012. — № 2(3). — С. 71—80.

Reference

1. Blank I.A. Financial Management [course] / I.A. Blank. — [2nd ed.]. — K.: Elga, Nicka Center, 2004. — 656 p. [in Russian]
2. Analysis of economic activity in the industry: Textbook / L.A.Bogdanovskaya, G.G.Vinogorov, O.F.Migun etc.; under the general editing by V.I.Strazhev. — Mn.: Higher School, 1996. — 363 p. [in Russian].
3. Economic Analysis: Training manual / [M.A.Bolyuh, V.Z.Burchevskiy, M.I.Horbatok and others]; under the general editorship of Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine, Professor M.G.Chumachenko. — K.: Kyiv National Economic University, 2001. — 540 p. [in Ukrainian].
4. Melnychuk G.M. Analysis of economic activity in the industry: Textbook / G.M.Melnichuk. — K. Higher School, 1990. — 318 p. [in Russian]
5. Mnih Ye.V. Economic analysis of activities of the company: Textbook / Ye.V. Mnih. — K.: Kyiv National Trade University, 2008. — 514 p. [in Ukrainian].
6. Popovich P.Ya. Economic Analysis of Business of Entities: Tutorial / P.Ya. Popovich. — K.: Knowledge, 2008. — 630 p. [in Ukrainian].
7. Poplyuyko A.M. Evaluation of inventory when used / A.M. Poplyuyko // collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. — Cherkasy: ChSTU, 2002. — 1. — P.55—63 [in Ukrainian].
8. Savitskaya G.V. Analysis of the economic activities of an enterprise / G.V. Savitskaya. — Mn.: E.E. «Ekoperspektiva», 1997. — 498 p. [in Russian].
9. Derev'yanko S. The problem of estimation of wealth in modern conditions / S. Derev'yanko // Agrokompass, 2008. — № 11. — P. 15—18 [in Ukrainian].

10. *Titenko L.* General theoretical approaches to the analysis techniques of inventory at pharmaceutical plants / L. Titenko // *Economic Analysis*. — 2011., Issue 9. — Part 3. — P. 297—300 [in Ukrainian].

11. *Talakh T.A.* Evaluating of the effectiveness of Consumers baking industry / T.A. Talah // *Scientific Journal «Logistics: Theory and Practice»* Lutsk National Technical University. — Lutsk, 2012. — № 2 (3). — P. 71—80 [in Ukrainian].

УДК 330.131.5

В.Я. Нусінов, д.е.н., професор, завідувач
кафедри обліку, аналізу, аудиту та

адміністрування підприємств ГМК ДВНЗ
«Криворізький національний університет»

К.Г. Рябікіна, молодший науковий співробітник
Науково-дослідної частини ДВНЗ

«Криворізький національний університет»

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

V.J. Nusinov, Doctor of Economics,
Professor, Head of accounting, analysis,
audit and administration of MMC companies
Krivoy Rog National University

K.G. Ryabykina, Junior Research
Scientist and Research
Krivoy Rog National University

INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT EFFICIENCY MINING ENTERPRISES

Анотація: Визначено пріоритетність структурних складових інтелектуального капіталу з урахуванням специфіки гірничодобувних підприємств. Доведено доцільність оцінювання ефективності управління інтелектуальним капіталом на підставі результатуючих критеріїв. Представлено результати ретроспективного аналізу ефективності управління інтелектуальним капіталом гірничодобувних підприємств.

Abstract. A priority structural components of intellectual capital specific to mining companies. The expediency of evaluating the effectiveness of intellectual capital management based on the resulting criteria. The results of a retrospective analysis of intellectual capital management efficiency mining companies .

Ключові слова: гірничодобувні підприємства, інтелектуальний капітал, структурний капітал, людський капітал, клієнтський капітал, ключові компетенції персоналу.

Keywords: mining companies , intellectual capital, structural capital , human capital, customer capital, core competencies of staff.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що на сьогодні, крім усіх інших чинників виробництва, інтелектуальний і творчий потенціали співробітників, інформація та комунікації набувають домінуючого значення і стають найбільш важливим і затребуваним ресурсом, що дозволяє формувати стійкі конкурентні переваги. Зростання ролі інтелектуального капіталу як чинника інноваційного розвитку суб'єктів господарювання робить його одним із пріоритетних об'єктів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспектам управління інтелектуальним капіталом присвячені праці багатьох науковців, зокрема, Т.В. Бауліної [1], К.В. Ковтуненко [1], А.О. Ткаченко [3], Я.О. Топільницької [4]. Важливого значення набуває досліджувана проблематика з урахуванням специфіки функціонування підприємств різних галузей народного господарства. Окремі елементи системи управління інтелектуальним капіталом гірничодобувних підприємств знайшли відображення у працях О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер (взаємозв'язок інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу) [5], Р.В. Короленко (визначення планових і фактичних показників людського капіталу) [6].

Постановка завдання. Невідходячи від традиційного поділу інтелектуального капіталу на людський, структурний і клієнтський, ми наголошуємо на необхідності визначення пріоритетності його компонентів з урахуванням особливостей функціонування гірничодобувних підприємств. Відтак основними завданнями авторів є ідентифікація специфіки управління інтелектуальним капіталом компаній, що спеціалізуються на видобутку залізних руд, та аналітичне оцінювання ефективності управління.

Виклад основного матеріалу. Для визначення пріоритетності складових елементів інтелектуального капіталу гірничодобувних підприємств авторами адаптовано методичний підхід, запропонований М.І. Іщенко для рейтингування значущості стратегічних ресурсів компанії [7]. Для кожного структурного компонента інтелектуального капіталу формується квадратна та зворотно-симетрична матриця парних порівнянь з одиничною головною діагоналлю: $\|\alpha_{ij}\|$, де $\bar{\alpha}_{ij} = 1/\bar{\alpha}_{ji} = 1$; $i, j = 1, \dots, n$ — число структурних компонентів. Далі обчислюються компоненти власного вектора матриці з подальшою нормалізацією:

$$\alpha_i = \left(\prod_{j=1}^n \alpha_{ij} \right)^{1/n} \cdots \alpha_n = \left(\prod_{j=1}^n \alpha_{nj} \right)^{1/n} \quad (1)$$

$$K_i = \alpha_i / \sum_i \alpha_i \cdots k_n = \alpha_n / \sum_i \alpha_i. \quad (2)$$

Для кількісного виміру пріоритету застосовується метод парних порівнянь на підставі наступної шкали порівнянь: 1, 2 — майже аналогічна пріоритетність структурних компонентів; 3, 4 — помірна перевага одного компонента; 5, 6 — істотна перевага; 7, 8 — суттєво значна перевага; 9, 10 — незіставна перевага. Отримані результати, презентовані на рис. 1, доводять пріоритетність людського капіталу, що формується ключовими компетенціями персоналу. Саме вони забезпечують стійкість, надійність та адаптивність потенціалу компанії до зовнішніх умов господарювання, наслідком чого є підвищена резистентність підприємства до коливань ринкової кон'юнктури.

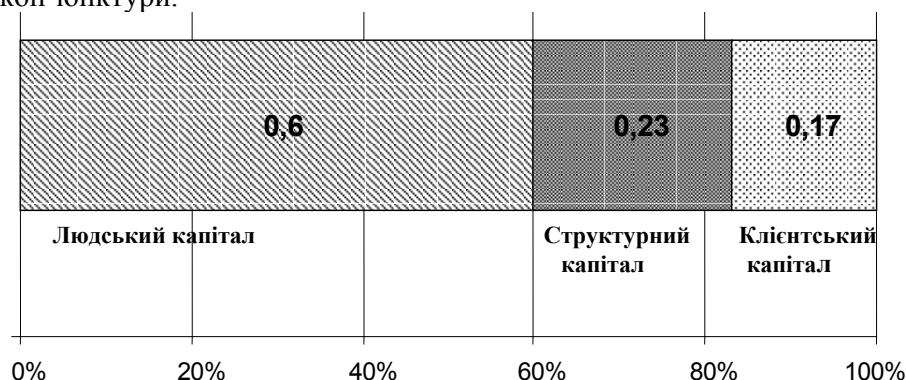


Рис. 1. Пріоритетність структурних складових інтелектуального капіталу гірничодобувних підприємств [Розраховано авторами]

Найбільш комплексний підхід до типологізації складових ключових компетенцій персоналу передбачає їх поділ на наступні групи: 1) функціональні компетенції (рівень функціональної підготовки та її реалізація); 2) аналітичні компетенції: (аналітичне мислення, дослідницькі навички, здатність до генерації нових ідей); 3) управлінські компетенції (самостійність у прийнятті рішень, адаптивність, оперативність). На основі запропонованого вище підходу визначено, що пріоритетними для гірничодобувних підприємств є функціональні компетенції персоналу (рис. 2).

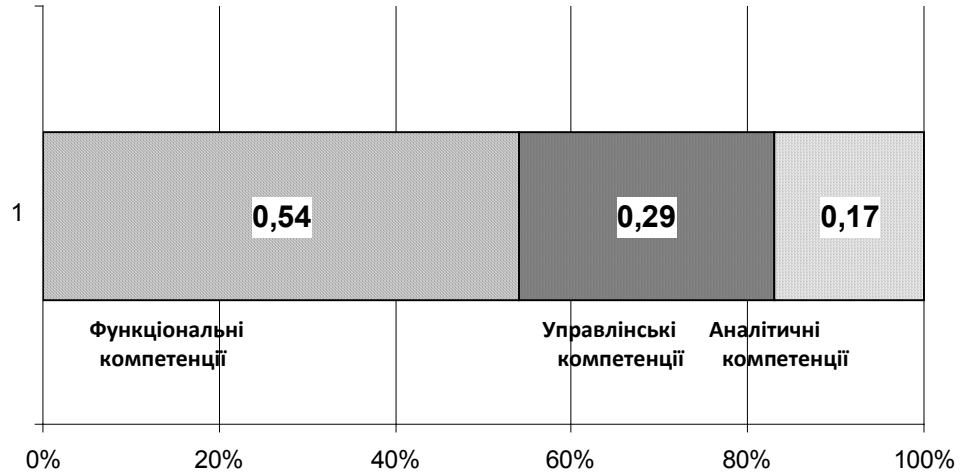


Рис. 2. Пріоритетність ключових компетенцій персоналу гірничодобувних підприємств [Розраховано авторами]

Інтелектуальний капітал (ІК) не має конкретних одиниць виміру внаслідок його нематеріалізованої форми. Це породжує проблему аналізу ефективності управління. Специфіка діяльності гірничодобувних підприємств унеможливує використання найбільш розповсюджених підходів до такої оцінки ІК (табл. 1).

Таблиця 1

НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ТРАДИЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ [СФОРМОВАНО АВТОРАМИ]

Підхід	Сутність	Недоліки
Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (<i>direct intellectual capital methods</i>)	Засновані на безпосередньому грошовому оцінюванні різних складових інтелектуального капіталу	Пріоритетними складовими інтелектуального капіталу гірничодобувних підприємств є функціональні компетенції, які не можна оцінити у вартісному вимірі. Частка нематеріальних активів у структурі активів критично низька
Методи рентабельності активів (<i>return on assets methods</i>)	Ґрунтуються на різниці між рентабельністю підприємства і середньогалузевою рентабельністю	Високий ступінь залежності прибутковості діяльності гірничодобувних підприємств від коливань ринкової кон'юнктури; неможливість виокремлення у обліковій практиці додатково отриманого прибутку отриманого від використання ІК
Методи підрахунку балів (<i>scorecard methods</i>)	Включають застосування низки індексів та індикаторів, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу	Неможливість з високим рівнем об'єктивності оцінити функціональні компетенції персоналу за допомогою експертних суджень, на підставі яких формуються відповідні індекси та індикатори

Враховуючи зазначене, вважаємо доцільним здійснювати оцінювання ефективності управління ІК за результуючими критеріями з урахуванням специфіки діяльності гірничодобувних підприємств (рис. 3).

Показники для аналізу системи управління інтелектуальним капіталом гірничодобувних підприємств систематизовано у табл. 2.

Особливості функціонування	Цільові орієнтири	Пріоритетність структурних складових ІК	Результуючі критерії
 Залежність від природного капіталу	Максимально повне та комплексне використання мінерально-сировинної бази	Людський капітал	Вихід концентрату. Вилучення заліза у концентрат. Втрати та засмічення руди. Рівень інноваційності технологічних процесів
Обмеженість цінового маневрування	Зростання якісних параметрів продукції	Функціональні компетенції технологічного спрямування	Вміст заліза у ЗРП
Уніфікованість продукції	Зниження витрат на виробництво продукції		Темпи приросту обсягів продукції з вищим ступенем переробки
Висока ступінь залежності від світового ринку ЗРП	Оптимізація бізнес-відносин зі споживачами	Клієнтський капітал	Стійкість клієнтської бази

Рис. 3. Особливості функціонування гірничодобувних підприємств, що визначають пріоритетність структурних складових інтелектуального капіталу [Розроблено авторами]

Функціональні компетенції технологічного спрямування генерують збільшення виходу концентрату на гірничо-збагачувальних комбінатах. Так, зниження цього показника протягом останніх трьох років у ВАТ «Південний ГЗК» дозволяє зробити висновок, що навіть при сприятливих гірничо-геологічних умовах, неефективне використання людського капіталу провокує зниження ефективності використання мінерально-сировинної бази. Позитивною тенденцією є зростання виходу концентрату на Інгулецькому та Північному ГЗК, що зумовлено впровадженням інноваційних рішень у виробництво. Втрати заліза у відходах збагачення призводять до зниження ефективності діяльності комбінатів за рахунок зменшення обсягів виробництва залізорудної продукції з 1 т гірничої маси.

Таблиця 2

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У 2009-2013 РР. [СФОРМОВАНО АВТОРАМИ]

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Вихід концентрату					
Інгулецький ГЗК	37,8	37,5	37,9	39,2	39,3
Південний ГЗК	42,1	39,8	36,9	33,2	33,2
Північний ГЗК	35,3	36,2	34,9	36,2	39,1
Центральний ГЗК	33,2	33,1	34	32,9	32,7
Рівень інноваційності технологічних процесів					
Інгулецький ГЗК	0,201	0,199	0,197	0,198	0,202
Південний ГЗК	0,163	0,17	0,168	0,171	0,175
Північний ГЗК	0,207	0,209	0,202	0,205	0,207
Центральний ГЗК	0,185	0,186	0,181	0,183	0,186
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,201	0,199	0,197	0,198	0,202
Криворізький залізо-рудний комбінат	0,163	0,17	0,168	0,171	0,175

Закінчення табл. 2

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Ступінь відповідності якості ЗРП вимогам ринку					
Інгулецький ГЗК	0,85	0,86	0,85	0,86	0,86
Південний ГЗК	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87
Північний ГЗК	0,89	0,89	0,89	0,88	0,88
Центральний ГЗК	0,89	0,88	0,90	0,90	0,90
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,91	0,92	0,91	0,91	0,91
Криворізький залізо-рудний комбінат	0,91	0,91	0,92	0,93	0,93
Рівень інформаційного забезпечення					
Інгулецький ГЗК	0,727	0,717	0,739	0,604	0,766
Південний ГЗК	0,782	0,787	0,696	0,701	0,706
Північний ГЗК	0,681	0,780	0,782	0,694	0,761
Центральний ГЗК	0,634	0,648	0,643	0,661	0,705
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,652	0,682	0,626	0,724	0,757
Криворізький залізо-рудний комбінат	0,541	0,672	0,677	0,704	0,763
Стійкість клієнтської бази					
Інгулецький ГЗК	0,696	0,705	0,552	0,533	0,559
Південний ГЗК	0,831	0,822	0,724	0,626	0,613
Північний ГЗК	0,894	0,911	0,814	0,644	0,696
Центральний ГЗК	0,833	0,857	0,765	0,656	0,654
ЄВРАЗ СУХА БАЛКА	0,920	0,889	0,769	0,705	0,724
Криворізький залізо-рудний комбінат	0,928	0,945	0,846	0,720	0,753

Гірничодобувні підприємства використовують традиційні технології видобутку та збагачення залізних руд. Ці технології майже незмінні з моменту їх створення, за винятком ПАТ «Інгулецький ГЗК», на якому впроваджена флотація. Внаслідок цього, рівень інноваційності технологічних процесів у порівнянні зі світовими стандартами характеризується як низький. Реалізація функціональних компетенцій принципово не змінює саму технологію, а лише частково підвищує її ефективність.

Ступінь відповідності якості залізородної продукції вимогам ринку не досягає еталонних значень. На сьогодні на світовому ринку конкурентоздатною є продукція з вмістом заліза 67—68 % і з вмістом кремнезему до 4—5 % [8, с. 65]. За двома визначальними критеріями ЗРП (вмісту заліза та вмісту кремнезему) вітчизняні підприємства є аутсайдерами. При цьому, якість руди на підприємствах з підземного видобутку вище, ніж на гірничо-збагачувальних комбінатах. ПАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА» планує виробництво нового виду продукції (руди доменної) у обсязі 330 т/на рік, аналогів даний вид руди не має. Для цих цілей у 2013 році було розпочата реалізація інвестиційного проекту «Автономний шахтний потік переробки магнетитових руд ш. ім. Фрунзе».

Базисом досягнення цільових орієнтирів функціонування гірничодобувних підприємств виступає структурний капітал, як сукупність інформаційно-прикладних систем обробки даних. Авторське розуміння інформаційного забезпечення як передумови створення єдиного інформаційного поля, що об'єднує підсистеми управління підприємством, передбачає оцінювання його рівня через коефіцієнт відповідності сучасному рівню. У сучасних умовах підприємства досліджуваної вибірки мають достатньо розвинену інформаційно-управлінську систему (IUC), в межах якої широко використовується програмний пакет «SAP for Mining», розроблений німецькими фахівцями. Резервами зростання рівня інформаційного забезпечення є впровадження програмного модулю оптимізації прийняття управлінських рішень (СУР) [9, с. 210].

Приблизно однаковий досвід господарювання досліджуваних підприємств, уніфікованість продукції, вигідне географічне розташування поблизу родовищ корисних копалин дозволяють відзначити, що вони мають приблизно однаковий рівень ділової репутації. Тому, в аспекті оцінювання клієнтського капіталу, варто акцентувати увагу на стійкості клієнтських зв'язків. Якісні показники ЗРП усіх виробників на вітчизняному ринку незначно відрізняються, тобто споживачі можуть вільно перейти від споживання продукції одного постачальника на споживання продукції іншого виробника. Зниження рівня стійкості клієнтської бази у 2011 році на всіх досліджуваних підприємствах зумовлено збільшенням обсягів експорту на ринки Європи з Росії. Феноменальне з економічної точки зору зростання металургійної промисловості Китаю дозволило переорієнтувати поставки ЗРП вітчизняними гірничодобувними компаніями на ринки Південно-Східної Азії.

Висновок. Підвищення ефективності управління інтелектуальним капіталом гірничодобувних підприємств зумовлює виключну увагу з одного боку, до акумулювання професійних компетенцій персоналу, з іншого, — до організаційно-інвестиційних аспектів впровадження прогресивних рішень у виробництво. Органічний зв'язок структурних елементів інтелектуального капіталу дозволить підвищити результативність діяльності комбінатів: зростання інноваційного рівня технологічних процесів сприятиме нарощенню якісних параметрів продукції, що дозволить розширити клієнтську базу на ринках Західної Європи.

Література

1. Бауліна Т.В. Інтелектуальний капітал: стратегічний ресурс трансформації національного господарства [Монографія]. — К.: МНТУ ім. Ю. Бугая, вид-во Вишемирський В.С., 2009. — 276 с.
2. Ковтуненко К. В. Основні підходи до формування інтелектуального капіталу: зміст та роль в інноваційному розвитку підприємства / К.В. Ковтуненко // Економіка розвитку . — 2013. — № 3. — С. 59—62.
3. Ткаченко А.О. Поняття та структура інтелектуального капіталу підприємства / А. О. Ткаченко // Управління розвитком . — 2013. — № 12. — С. 27—29.
4. Топільницька Я.О. Особливості сучасного менеджменту інтелектуального капіталу акціонерних товариств / Я. О. Топільницька // Вісник Одеського національного університету. Економіка . — 2013. — Т. 18, Вип. 2(1). — С. 171—174.
5. Вакульчик О.М. Визначення вартості інтелектуального капіталу як фактора інноваційної активності підприємств гірничо-металургійного комплексу / О.М. Вакульчик, Г.Л. Ступнікер // Економічний вісник Національного гірничого університету . — 2008. — № 4. — С. 53—60.
6. Короленко Р.В. Дослідження дефіциту людського капіталу на гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу / Р.В. Короленко // Європейський вектор економічного розвитку . — 2013. — № 2. — С. 133—140.
7. Іщенко М.І. Ресурсні детермінанти фінансово-економічних результатів діяльності підприємства / М.І. Іщенко // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. — 2013. — № 2. — С. 29—36.
8. Гелевачук З.Й. Позиціонування вітчизняних гірничо-видобувних підприємств на світовому ринку залізничної продукції // З.Й. Гелевачук / Формування ринкової економіки. — Спецвипуск: «Економіка підприємства: теорія та практика». — 2012. — С. 63—72.
9. Нусінов В. Я. Організаційні засади створення інформаційної підсистеми стратегічного управління в умовах гірничо-збагачувальних підприємств України / В. Я. Нусінов, А. А. Варава // Економіка промисловості . — 2012. — № 3—4. — С. 201—207.

Reference

1. Baulina, T.V. (2009) *Intelektual'nyj kapital: stratehichnyj resurs transformatsii natsional'noho hospodarstva: [Monohrafiia]* Kyiv: MNTU im. Yu. Buhaia (in Ukr).
2. Kovtunenka, K.V. (2013) Osnovni pidkhody do formuvannia intelektual'noho kapitalu: zmist ta rol' v innovatsijnomu rozvytku pidpriemstva. *Ekonomika rozvytku*. 3., 59—62 (in Ukr).
3. Tkachenko, A.O. (2013) Poniattia ta struktura intelektual'noho kapitalu pidpriemstva. *Upravlinnia rozvytkom*. 12, 27—29 (in Ukr).
4. Topil'nyts'ka, Ya.O. (2013) Osoblyvosti suchasnogo menedzhmentu intelektual'noho kapitalu aktsionernykh tovarystv. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Ekonomika*. 2(1), 171—174 (in Ukr).
5. Vakul'chuk, O.M., Stupniker, H.L. (2008) Vyznachennia vartosti intelektual'noho kapitalu iak faktora innovatsijnoi aktyvnosti pidpriemstv hirnycho-metallurhiynoho kompleksu. *Ekonomichnyj visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu*. 4, 53—60 (in Ukr).
6. Korolenko, R.V. (2013) Doslidzhennia defitsytu liuds'koho kapitalu na hirnycho-zbahachuval'nykh kombinatakh Kryvbasu. *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku*. 2, 133—140 (in Ukr).
7. Ischenko, M.I. (2013) Resursni determinanty finansovo-ekonomichnykh rezul'tativ diial'nosti pidpriemstva. *Visnyk Kryvoriz'koho ekonomichnoho instytutu KNU*. 2, 29—36 (in Ukr).
8. Helevachuk, Z.J. (2012) Pozytsonuvannia vitchyznianskykh hirnycho-vydobuvnykh pidpriemstv na svitovomu rynku zalizorudnoi produktsiiu *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. — Spetsvypusk: «Ekonomika pidpriemstva: teoriia ta praktyka»*, 63—72 (in Ukr).
9. Nusinov, V.Ya., Varava, A.A. Orhanizatsijni zasady stvorennia informatsijnoi pidsystemy stratehichnoho upravlinnia v umovakh hirnycho-zbahachuval'nykh pidpriemstv Ukrainy. *Ekonomika promyslovosti*. 3—4, 201—207 (in Ukr).

УДК 330.13:664

В.В. Буханець, к.е.н., доц. кафедри економіки, організації та управління підприємствами Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ПОТЕНЦІАЛ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

V. Bukhanets, PhD (Economics), associate professor of department economics, organization and management of enterprises Krivoy Rog State University Economics Institute «Krivoy Rog National University»

POTENTIAL ENSURE EFFICIENCY METALLURGICAL INDUSTRY UKRAINE

Анотація: У статті представлено результати оцінювання ефективності діяльності національних металургійних підприємств за показниками фінансово-економічного стану та на основі ресурсних факторів, що безпосередньо впливають на рівень конкурентоспромож-

ності металургійного бізнесу України на світовому ринку. Наведено аргументацію того, що однією з основних проблем металургійних підприємств є неефективні дії топ-менеджменту. Доведено необхідність розвитку управлінського потенціалу металургійних підприємств на засадах концепції динамічних здатностей.

Abstract. The paper presents the results of performance measurement domestic steel companies on indicators of financial and economic status and resource-based factors that directly affect the level of competitiveness of Ukraine steel business in the global market. Presented arguments that a major problem steel enterprises are inefficient actions of top management. The necessity of management capacity steel enterprises based on the concept of dynamic capabilities.

Ключові слова: ефективність, підприємства металургійної промисловості, техніко-технологічний потенціал, управлінський потенціал, фінансово-економічні результати.

Keywords: efficiency, metallurgical industry, technical and technological potential, management potential, financial and economic results.

Постановка проблеми. Світова економічна криза сформувала якісно нову ситуацію в національному економічному просторі — різке скорочення грошового потоку від експорту сировинних ресурсів, відтік дешевих кредитних ресурсів з фінансових ринків, що призвело до радикальної зміни обсягу і структури попиту на продукцію промислових підприємств, у тому числі металопродукції. Можливості інерційного зростання вітчизняних підприємств металургійної промисловості на сьогодні є вичерпаними, а перехід до розвитку на основі інновацій здійснюється настільки повільними темпами, що ставить під сумнів подальші перспективи ефективного розвитку металургійного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку вітчизняних металургійних підприємств досліджена в наукових працях О. Амоши, А. Бережної, В. Богачова, І. Вовк, О. Гайдатова, Л. Збаразької, С. Кулицького, В. Кисіля, В. Мазура, О. Мінаєва, В. Нікіфорової, Ю. Чентукова, В. Ращупкіної, Є. Смирнова, Н. Шевчук.

Постановка завдання. Незважаючи на чисельну кількість наукових досліджень в області забезпечення ефективності господарювання вітчизняних металургійних підприємств, на практиці ситуація тільки погіршується. Тобто виникає необхідність наукового пошуку таких потенційних сфер, ефективний вплив на які ініціював би потужні позитивні зміни в розв'язанні системних проблем національного металургійного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Металургія є провідною галуззю промисловості України, обсяги виробництва якої забезпечують понад 20 % ВВП країни. Чорні метали й вироби з них також посідають одне з найважливіших місць у структурі українського експорту, формуючи 30—40% усіх експортних і до 30 % валютних надходжень в Україну [5, с. 290]. Однак динаміка основних показників діяльності підприємств металургійної промисловості характеризуються негативною динамікою змін. Так, протягом 2007—2013 рр. частка продукції металургії у загальному обсязі промислового виробництва знизилася з 22 % у 2007 р. до 15,4 % у 2013 р. (рис. 1). Відбувається зміщення рейтингових позицій українських виробників сталі серед світових лідерів на 10 рейтингову позицію, поступаючись Бразилії та Туреччині, які у післякризовому періоді значно наростили обсяги виробництва [6, с. 13]. Забезпечуючи 25,6 % валютних доходів від експорту товарів, варто констатувати, що у 2013 р. експорт металургійної продукції скоротився порівняно з 2012 р. на 6,8 %, з 2011 р. — на 18,6 %. У товарній структурі імпорту домінують види продукції з порівняно більш високою доданою вартістю, натомість структура експорту характеризується сировинною спрямованістю.

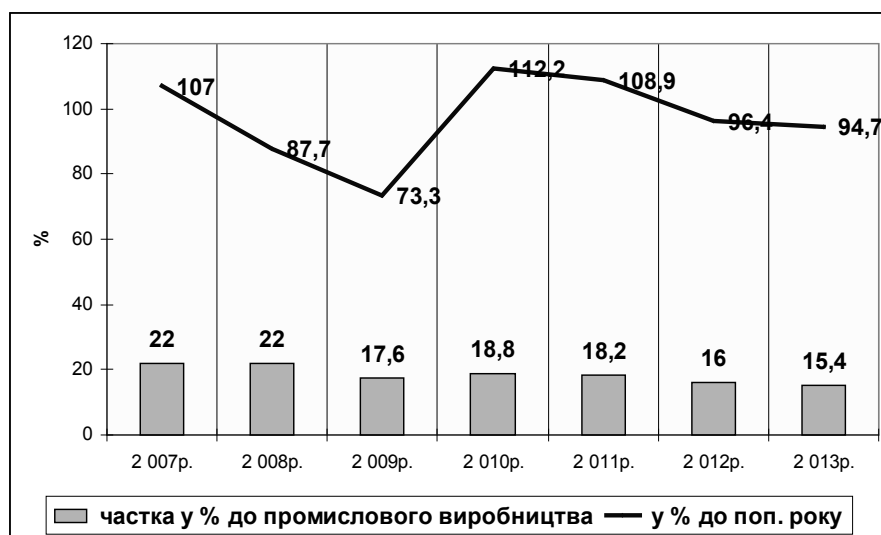


Рис. 1. Показника виробництва продукції підприємствами металургійної промисловості України у 2007—2013 рр.

Протягом 2007—2013 рр. відбувається зниження і основних показників, що характеризує фінансовий стан національних підприємств металургійної промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ У 2007—2013 РР. [РОЗРАХОВАНО АВТОРОМ]

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Показники фінансової стійкості							
1. Коефіцієнт автономії	0,58	0,44	0,39	0,34	0,34	0,33	0,29
2. Коефіцієнт перманентного капіталу	0,69	0,59	0,53	0,46	0,52	0,59	0,51
3. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,28	0,27	0,23	0,19	0,27	0,38	0,31
4. Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,34	0,27	0,12	0,11	0,16	0,13	-0,03
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,22	0,02	-0,13	-0,12	-0,17	-0,36	-0,49
Показники ліквідності та платоспроможності							
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,17	0,11	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04
7. Проміжний коефіцієнт ліквідності	1,19	0,97	0,88	0,84	0,88	0,86	0,70
8. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,76	1,38	1,13	1,09	1,17	1,19	0,97
9. Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,27	1,01	0,87	0,89	0,85	0,73	0,67
Показники ділової активності							
10. Продуктивність активів, грн/грн	1,27	1,18	0,74	0,88	0,10	0,85	0,83
11. Тривалість обороту оборотних активів, днів	155	175	262	242	2003	210	209
12. Фондовіддача, грн/грн	5,32	5,20	2,63	3,57	0,37	2,07	1,89
13. Продуктивність праці, тис. грн/особу	340,80	460,22	372,36	557,94	72,43	652,76	661,87
Показники прибутковості (збитковості) (за чистим прибутком/збитком)							
14. Рентабельність реалізації продукції, %	7,29	2,24	-7,05	-2,85	-24,41	-7,32	-6,25
15. Рентабельність активів, %	9,24	2,65	-5,25	-2,51	-2,50	-6,25	-5,21
16. Рентабельність власного капіталу, %	16,03	6,06	-13,50	-7,34	-7,34	-18,91	-17,88

Починаючи з 2008 р. відбувається постійне зниження рівня незалежності металургійних підприємств від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Значення коефіцієнту автономії не відповідає нормальному та має тенденцію до постійного зниження. При цьому відбувається і зниження частки перманентного капіталу у загальній його величині з 0,69 у 2007 р. до 0,51 у 2013 р. І хоча частка довгострокових позикових джерел фінансування бізнесу у 2013 р. зросла порівняно з рівнем 2007—2011 рр., але відбулося помітне зниження даного показника порівняно з 2012 р. Протягом 2007—2012 рр. відбувалося постійне зниження коефіцієнту маневреності власних коштів і у 2013 р. металургійні підприємства відчули дефіцит перманентного капіталу. Починаючи з 2009 р. спостерігається зростання дефіциту величини власних оборотних коштів, що зумовило нестійкий рівень фінансового стану підприємств досліджуваної галузі.

Негативну тенденцію мають і показники ліквідності та платоспроможності вітчизняних металургійних підприємств. Протягом 2007—2013 рр. лише показник проміжної ліквідності відповідав значенням встановлених нормативів. Показники платоспроможності, абсолютної та поточної ліквідності погіршуються та набули критично низьких значень у 2013 р.

Основні показники ділової активності (продуктивність активів, тривалість обороту оборотних активів) та прибутковості/збитковості також свідчать про загострення кризових явищ в металургійній промисловості. З 2009 р. господарська діяльність підприємств галузі в цілому характеризується як збиткова, що відповідно дозволяє говорити про руйнування доданої вартості національного металургійного бізнесу.

Результати системного дослідження рівня конкурентоспроможності підприємств металургійної промисловості дозволяє сформулювати основні причини погіршення фінансово-економічних результатів їх господарської діяльності:

- рівень витрат на виробництво металопродукції на вітчизняних підприємствах є більш високим порівняно з зарубіжними конкурентами. Так, відповідно до експертних оцінок перевищення витрат на сировину та матеріали в процесі виробництва квадратної заготовки із конвертерної сталі в Україні є більшими ніж у Росії від 7 до 30 % [2]. Витрати коксу на 1 т прокату на вітчизняних металургійних підприємствах є більшими ніж на російських на 22,1 %, японських — на 77,1 %, американських (США) — на 94,4 % [8]. Витрати на паливно-енергетичні ресурси в структурі собівартості металопрокату складають 50 %, тоді як у промислово розвинених країнах значення даного показника коливається на рівні 20 % [4]. Рівень енергомісткості чавуну на вітчизняних підприємствах на 30 % вищий, ніж у зарубіжних конкурентів;

- критичний стан техніко-технологічного потенціалу. Рівень зносу металургійних агрегатів на вітчизняних промислових підприємствах становить в середньому більше 60 %, а за окремими групами обладнання — мартенівські печі, прокатні стани — до 80 % [4]. Понад нормативні терміни експлуатуються 89 % доменних печей, 87 % мартенівських печей, 26 % конверторів, майже 90 % прокатних станів, 54 % коксових батарей. Утримання морально застарілого та зношеного устаткування (мартенівських печей, енергомісткого обладнання аглофабрик, збагачувальних підприємств, прокатних цехів, доменних печей, тощо) призводить до зниження прибутковості металургійного виробництва [1, 10]. За технологічною структурою виробництва сталі українські металурги майже удвічі відстають від більшості країн — конкурентів за обсягами і часткою безперервного розливу сталі та у 6—12 разів — за часткою виплавки електросталі [5, с. 293]. Внаслідок низького технологічного рівня виробництва трудомісткість однієї тонни сталі в Україні складає 52,8 людино-години, тоді як у Росії цей показник 38,1, у Німеччині — 16,8 людино-години. [5, с. 295];

- низький рівень інвестиційної активності. Протягом 2007 — 2012 рр. обсяг інвестицій в основний капітал на тону виплавленої сталі зменшився на 34,3 % (з 387,4 грн/т до 254,6 грн/т). За цим показником вітчизняні металургійні підприємства відстають від своїх основних конкурентів — Росії та Китаю — у 1,5—2,0 рази [1, 10]. При цьому варто зазначити, що на вітчизняних підприємствах капіталовкладення здійснюються в основному у доменний і сталеплавильний переділи, які

пов'язані з виробництвом напівфабрикатів, в той час як у Росії та Китаї активно модернізується прокатне виробництво з орієнтацією на виготовлення високоякісної продукції;

- досить повільними темпами відбуваються зрушення в основу яких покладені інновації. Витрати на інноваційну діяльність у розрахунку на 1 грн реалізованої продукції у 2013 р. порівняно з 2007 р. скоротилися у промисловості в 2,1 разу, машинобудуванні — 1,3 разу, металургії — 3,3 разу. Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації металургійної продукції у 2013 р. порівняно з 2007 р. скоротилася майже в 4 рази.

Результати економічного оцінювання ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств металургійної промисловості дозволяють констатувати, що вітчизняні металургійні підприємства поступово втрачають конкурентні позиції на зовнішніх та внутрішніх ринках, що підсилюється тенденцією світового перевиробництва металопродукції, наявністю надлишкового обсягу виробничих потужностей та їх техніко-технологічної відсталості в Україні. В сучасній вітчизняній науковій літературі визначають досить широке коло заходів, які стосуються державної підтримки металургійних підприємств. В основному вони стосуються податкової, митної, тарифної політики, а також зовнішньої торгівлі. Крім того, в науковій літературі наголошується на доцільності реалізації заходів з розширення внутрішнього попиту на металопродукцію, з активізації інноваційної діяльності в металургії, з реструктуризації підприємств та вирішенню соціальних та екологічних проблем. Однак, визначені заходи є очевидними та зрозумілими вже не один десяток років як на макро-, мезо, так і макрорівнях. Виникає питання: чому сьогодні підприємства металургійної промисловості знаходяться в такому критичному стані?

Відповідь на дане питання, на наш погляд, доцільно шукати в діях менеджменту підприємств. Для пояснення авторської позиції доцільно звернути увагу на такі факти. Протягом 2006—2013 рр. капіталовкладення на ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» склали всього 2 000 млн дол. США або 33 дол. /т, що майже вдвічі менше ніж на металургійних підприємствах компанії Метінвест. Протягом останніх п'яти років на даному підприємстві змінилося чотири керівники, що є нетиповою ситуацією для історії вітчизняного металургійного бізнесу. Протягом цих років були озвучені стратегічні плани, які передбачали доведення обсягів виробництва до 12 млн т сталі на рік, будівництво аглофабрики, конверторного цеху, машин безперервного литва заготовок, тотальна модернізація доменного цеху, будівництво глибоководного порту, покупка Криворізького ГЗК окислених руд [9]. Єдиний об'єкт, який був побудований, — машина безперервного литва заготовок і запущений лише наприкінці 2012 р. За словами нинішнього генерального директора ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» Артема Полякова: «...зараз на підприємстві не бюджет розвитку, не бюджет масштабних будівництв, а бюджет збереження обсягів під час кризи» [7]. Показовими є інвестиційні плани компанії Метінвест, відповідно до яких передбачалося, що у 2012 р. щомісячні капіталовкладення в модернізацію будуть на рівні 101 млн дол. За рахунок сплати дивідендів акціонерам у розмірі 800 млн дол. інвестиційна програма Метінвесту була зменшена топ-менеджментом на 477 млн дол або на 40 % від запланованого рівня до 735 млн дол. [3]. У 2013 р. капіталовкладення зменшилися ще вдвічі — до 370 млн дол., при цьому у січні 2013 р. холдинг задекларував виплату дивідендів акціонерам у розмірі 210 млн дол., а у березні — ще 400 млн дол., тобто в сукупності 610 млн дол., що більше ніж чистий прибуток Метінвесту за 2012 р., який склав 435 млн дол.

Можна навести ще дуже багато прикладів, що характеризують неефективні дії менеджменту металургійних компаній. Однак, з наукової точки зору ми можемо говорити про те, що перед металургійними компаніями стоять проблеми системного характеру, які не можна вирішити інструментами операційного управління та розовими діями. При цьому напрямки трансформації управлінського потенціалу визначаються станом існуючої ресурсної бази, яка за результатами економічного оцінювання не відповідає сучасним параметрам світового металургійного виробництва.

Висновки. З метою розв'язання проблем системного характеру, наявність яких можна констатувати на вітчизняних підприємствах металургійної промисловості, доцільним є зосередження на розвитку управлінського потенціалу, в основу якого має бути закладений органічний розвиток ключових та динамічних здатностей. Відновлення конкурентоспроможності металопродукції може бути забезпечено лише за умови проактивної стратегічної поведінки відповідних суб'єктів господарювання, що базується на умовах пріоритетного розвитку динамічних здатностей та відповідає випереджальному типу інноваційного розвитку бізнес-структур.

Література

1. Исследование. Проблемы и перспективы горно-металлургического комплекса Украины. Электронный ресурс //Режим доступа: <http://corporativ.info/?/review/3839/>
2. Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы / В.Мазур // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.sostav.ua.news/2010-03/02/8/29805>
3. Метінвест. Офіційний сайт компанії. Электронный ресурс // Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ua/investors/reports>
4. Никифорова В.А. Стратегические направления промышленной политики в металлургической отрасли Украины в посткризисный период. / В.А. Никифорова // Экономика промышленности. — 2012. — №1 — 2. — С. 113—120
5. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін.; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. — Запоріжжя : КПУ, 2014. — 798 с.
6. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2014. — 200 с.
7. Самофалов А. Стальные джунгли. Почему Криворожсталь терпит убытки. Электронный ресурс / А. Сафонолов // Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1358786-stalnye-dzhungli-pochemu-rivorozhstal-terpit-ubytki>
8. 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.
9. УКРРУДПРОМ. Офіційний сайт. Электронный ресурс. // Режим доступа: <http://www.ukrrudprom.ua>
10. Шевчук Н.В. Конкурентоспроможність підприємств чорної металургії України на основі ресурсних факторів / Н.В. Шевчук, Є.В. Смирнов // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. — 2013. — № 2. — С. 41—46.

References

1. Issledovanie. «Problemy i perspektivy gorno-metallurgicheskogo kompleksa Ukrainyi.» Elektronnyy resurs //Rezhim dostupa: <http://corporativ.info/?/review/3839>
2. Mazur V. «Metallurgiya Ukrainyi: sostoyanie, konkurentosposobnost, perspektivy.» Elektronnyy resurs //Rezhim dostupa: <http://www.sostav.ua.news/2010/03/02/8/29805>
3. MetInvest. OfitsIyniy sayt kompaniyi. Elektronnyy resurs //Rezhim dostupa: <http://www.-metinvestholding.com/ua/investors/reports>
4. Nikiforova V. «Strategicheskie napravleniya promyshlennoy politiki v metallurgicheskoy otrasli Ukrainyi v postkrizisniy period.», no 1— (2012): 113—120.
5. Alimov O., Amosha O., Lyashenka V. (2014) *Pershiy etap modernIzatsIYi ekonomIki UkraYini: dosvId ta problemi* ZaporIzhzhya : KPU (in Ukr).

6. Amosha O., Vishnevskii V., Zbarazska L. (2014) *Promislovist i promislova politika Ukraini 2013: aktualni trendi, vikliki, mozhlivostl: nauk-analit. dopovid* Donetsk : KPU (in Ukr).
7. Samofalov A. «Stalnyiye dzhungli. Pochemu Krivorozhstal terpit ubytki. « Elektronnyi resurs //Rezhim dostupa: forbes.ua/magazine/forbes/1358786-stalnye-dzhungli-pochemu-krivorozhstal-terpit-ubytki
8. Smirnov E.V. (2014) *Upravlinnya resursami pidpriemstva: avtoref. dis. na здобуття наук. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami (za vidami ekonomichnoyi diyalnostl)»* Kyiv : KNEU (in Ukr).
9. UKRRUDPROM. Ofitsiyniy sayt. Elektronnyi resurs. // Rezhim dostupu: <http://www.ukrrudprom.ua>
10. Shevchuk N.V., «Konkurentospromozhnist pidpriemstv chornoyi metalurgiyi Ukraini na osnovi resursnih faktoriv», no 2, (2013): 41— 46.

УДК336.741.242:330.131.7

О.О. Павлюк, к.е.н., доц. кафедри
міжнародних фінансів ДВНЗ
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Pavliuk O. O., Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at International Finance
Department of Kyiv National Economic
University named after V. Hetman

BANKING POLICY OF FOREIGN EXCHANGE RISK MANAGEMENT

Анотація. Закономірності валютної торгівлі та прогнозування динаміки валютних курсів впливають на прийняття ефективних управлінських рішень комерційного банку. Валютні ризики виникають у результаті несприятливих змін валютних курсів. Це обумовлює актуальність дослідження процесів, що відбуваються на світовому та локальному валютних ринках.

Annotation. Regularities of foreign currency exchange and forecasting of currency trends impact of making effective decisions of commercial bank. Currency risks appear in a result of adverse changes of currency rates. This makes important to explore the processes coming about the world and local currency markets.

Ключові слова: валютний курс, валютний ризик, управління валютним ризиком, валютна позиція, методи оцінки валютного ризику, ліміти валютної позиції.

Key words: exchange rate, foreign exchange risk, currency management, foreign exchange position, evaluation of foreign exchange risk, currency limits.

Одним із важливих напрямків аналізу валютного курсу є вивчення закономірностей його коливань. Цей напрямок моніторингу в кінцевому підсумку дозволяє вивчати міру ризику, яка пов'язана з коливаннями валютного курсу. Це особливо актуально для банку при здійсненні форексних операцій, які передбачають відкриття валютної позиції. Вивчення закономірностей коливань дає змогу вивчати підходи до визначення обмеження впливу ризику змін валютного курсу на фінансовий результат банку, через оптимізацію розміру валютної позиції. Докорінні зміни економіки України в другій половині 90-х років довели доцільність використання й оцінки економічного ризику та були усвідомлені вченими та керівниками різних рівнів управління країни. Саме на аналізі, оцінках і моделюванні економічного роз-

витку акцентується увага провідних українських науковців, таких як В.В. Вітлінський (1,2), О.М. Ястремська (3), А.М. Єріна (4) та їхніми численними учнями. Вчені цієї школи вносять суттєвий вклад як у методологічні питання щодо теорії ризику та невизначеності, так і стосовно його інструментарію.

Згідно з дослідженням, проведеним восени 2003 р. незалежним лондонським дослідницьким Центром вивчення фінансових інновацій (Centre for Study Financial Innovation), не останнє місце серед питань, які найбільш хвилюють банкірів у різних країнах, займають проблеми вдосконалення корпоративного управління, методи оцінки ризиків, пов'язаних з ускладненням фінансових інструментів, що використовуються. (5) У цьому контексті заслуговує на увагу напрацювання Базельського комітету банківського нагляду, якій надає рекомендації світовій банківській системі в контексті управління ризиками в своїх нормативних актах, зокрема в Міжнародній конвергенції виміру капіталу та стандартів капіталу (Базель 2) (6).

У сучасних умовах проблеми банківських ризиків не можна розглядати зовні тієї дискусії і концептуально-методологічних розробок, які здійснюються міжнародним банківським співтовариством. Впродовж тривалого періоду функціонування кредитних і фінансових інститутів, по мірі накопичення досвіду кредитування в країнах з ринковою економікою, періодично загострювалася проблема банківських ризиків, особливо кредитних. Виникла потреба в узагальненні цього досвіду і встановлення однакових вимог до діяльності банків різних країн.

Тому основною метою статті є формулювання загальних положень управління валютними ризиками, яка може стати основою внутрішньобанківської політики.

Завданнями роботи є: окреслення загальних положень політики управління валютним ризиком банку, визначення джерел валютного ризику та його наслідків, визначення принципів управління валютним ризиком банку.

За кожною іноземною валютою та кожним банківським металом визначається підсумок за всіма балансовими та позабалансовими зобов'язаннями. Оскільки валютний ризик виникає за наявності в банку відкритої валютної позиції (в одній або декількох валютах чи банківських металах) та зміни курсів відповідних валют або банківських металів. Відрізняють коротку та довгу валютну позицію. Відкрита валютна позиція є короткою, якщо обсяг зобов'язань за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг вимог і довгою, якщо обсяг вимог за іноземними валютами та банківськими металами перевищує обсяг зобов'язань.

Як відомо, валютна позиція банку включає наступні компоненти:

1. Балансова позиція в кожній валюті (в тому числі і в гривні) та у банківських металах, які розраховуються як усі балансові активи за мінусом усіх балансових зобов'язань (тобто, всі суми, які будуть отримані за мінусом всіх сум, що підлягають виплаті за відповідними спотовими операціями).

Балансова позиція включає:

— Чисту спот позицію — всі позиції активів за мінусом позиції пасивів, у тому числі нараховані відсотки (незалежно від того, чи було проведено стягнення), збори, комісії, які не конвертовані у гривню, у відповідній валюті (у тому числі в гривні);

— Чисту спот позицію у банківських металах, тобто всі операції у валютах (у тому числі в гривнях), або в банківських металах з датою валютування сьогодні, ТОД або ТОМ.

2. Позабалансова позиція в кожній валюті (у тому числі в гривні та євро) та у банківських металах, які розраховуються як усі суми, які будуть отримані за мінусом усіх сум, що підлягають виплаті за відповідними форвардними операціями.

Позабалансова позиція включає:

— чиста форвард позиція — це всі суми, які будуть отримані за мінусом усіх сум, що підлягає виплаті за обмінними форвардними операціями або форвардними операціями з банківськими металами, у тому числі ринкова вартість валюти і ф'ючерси банківських металів та основна (умовна сума) валютних свопів, які не включені в спот позицію (наприклад, остаточний курс умовної суми), тобто, всі

операції у валютах (у тому числі в гривні) або в банківських металах з датою валютування більше ніж три дні;

- ринкова вартість опціонів, що не відносяться до вищезазначених пунктів;
- ринкова вартість інших деривативів (ринкова вартість облігацій, що випущені з можливістю їх заміни на акції, процентних свопів, угод про майбутню процентну ставку тощо, у валютах (у тому числі в гривні)).

Для цілей управління валютним ризиком банку слід розрізняти валютну позицію, яка виникнула в результаті діяльності Банківської книги та валютної позиції, яка виникнула в результаті діяльності Торговельної книги.

Банківська книга — це частина загального портфелю банку, яка складається з об'єктів, щодо яких банк має чіткі наміри утримувати їх у своїй власності з метою отримання економічного доходу у вигляді приросту капіталу.

До валютна позиція, що виникнула в результаті діяльності Банківської книги відносять також неторгову відкриту валютну позицію — відкриту валютну позицію, яка виникає у банку внаслідок здійснення неторгових операцій і формується за рахунок купівлі-продажу банком готівкової іноземної валюти в операційній касі та обмінних пунктах, купівлі банківських металів в операційних касах банку та викупу нерозмінного залишку іноземної валюти за гривню при виплаті переказів або процентів за депозитами фізичних осіб.

Валютна позиція, що виникає в результаті діяльності торговельної книги, включає торгову відкриту позицію — відкриту позицію, яка виникає у банку при здійсненні торгових (арбітражних) операцій з метою отримання спекулятивних доходів у тому числі і відкриту валютну позицію по операціям хеджування та опціонних контрактах (у частині торговельної діяльності).

Прямі втрати від валютного ризику можуть виникнути як результат переоцінки активів і зобов'язань банку в іноземній валюті у національну валюту, що здійснюється під час кожної зміни офіційного валютного курсу.

Торговельна книга — це частина загального портфелю банку, яка складається з об'єктів, щодо яких банк має чіткі наміри продавати в найближчому майбутньому та отримати спекулятивний дохід від коливання цін на банківські метали або від курсів іноземних валют. Як правило, до Торговельної книги відносяться цінні папери, валюта та банківські метали. До торговельної книги також відносять ту частину позицій банку, яка утворилася внаслідок проведення клієнтських операцій.

Таким чином, можна зробити висновок, що валютний ризик — це наявний або потенційний ризик надходжень і капіталу, який виникає через коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали. Виходячи з банківської практики, валютний ризик поділяється на три основні складові:

- транзакційний ризик, якій полягає в тому, що коливання курсів іноземних валют впливають на реальну вартість відкритих валютних позицій. Цей ризик, як правило, впливає з операцій маркетмейкерства, дилінгу і утримання позицій в іноземних валютах;

- трансляційний ризик (ризик перерахування курсу однієї валюти в іншу). Цей вид ризику притаманний банкам, які мають дочірні компанії або філії за кордоном, та полягає в тому, що величина еквівалента валютної позиції у звітності змінюється в результаті змін обмінних курсів, які використовуються для перерахування залишків в іноземній валюті у відповідну (національну) валюту;

- економічний валютний ризик полягає у змінах конкурентоспроможності банку або його структур на зовнішньому валютному ринку через суттєві зміни обмінних курсів.

Якщо певний банк не має за кордоном ані дочірніх компаній, ані філій, то він є нечутливим до трансляційного ризику. У разі якщо банк відноситься до міжнародної Групи, то у нього низька чутливість до економічного валютного ризику. Такому банку слід концентруватися на управлінні транзакційного ризику.

Аналіз основних джерел походження валютного ризику дозволяє зробити висновок, що валютний ризик має кілька специфічних непрямих наслідків, які

пов'язані з особливостями управління активами і пасивами в іноземній валюті. До таких наслідків, на мою думку, слід віднести такі:

1. зменшення доходів в іноземній валюті, які переведені в національну валюту. При здійсненні кредитування в іноземній валюті та зниженні курсу іноземної валюти до національної валюти виникає ризик зменшення абсолютного обсягу процентних доходів номінованих в іноземній валюті та переведених в національну валюту;

2. зростання кредитного ризику. Внаслідок зростання курсу іноземної валюти збільшуються витрати на обслуговування кредиту у позичальників, які отримують доходи в національній валюті;

3. зниження платоспроможності банку. Внаслідок зростання курсу іноземної валюти збільшуються витрати на обслуговування власних боргів банку в іноземній валюті.

З метою попередження вищезазначених наслідків банкам слід дотримуватися стратегій в основі яких повинні бути такі принципи:

— при здійсненні операцій з валютою банкам слід прагнути мінімізації збитків, які можуть бути завдані, якщо банк визнає наявність валютного ризику та його можливий вплив на свої операції;

— банк повинен здійснювати валютні операції, які пов'язані з високим рівнем валютного ризику у межах відповідних лімітів щодо обсягу валютних позицій і лімітів допустимих збитків;

— у разі стійкої тенденції до підвищення курсу іноземної валюти, банк утримує довгу валютну позицію в цій валюті. А у разі, якщо існує стійка тенденція до зниження курсу — коротку валютну позицію, що при переоцінці може принести банку додатковий дохід.

Слід зауважити, що при управлінні валютним ризиком банку слід дотримуватися рекомендацій НБУ. Тому максимально можливий розмір позицій банк повинен утримувати в межах лімітів НБУ шляхом щоденного контролю їх фактичних значень. Якщо існують відхилення або порушення, то банку слід приводити їх у визначені межі.

Ліміти тимчасово не встановлюються, якщо банк тимчасово відмовляється від проведення операцій з торговою відкритою позицією через їх підвищену ризикованість.

Управління валютною позицією банку повинно здійснюється як на рівні банку, так і на рівні його філій.

Основними методами, які використовують банки України для оцінки валютного ризику є наступні:

- експертний метод;
- вартість під ризиком (VaR);
- аналіз чутливості.

Експертний аналіз включає заходи, які являють собою щоденний аналіз обсягу та структури відкритої валютної позиції. Шляхом співставлення рівня ризику валюти з обсягом відкритої валютної позиції та її станом (коротка або довга) можна зробити висновки та надати пропозиції щодо прийняття управлінських рішень щодо обмеження обсягу позиції відповідної валюти. Основною складовою експертного аналізу є також щомісячний аналіз стану валютного ринку та результатів тенденцій змін валютних курсів. Такий аналіз являє собою оцінку волатильності валютного курсу та тенденцій його змін, шляхом вивчення світових і локальних економічних новин, які впливають на котирування валют.

Метод VaR є методом економічної вартості, який вимірює потенційну втрату ринкової вартості внаслідок коливань валютних курсів. При розрахунку VaR для аналізу ризику портфеля та взаємозв'язків між статтями портфеля можна використовувати такі статистичні методи, як розподіл ймовірностей, стандартні відхилення та матриці варіації-коваріації. Показник VaR вимірює очікувані максимальні втрати від валютного ризику з заданим рівнем довіри. Підхід VaR використовує три основні методи: аналітичний метод варіації-коваріації, метод історичного моделю-

вання та метод Монте Карло. Слід зауважити, найпоширенішим методом для оцінки ринкового ризику є VaR, розрахований з використанням методу історичного моделювання. Метод історичного моделювання передбачає щоденну переоцінку позицій на основі динаміки ринкових курсів за певний визначений період спостереження. Емпіричний розподіл теоретичних доходів або втрат, які виникають внаслідок переоцінки аналізуються для визначення ефекту ринкових коливань за нормальних умов.

В процесі аналізу чутливості банків до валютного ризику досліджується зміна фінансового результату та власного капіталу банку в результаті можливих змін обмінних курсів, що встановлені на звітну дату, за умов що всі інші змінні характеристики залишаються фіксованими, а також зміни фінансового результату та власного капіталу банку в результаті можливих змін обмінного курсу, якій встановлено як середньозважений валютний курс, за умов, що всі змінні характеристики залишаються фіксованими. Аналіз чутливості банку до валютного ризику передбачає дослідження впливу результатів зміни офіційного курсу гривні щодо іноземних валют на діяльність банку. Як правило, з метою здійснення аналізу чутливості використовуються сценарії ревальвації або девальвації офіційного курсу гривні на 5 % щодо відповідної іноземної валюти.

У своїй діяльності банки прагнуть дотримуватися лімітів відкритої ВП, що відповідно до Закону «Про банки і банківську діяльність» (7) та Положення про порядок встановлення Національним банком України лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій і готівковій формах і контроль за їх дотриманням уповноваженими банками, затвердженим постановою Правління НБУ від 12.08.2005 р. № 290(8), встановлюються НБУ та є обов'язковими до виконання всіма банками в Україні, а саме:

1) ліміт загальної довгої відкритої ВП Банку (ЛІ3-1), який визначається як співвідношення величини перевищення обсягу вимог за купленою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом зобов'язань у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

НБУ встановив ліміт загальної довгої відкритої ВП Банку (ЛІ3-1) на рівні 20 %;

2) ліміт загальної короткої відкритої ВП Банку (ЛІ3-2), який визначається як співвідношення величини перевищення обсягу зобов'язань за проданою іноземною валютою та банківськими металами над обсягом вимог у гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

НБУ встановив ліміт загальної короткої відкритої ВП Банку (ЛІ3-2) на рівні 10 %.

Перелік активів та зобов'язань, необхідних для розрахунку вищезгаданих лімітів, визначається відповідно до Методичних рекомендацій до Положення про порядок встановлення Національним банком України лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій і готівковій формах і контроль за їх дотриманням уповноваженими банками, схвалених постановою Правління НБУ від 28.02.2009 року, № 109(9).

Відділ регулятивної звітності НБУ Управління звітності за національними стандартами Департаменту обліку та звітності Фінансовго блоку здійснює розрахунок лімітів відкритої ВП, встановлених НБУ, та звітує щодо їх дотримання перед НБУ та керівництвом Банку.

Управління з питань управління активами та пасивами здійснює аналіз і прогнозування лімітів відкритої ВП Банку, встановлених НБУ (ЛІ3-1, ЛІ3-2) та відповідає за дотримання Банком цих лімітів. Управління з питань управління активами та пасивами надає пояснення на запити НБУ щодо недотримання лімітів відкритої ВП (копії листів з поясненнями і надаються Управлінню звітності та контролю ринкових ризиків). У разі порушень лімітів відкритої ВП, встановлених НБУ, Управління з питань управління активами та пасивами надає пояснення Управлінню звітності та контролю ринкових ризиків і визначає заходи необхідні для приведення показників у норму та впроваджує їх.

Висновки:

1. Основним напрямком роботи банку є оцінка валютного ризику. На сьогоднішній день існують певні методики, які дозволяють проводити таку оцінку. Так, використання методики VaR, що базується на дослідженні форми розподілу, дозволяє визначити з заданою ймовірністю максимальну міру ризику втрат від зміни валютного курсу для відкритих валютних позицій у визначеному інтервалі часу.

2. Статистичний інструментарій моніторингу залежить від режиму валютного курсу, наявності валютних обмежень та адміністративного втручання державних органів (передусім Центрального банку) у процес формування ринкової ціни.

3. Управління валютним ризиком обмежується особливостями валютного ринку України. Згідно із законодавством України на валютному ринку банкам дозволяється здійснювати торгівлю валютою на поточному валютному ринку (операції «тод», «том», «спот») та на умовах «форвард» для хеджування ризиків зміни курсу іноземної валюти щодо іншої іноземної валюти і для хеджування ризику зміни курсу іноземної валюти щодо гривні. Банкам забороняється проводити операції з валютними деривативами (окрім дозволених видів форвардів), а також операції в іноземній валюті з іншими похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки, індекси.

4. На стан і динаміку кон'юнктури національного валютного ринку впливає використання національним банком жорстких заходів неринкового характеру: заборона купівлі/продажу твердої іноземної валюти за рахунок коштів комерційних банків, регламентація порядку здійснення міжбанківських угод. Вимоги дотримання нормативів валютної позиції, штрафні санкції за порушення діючих норм тощо.

Література

1. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В.В. Вітлінський. — К.: ДеміУР, 2007. — 212 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко, Л.Л. Маханець. — К.: КНЕУ, 2008. — 432 с.
3. Ястремська О.М. Ризик у процесі інвестиційної діяльності / О.М. Ястремська // Наукові праці Дон НТУ. — Серія: Економічна. — Вип.31-1. — Донецьк: ДНТУ, 2007. — С. 56—60.
4. Єріна А.М. Статистичні аспекти моніторингу валютного ринку / А. Єріна, Є. Павлюк. — К.: Києво-Могилян. акад., 1999. — 300, [9—13] с. — (Наукові записки).
5. Долговой кризис в Европе: причины и последствия. Материалы круглого стола //Деньги и кредит. — 2011. — 2011. — № 12. — С. 60.
6. Базельский комитет банковского надзора, Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bis.org.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність».[Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bank.gov.ua
8. Положення про порядок встановлення Національним банком України лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій та готівковій формах та контроль за їх дотриманням уповноваженими банками Правління НБУ від 12.08.2005 р. № 290. [Електронний ресурс].Режим доступу: www.bank.gov.ua
9. Методичні рекомендації до Положення про порядок встановлення Національним банком України лімітів відкритої валютної позиції в безготівковій та готівковій формах та контролю за їх дотриманням уповноваженими банками Правління НБУ від 28.02.2009 року, № 109. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bank.gov.ua.

References

1. Vitlins'kyj V.V. Analiz, otsinka i modeliuvannia ekonomichnoho ryzyku / V.V. Vitlins'kyj. — K.: DemiUR, 2007. — 212 s.

2. Vitlins'kyj V.V. Ryzykologhiia v zovnishn'oekonomichnij diial'nosti: navch. posib. / V.V. Vitlins'kyj, H.I. Velykoivanenko, L.L. Makhanets'. — K.: KNEU, 2008. — 432 s.
3. Yastrems'ka O.M. Ryzyk u protses i investysijnoi diial'nosti / O.M. Yastrems'ka // Naukovi pratsi Don NTU. — Seriia: Ekonomichna. — Vyp. 31—1. — Donets'k: DNTU, 2007. — s. 56—60.
4. Yerina A.M. Statystychni aspekty monitorynhu valiutnoho rynku / A. Yerina, Ye. Pavliuk. — K.: Kyievo-Mohylian. akad., 1999. — 300, [9—13] s. / (Naukovi zapysky).
5. Dolhovej kryzys v Evrope: prychny y posledstvyia. Materyaly kruhloho stola // Den'hy y kredyt. — 2011. — № 12. — S. 60.
6. Bazel'skyj komitet bankovskoho nadzora, Mezhdunarodnaia konverhentsyia yzmerenyia kapytala y standartov kapytala. [Elektronyj resurs]. Rezhym dostupu: www.bis.org.
7. Zakon Ukrainy «Pro banky i bankivs'ku diial'nist'». [Elektronnij resurs]. Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua
8. Polozhennia pro poriadok vstanovlennia Natsional'nym bankom Ukrainy limitiv vidkrytoi valiutnoi pozytsii v bezghotivkovij ta hotivkovij formakh ta kontrol' za ikh dotrymanniam upovnovazhenymy bankamy Pravlinnia NBU vid 12.08.2005 r. № 290. [Elektronyj resurs]. Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua
9. Metodychni rekomendatsii do Polozhennia pro poriadok vstanovlennia Natsional'nym bankom Ukrainy limitiv vidkrytoi valiutnoi pozytsii v bezghotivkovij ta hotivkovij formakh ta kontroliu za ikh dotrymanniam upovnovazhenymy bankamy Pravlinnia NBU vid 28.02.2009 roku, № 109. [Elektronyj resurs]. Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua.

УДК 330.131.5

О.В. Криворучкіна, к.э.н., доцент кафедри економіки підприємств ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ УКРАЇНИ

**O.V. Krivoruchkina, PhD (Geology),
associate professor
of enterprises economy department
KNEU named after Vadym Hetman**

EFFICIENCY OF MINING PLANT UKRAINE

Анотація: Здійснено ретроспективний аналіз ефективності діяльності вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів. Ідентифіковано проблемні аспекти їх функціонування. Актуалізовано проблематику підвищення техніко-технологічного рівня виробництва для забезпечення прогресивного вектору їх розвитку.

Abstract. Retrospective analysis of the effectiveness of the domestic mining and processing plants. Identified problematic aspects of their operation. Modified issues raise technical and technological level of production to ensure the progressive development of the vector.

Ключові слова: ефективність, капіталовіддача, рентабельність, залізорудна продукція, гірничо-збагачувальні комбінати.

Keywords: efficiency, kapitaloviddacha, profitability, iron ore production, mining and processing plants.

Постановка проблеми. Розробка залізорудних родовищ здійснюється у 50-ти країнах світу. Однак, більше 91 % виробництва залізорудної продукції (ЗРП) сконцентровано у десяти країнах. Україна займає друге місце за обсягами розвіданих запасів залізних руд, однак лише шосте місце в рейтингу країн за їх видобутком,

виробляючи близько 3 % світового обсягу ЗРП. Гірничо-видобувна галузь — є однією з пріоритетних сфер національної економіки. Із загального обсягу залізорудної продукції (ЗРП), яка видобувається в Україні, на долю підприємств Криворізького басейну припадає близько 80 %, при цьому частка ЗРП, отриманої відкритим способом коливається на рівні 85 %. Забезпечення економічного зростання вітчизняних промислових підприємств в динамічних умовах зовнішнього середовища вимагає підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних з дослідженнями функціонування та розвитком гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) знайшли своє відображення в працях Л. Варави [1], С. Максимова [2], В. Нусінова [3], О. Темченка [4], А. Турило [5]. Однак, динамічний характер ринку ЗРП доводить об'єктивну необхідність постійного моніторингу як фактичного стану ГЗК, так і резервів зростання ефективності їх діяльності.

Постановка завдання. Важливого значення набуває ретроспективний аналіз ефективності діяльності ГЗК, результати якого дозволяють ідентифікувати проблеми функціонування вітчизняних гірничодобувних підприємств і перспективні напрями їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Діяльність гірничо-збагачувальних підприємств має свої особливості, зумовлені залежністю економічних показників від гірничо-геологічних умов залягання та видобутку корисних копалин; обмеженістю запасів корисних копалин у родовищі, терміном функціонування підприємства та обсягом виробництва; погіршенням умов експлуатації родовища за глибиною та часом його відпрацювання.

Стратегічні орієнтири функціонування ГЗК підтверджується залежністю обсягів національного виробництва ЗРП від обсягів її споживання на світовому ринку та обсягів виробництва сталі в Україні (коефіцієнти детермінації $R^2 = 0,91$ та $R^2 = 0,97$) (рис. 1).

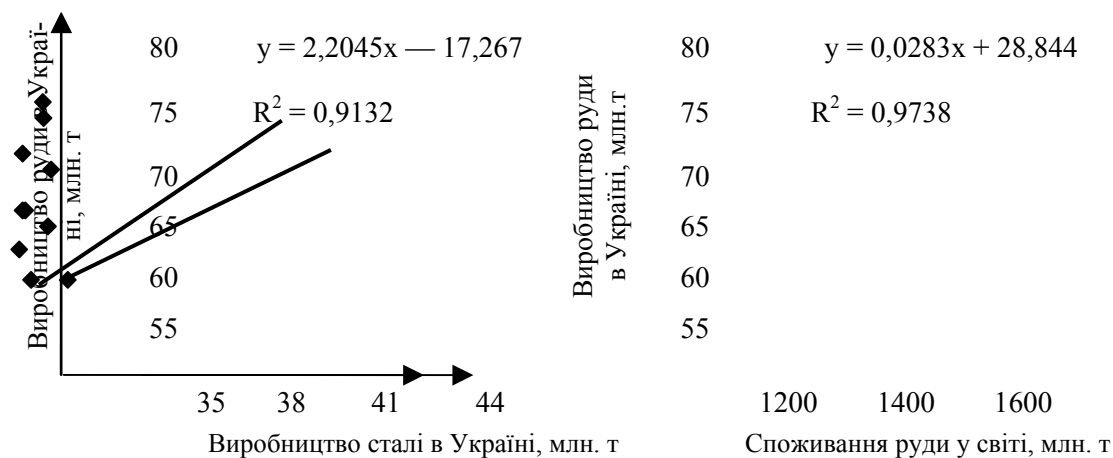


Рис. 1. Залежність обсягів реалізації ЗРП від ринкових тенденцій [6, с. 146]

Забезпечення прогресивного вектору розвитку ГЗК зумовлює виключну увагу до оцінювання капіталу підприємств та структури його розподілу в активах. Результати аналітичного оцінювання обсягів і структури джерел капіталу ГЗК дозволяють відзначити високий рівень забезпеченості власним капіталом. При цьому структура активів досліджуваних підприємств свідчить про диспропорційність їх формування з урахуванням специфіки діяльності комбінатів, для яких притаманний капіталомісткий характер виробництва. Станом на кінець 2013 року частка необоротних активів коливалася в середньому на рівні 30 %, відповідно, оборотних, — на рівні 70 %. При цьому зростання вартості необоротних активів відбувалося протягом 2009—2013 рр. не стільки за рахунок фактичного оновлення основних засо-

бів, стільки за рахунок їх переоцінки, що не сприяє підвищенню техніко-технологічного рівня виробництва.

Якісні параметри основних засобів, визначені за показниками частки устаткування, що відповідає основним засобам; середнього строку використання основних засобів; коефіцієнту прогресивності устаткування дозволяє зробити висновок про невідповідність цих параметрів від еталонних, які визначені, як середні показники провідних підприємств світу аналогічного профілю діяльності [7, с. 124]. Низький технічний рівень основних засобів ГЗК унеможливує нарощення обсягів виробництва ЗРП у натуральному вимірі та підвищення її якісних параметрів, призводить до значних втрат корисних копалин у процесі видобутку та збагачення.

Орієнтація на досягнення максимального прибутку у практиці функціонування ГЗК призвела до виснаження надр та підвищення навантаження на навколишнє середовище. Нераціональне використання мінерально-сировинної бази провокує ризик зменшення обсягів виробництва ЗРП, зниження рівня конкурентоспроможності продукції внаслідок ускладнення гірничо-геологічних умов видобутку. Специфіка діяльності ГЗК — це постійне збільшення глибини кар'єрів по мірі переробки запасів руди. Сьогодні глибина окремих кар'єрів досягає 350 м. Більші глибини розробки зумовлюють постійне зростання витрат на її видобуток. Слід зауважити, що технології в гірничо-металургійному комплексі розвиваються поступово: нові способи вилучення мінеральних ресурсів та їх переробки для отримання більш якісної продукції поширюються дуже повільно.

Модернізація на гірничодобувних підприємствах здійснюється лише локально: окремих видів обладнання в критичних ситуаціях. Джерелами фінансування виступає нерозподілений прибуток, отриманий в період екстремального підвищення цін на ЗРП на світових ринках. І.Г. Поліщук наголошує, що традиційний функціональний менеджмент не здатний забезпечити ефективне управління відновленням працездатності гірничодобувного та збагачувального устаткування та акцентує увагу на необхідності трансформації існуючої практики ведення ремонтів на основі управління проектами [8, с. 32—37].

Показники ефективності використання основних засобів представлені на рис. 2. Для нівелювання цінкових параметрів ЗРП протягом досліджуваного періоду, фондovіддача визначена за обсягом продукції у натуральному вимірі. Динаміка показника корелює зі зміною вартості основного капіталу внаслідок переоцінки основних засобів. В цілому, варто відзначити низький рівень фондovіддачі, що коливається на рівні 1,8 т/тис. грн у ПАТ «Північний ГЗК» і ПАТ «Центральний ГЗК», та 2,2 т/тис. грн у ВАТ «Південний ГЗК» і ПАТ «Інгулецький ГЗК» у 2011—2013 рр.

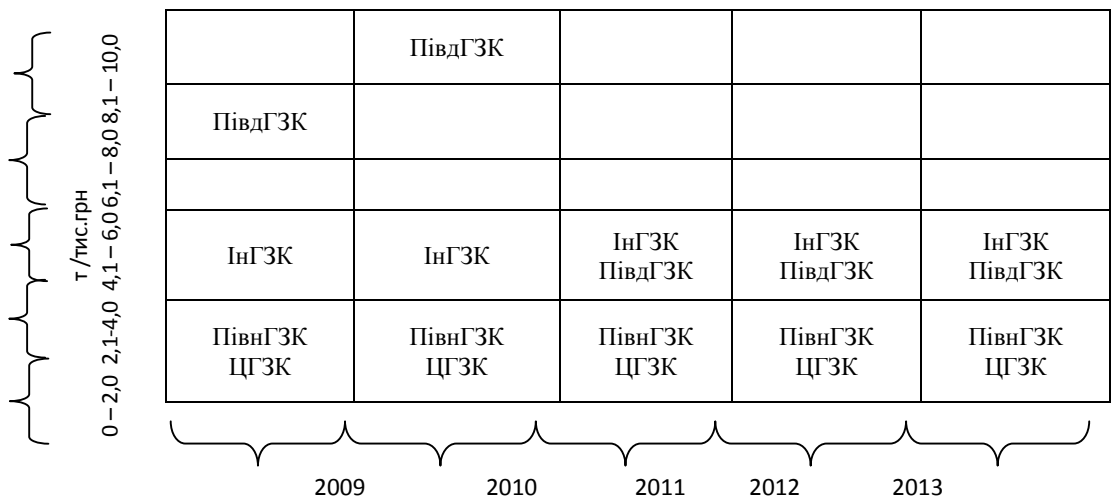


Рис. 2. Динаміка та рейтингові позиції ГЗК за показником фондovіддачі у 2009—2013 рр., т/тис. грн

Оцінювання ефективності використання основних засобів ГЗК ускладнюється наступним тим, що не враховує її якісні параметри та ступінь переробки сировини (концентрат, агломерат, обкатиші). За результатами дослідження О.Г. Рябикіної встановлено, що зростання результативності діяльності ГЗК у довгостроковому періоді можливе за рахунок досягнення технологічної конкурентоспроможності, забезпечення якої трактується як процес формування техніко-технологічних переваг підприємства, що розробляється відповідно до його внутрішніх можливостей, параметрів зовнішнього середовища, вартісних, якісних і часових характеристик сучасного виробництва, в контексті стратегії технологічного розвитку. Зазначена мета трансформує механізм управління формуванням і розвитком техніко-технологічної бази виробництва з поточного до стратегічного рівня, ні підставі якого деталізуються завдання оперативного управління [9].

На досліджуваних підприємствах спостерігається стрімке збільшення обсягу оборотного капіталу: у ПАТ «Інгулецький ГЗК» і ВАТ «Південний ГЗК» більш, ніж у три рази. Таке збільшення зумовлене значним акумулюванням оборотного капіталу у дебіторській заборгованості, що позначається на не виправдано високій частці фондів обігу та скороченні частки виробничих оборотних фондів. Перевищення темпів зростання оборотного капіталу над темпами зростання чистого доходу від реалізації продукції призвело до уповільнення коефіцієнту їх оборотності (рис. 2).

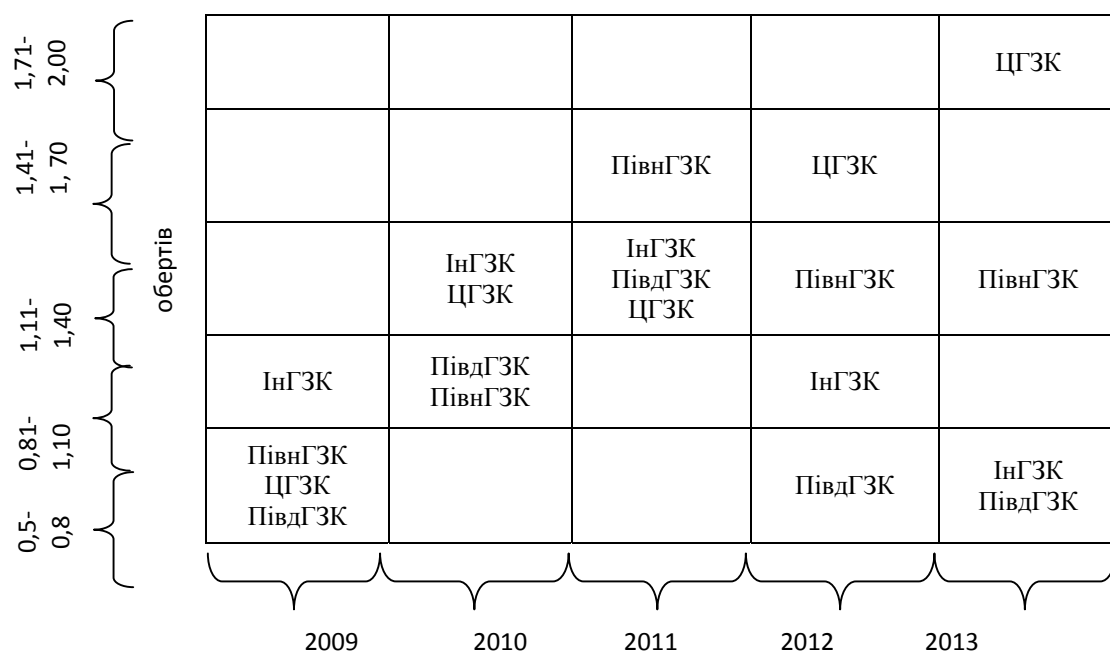


Рис. 3. Динаміка та рейтингові позиції ГЗК за показником оборотності оборотних активів у 2009—2013 рр., т/тис. грн

У цьому контексті доцільним є акцентувати увагу на таких залежностях. Дефіцит оборотного капіталу унеможливорює нарощення масштабів виробничо-господарської діяльності підприємства. При оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток досягає максимальних значень. Подальше нарощування обсягу оборотного капіталу призводить до того, що на балансі підприємства з'являються тимчасово вільні, періодично незадіяні у виробничому процесі поточні активи, а також надмірні фінансові витрати, пов'язані з їх утриманням, що сприяє зниженню прибутковості.

Презентовані на рис. 1 дані свідчать, з одного боку, про високий рівень залежності ефективності використання оборотних активів від ринкової кон'юнктури, з

іншого, — про значні резерви прискорення їх оборотності за рахунок оптимізації їх складу в напрямку скорочення дебіторської заборгованості.

Автор цілком погоджується з результатами дослідження Н. Шевчук [10], що саме ефективність ресурсних трансформації в бізнес-процесах підприємств є визначальним фактором забезпечення результативності їх діяльності. Домінантною функціонування ГЗК є ресурси надр або мінерально-сировинні ресурси. Визначальним фактором підвищення ефективності їх використання в умовах його обмеженості, на нашу думку, є впровадження ресурсозберігаючого типу виробництва. Зростання продуктивності природних ресурсів (мінерально-сировинної бази) в умовах діяльності промислових підприємств розглядається не як формальне зменшення обсягів видобутку корисних копалин, а їх раціональне використання задля розширення масштабів виробничо-господарської діяльності. В цьому контексті виключного значення набуває комплексне використання сировини, що забезпечує відносну стабілізацію і подальше скорочення первинного використання ресурсів і створює передумови для оптимізації еколого-економічних параметрів функціонування ГЗК.

Динаміку показників капіталовіддачі та рентабельності капіталу як узагальнюючих показників функціонування ГЗК представлено у табл. 1.

Таблиця 1

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ГЗК У 2009—2013 РР.

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Рентабельність капіталу, %					
Інгулецький ГЗК	9,1	27,0	32,0	20,3	19,1
Південний ГЗК	–1,3	28,4	33,4	14,6	17,2
Північний ГЗК	6,9	12,6	31,5	16,0	20,4
Центральний ГЗК	4,2	17,8	29,8	10,3	20,1
Капіталовіддача, грн/грн					
Інгулецький ГЗК	0,43	0,74	0,71	0,42	0,42
Південний ГЗК	0,37	0,77	0,74	0,50	0,48
Північний ГЗК	0,32	0,48	0,74	0,52	0,61
Центральний ГЗК	0,38	0,62	0,74	0,66	0,73

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» (*Vale, Rio Tinto, BHP Billiton*), частка яких у світовій торгівлі становить на кінець досліджуваного періоду біля 65 %. Критично низькі значення характерні для капіталовіддачі, динаміка якого корелюється з рентабельністю капіталу, однак на 1 грн інвестованих ресурсів припадає менше 1 грн доходу від реалізації навіть в період сприятливої ринкової кон'юнктури (2010—2011 рр.).

Тенденції розвитку ринку доводять, що випереджаючими темпами буде зростати споживання ЗРП для інноваційних металургійних процесів, що зумовлює виключну увагу здатності продукції задовольняти вимоги інноваційних техпроцесів металургійного виробництва. Мінерально-сировинна база вітчизняних підприємств значно поступається зарубіжним компаніям, що підвищує витрати на збагачення залізних руд. Техніко-технологічний рівень виробництва унеможливорює підвищення якісних параметрів продукції відповідно до ринкових вимог. З огляду на це, пріоритетного значення набуває формування та реалізація стратегії технологічного розвитку підприємства, що дозволить здійснити наступні кроки: посилити позиції ГЗК на внутрішньому та світовому ринках ЗРС; знизити витрати виробництва за

рахунок впровадження техніко-технологічних рішень, спрямованих на ресурсозбереження та енергозбереження; збільшити частку продукції високого ступеню переробки (агломерату, обкотишів, концентрату, отриманого методом флотаційного збагачення); підвищити ефективність використання мінерально-сировинної бази; розширити експортні можливості ГЗК.

Висновок. Результати аналітичного оцінювання дозволяють зробити висновок про значний вплив ринкової кон'юнктури на ефективність діяльності ГЗК. Зростання цінових параметрів ЗРП у період сприятливої кон'юнктури ринку створює підґрунтя для підвищення результативності їх функціонування, у несприятливий період — загрози, які позначаються на скороченні масштабів виробничо-господарської діяльності. Нівелювання зовнішніх умов та забезпечення довгострокових результатів діяльності можливе за рахунок підвищення техніко-технологічного рівня виробництва.

Література

1. *Варава Л. М.* Управління конкурентоспроможністю на підприємствах сировинних галузей: [монографія] / Л. М. Варава, О. А. Темченко. — Кривий Ріг : Вид. центр КТУ, 2009. — 254 с.
2. *Максимов С.В.* Визначення взаємозв'язку техніко-технологічної бази промислового підприємства та його виробничої потужності / С.В. Максимов, О.Г. Рябікіна // Вісник Криворізького технічного університету. — Кривий Ріг: КТУ, 2008. — С. 273—278.
3. *Нусінов В.Я.* Аналіз комплексного показника ефективності діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу / В.Я. Нусінов, Я.В. Нусінова, Л.А. Буркова // Вісник Криворізького технічного університету: Вип. 26. — 2010. — С. 316—320.
4. *Темченко О.А.* Вплив впровадження інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємств ГМК в умовах фінансової кризи / О.А. Темченко, В.В. Русаков // Вісник Криворізького технічного університету: Вип. 25. — 2010. — С. 234—238.
5. *Турило А.М.* Економічна оцінка інноватизації залізрудного виробництва: [монографія] / А.М. Турило, Е.А. Зінченко — Кривий Ріг : Видавничий дім, 2006. — 223 с.
6. *Волошенюк В.В.* Суспільні потреби в залізрудній сировині як чинник регуляторної політики у сфері надрокористування // В.В. Волошенюк / Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. — 2011. — №1(13). — 144—149.
7. *Іщенко М.І.* Матеріально-технічний базис забезпечення фінансово-економічних результатів гірничо-збагачувальних комбінатів / М.І. Іщенко // Вчені записки «Університету КРОК»: зб. наук. праць. Серія «Економіка» — 2013. — вип. 34. — С. 123 — 131.
8. *Поліщук І.Г.* Розробка концепції та моделі управління проектами технічного обслуговування і ремонтів гірничого устаткування / І.Г. Поліщук // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2005 — №1(13). — С. 32—37.
9. *Рябікіна О. Г.* Управління формуванням та розвитком техніко-технологічної бази підприємства (за матеріалами гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Г. Рябікіна; ДВНЗ «Криворізь. нац. ун-т». — Кривий Ріг, 2013. — 20 с.
10. *Шевчук Н.В.* Фундаментально-вартісний підхід до визначення ефективності управління ресурсами підприємства / Н.В. Шевчук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — 2011. — № 5 (50). — С. 179—185.

Reference

1. *Varava L.M., Temchenko O.A., (2009) Upravlinnia konkurentospromozhnistiu na pidpriemstvakh syrovynnykh haluzej: [monohrafiia]. Kryvyj Rih : Vyd. tsentr KTU (in Ukr).*
2. *Maksymov S.V., Riabykina O.H., (2008) Vyznachennia vzaiemozv'iazku tekhniko-*

tekhnologichnoi bazy promyslovoho pidpriemstva ta joho vyrobnychoi potuzhnosti. *Visnyk Kryvoriz'koho tekhnichnoho universytetu*. 273—278 (in Ukr).

3. Nusinov V.Ya., Nusinova Ya.V., Burkova L.A., (2010) Analiz kompleksnogo pokaznyka efektyvnosti diial'nosti hirnycho-zbahachuval'nykh kombinativ Kryvbasu. *Visnyk Kryvoriz'koho tekhnichnoho universytetu*. 26, 316—320 (in Ukr).

4. Temchenko O.A., Rusakov V.V., (2010) Vplyv vprovadzhennia innovatsij na pidvyschennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv HMK v umovakh finansovoi kryzy. *Visnyk Kryvoriz'koho tekhnichnoho universytetu*. 25, 234—238 (in Ukr).

5. Turylo A.M., Zinchenko E.A., (2006) *Ekonomichna otsinka innovatyzatsii zalizorudnogo vyrobnytstva: [monohrafiia]*. Kryvyj Rih : Vydavnychyj dim (in Ukr).

6. Volosheniuk V.V., (2011) Suspil'ni potreby v zalizorudnij syrovyni iak chynnyk rehuliatornoi polityky u sferi nadrokorystuvannia. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. №1(13), 144—149 (in Ukr).

7. Ischenko M.I., (2013) Material'no-tekhnichnyj bazys zabezpechennia finansovo-ekonomichnykh rezul'tativ hirnycho-zbahachuval'nykh kombinativ. *Vcheni zapysky «Universytetu KROK»: zb. nauk. prats'. Seriia «Ekonomika»*. 34, 123—131 (in Ukr).

8. Polischuk I.H., (2005) Rozrobka kontseptsii ta modeli upravlinnia proektamy tekhnichnoho obsluhovuvannia i remontiv hirnychoho ustatkuvannia. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva: Zb.nauk.pr.* № 1(13), 32—37 (in Ukr).

9. Riabykina O.H., (2013) *Upravlinnia formuvanniam ta rozvytkom tekhniko-tekhnologichnoi bazy pidpriemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04; DVNZ «Kryvoriz. nats. un-t»*. — Kryvyj Rih (in Ukr)

10. Shevchuk N.V., (2011) Fundamental'no-vartisnyj pidkhid do vyznachennia efektyvnosti upravlinnia resursamy pidpriemstva. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli*. № 5 (50), 179—185 (in Ukr).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

*Беленький О. Ю., д.е.н., професор кафедри
міжнародного обліку та аудиту КНЕУ*

КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄС

*Belenkiy O. Y., Doctor of Economic Sciences,
Professor of International Accounting
and Audit Department, KNEU*

MAIN TENDENCIES OF SCIENCE AND TECHNOLOGICAL COOPERATION DEVELOPMENT IN THE EU

Анотація. У статті розкрито сучасні форми та особливості розвитку науково-технологічного співробітництва країн-членів Європейського Союзу. Проаналізовано механізми підтримки міждержавної інноваційної співпраці, її стратегічні цілі, завдання та пріоритетні напрями. Значну увагу приділено аналізу рамкової програми інноваційного співробітництва в ЄС «Горизонт — 2020» як головного інструменту реалізації інноваційної політики в даному інтеграційному блоці.

Annotation. The article highlights the features and modern forms of scientific and technological cooperation between the European Union countries. The mechanisms of supporting of interstate innovation cooperation, its strategic goals, objectives and priorities have been analyzed. Special attention is paid to the analysis of the European Innovation Cooperation Framework Program «Horizon — 2020» as the main tool of innovation policy implementation in this integration block.

Ключові слова: технологічно-інноваційний розвиток, технологічний розрив, міжнародне науково-технологічне співробітництво, інноваційні витрати, інтернаціоналізація НДДКР, рамкова програма, Горизонт — 2020.

Keywords: technological and innovative development, technological gap, international scientific and technological cooperation, innovation costs, internationalization of R&D, Framework Program, Horizon — 2020.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економічна глобалізація як основний тренд світогосподарського розвитку на початку третього тисячоліття набуває свого багатовимірного прояву насамперед у поглибленні інтернаціоналізаційних, транснаціоналізаційних та інтеграційних процесів, поступовому формуванні загальнопланетарного валютно-фінансового та інформаційно-комунікаційного простору, а також формуванні інститутів світового економічного менеджменту. Саме глобалізаційні процеси, які в останні десятиліття суттєво динамізували процеси інтернаціоналізації НДДКР, обумовили системну модернізацію технологічно-інноваційного базису світового виробництва, включивши в свою «орбіту» не тільки держави-лідери світового господарства, але й країни, що розвиваються. Про довготерміновість і усталеність даної тенденції свідчить, зокрема, переважаюча питома частка нових знань, втілених у товарах, технологіях, освіті та організації виробництва, яка у розвинених країнах становить нині від 70% до 85% їх ВВП.

У зв'язку з цим, пріоритетного значення у національних стратегіях забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країн набуває інноваційна політика. Її ефективна реалізація передбачає як максимальну мобілізацію внутрішнього технологічно-інноваційного потенціалу насамперед через нарощування витрат на НДДКР та всебічну державну підтримку технологічного прогресу, так і використання фактору міжнародного науково-технологічного співробітництва на основі об'єднання зусиль різних країн у продукуванні інновацій на їх масовому впровадженні в усі сфери людської життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. 3-поміж наукових праць, присвячених теоретичним та емпіричним дослідженням інноваційного розвитку країн та регіонів, інтернаціоналізації науково-технічної сфери та інноваційної діяльності, процесам формування глобального інноваційного простору, стратегіям діяльності ТНК на світовому ринку інновацій, міжнародному науково-технологічному співробітництву, слід відзначити роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як М.Абрамовіц, Ф.Агійон, Л.Антонюк, А.Брандербурґер, П.Бакалі, А.Дагаєв, Дж.Гроссман, А.Кляйнкнехт, А.Лінк, Д.Лук'яненко, Ч.Макміллан, Г.Менш, В.Новицький, Є.Панченко, П.Ромер, В.Сіденко, Р.Солоу, Я.Тімберген, А.Філіпенко, К.Фрімен, В.Чужиков, А.Чухно та багатьох інших.

Мета статті. Метою статті є дослідження сучасних форм та особливостей розвитку науково-технологічного співробітництва в Європейському Союзі, а також механізмів підтримки міждержавної інноваційної співпраці та її пріоритетних напрямів.

Виклад основного матеріалу. З самого початку розгортання інтеграційних процесів в Західній Європі невід'ємним компонентом інтеграційної політики країн європейської спільноти став інноваційний, пов'язаний з розвитком регіонального науково-технологічного та інноваційного співробітництва країн регіону, формуванням спільного європейського інноваційного простору та регіональних інноваційних мереж, усуненням дублювання інноваційних розробок за країнами ЄС, активізацією міждержавного обміну результатами НДДКР, а також досягненням максимальної результативності інноваційного пошуку у контексті подолання технологічного розриву зі Сполученими Штатами та Японією.

Характеризуючи сучасний інноваційний потенціал країн Євросоюзу, слід відзначити, що початок його формування відноситься до другої половини ХХ ст., що співпало у часі з другою науково-технічною революцією. Потужного імпульсу розвитку міждержавне науково-технологічне співробітництво в Євросоюзі отримало у 1973 р., коли після вступу до ЄС Великобританії, Ірландії та Данії вперше на загальноєвропейському рівні була висунута ідея створення єдиного європейського наукового простору, а у 1974 р. Радою Міністрів ЄС було затверджено першу програму спільних наукових досліджень на період 1974—1977 рр.

Остаточного ж інституційного оформлення міждержавне науково-технологічне співробітництво в Євросоюзі отримало лише на початку 1980-х років із заснуванням міждержавних центрів наукових досліджень і проведення спільних науково-дослідних програм. Їх реалізація передбачала усунення країнової розчленованості науково-технологічного та інноваційного потенціалу ЄС, а також зміцнення конкурентних позицій західноєвропейських країн за найбільш інноваційними та технологічномісткими напрямками розвитку науки і техніки (медицина і біотехнологія; енергетичні та екологічні технології; інформаційні та лазерні технології; матеріалознавство, робототехніка і автоматизація виробництва, транспортні та комунікаційні технології та ін.). Так, піонерними технологічними програмами, що були реалізовані у той час, стали, зокрема, «ЄВРИКА», «АРІАН», «ЄВРОБІО», «ЄВРОРОБОТ», а також низка Рамкових програм науково-технологічного розвитку. Крім того, знаковою подією 1982 р. стало заснування Європейської стратегічної програми розвитку інформаційних технологій (ЄСПРІТ), в якій вперше були сформульовані базові принципи науково-технологічної політики ЄС, а саме: пріоритетність так званих «доконкурентних досліджень», що базуються на фундаментальних дослідженнях і

безпосередньо можуть трансформуватись у прикладні; спільне фінансування НДДКР з коштів бюджету ЄС і підприємств-учасників інноваційних проектів у співвідношенні 50/50%; пріоритетність фінансування міжнародних інноваційних проектів; міждержавний трансфер результатів наукових розробок у всі країни-члени ЄС.

Неухильне підвищення уваги, що її приділяли на найвищому рівні до питань міждержавного науково-технологічного співробітництва в Євросоюзі, мало своїм наслідком його системну диверсифікацію. Це проявляється насамперед у завершенні формування зрілої багаторівневої системи науково-технологічної кооперації країн даного регіонального угруповання, яка охоплює на сьогодні панєвропейський (міжнародне науково-технологічне співробітництво на основі створення стратегічних альянсів; співпраця у сфері наукових досліджень і технічних розробок «КОСТ»; діяльність Європейського центру ядерних досліджень «ЦЕРН», Європейського космічного агентства, Європейської біомолекулярної лабораторії та ін.); субрегіонального (прикордонне співробітництво адміністративних регіонів різних країн та екстериторіальне співробітництво регіонів держав, що не мають спільних кордонів) та локальному (співробітництво територій у рамках однієї країни) рівнях [1, с. 107].

У даному контексті слід також відзначити, що з початку 1990-х років спостерігалась усталена тенденція щодо суттєвого відриву Європейського Союзу від Сполучених Штатів за показником зростання продуктивності праці. Так, середньорічний приріст продуктивності праці в ЄС до 1995 р. становив близько 2,5—2,8%, тоді як у США — лише 1,6%. Подібна динаміка виглядала на той час доволі обнадійливо, з погляду перспектив подальшого відриву Європейського Союзу за темпами макроекономічного зростання. Однак вже з 1996 р. ситуація змінилась і у період до 2012 р. приріст продуктивності праці в ЄС знизився до рівня 0,8%, тоді як у США — до 1,2% відповідно [5, с. 12].

Незважаючи на активізацію і державну підтримку розвитку міждержавного науково-технологічного та інноваційного співробітництва в Європейському Союзі, на сьогодні країни даного регіонального угруповання певною мірою відстають від своїх глобальних конкурентів за показниками інноваційного розвитку. Що стосується фінансування НДДКР, то у 2014 р. з сукупних обсягів глобальних інноваційних витрат на Європу (34 країни) припадало лише 21,7%, тоді як на США — 31,1%, Китай — 17,5%, Японію — 10,2% [2, с. 5]. Середньоєвропейський показник частки ВВП, яка спрямовується на фінансування НДДКР, становить на сьогодні лише 1,8%, тоді як у США — 2,5%, в Азії — 1,9%, в Японії — 3% відповідно [2, с. 4]. Щорічні витрати Європейського Союзу на інноваційні розробки у сфері медичних технологій, авіації, фармацевтики та інших наукомістких галузях становить лише 170 млрд. дол., тоді як США — близько 290 млрд. дол., що становить майже половину сукупних світових витрат у цій сфері.

Як показують дані рис. 1, у 2014 р. середня кількість дослідників та інженерів на мільйон жителів у країнах ЄС становила близько 5,0—5,5 тис. осіб, що суттєво поступається відповідному показнику США. Хоча сукупні абсолютні витрати на НДДКР у ЄС вищі, ніж в Японії (відповідний показник якої приблизно дорівнює відповідним показникам Франції чи Німеччини), однак за рівнем державних витрат на 1 дослідника Євросоюз в цілому поступається Японії. Показник останньої перевищує середньоєвропейський приблизно на 30—35%, однак лідери науково-технічного прогресу в ЄС (Фінляндія, Данія, Швеція, Франція, Німеччина та Великобританія) за даним показником впритул наближаються до Японії. Крім того, на сьогодні спостерігається серйозне відставання країн Євросоюзу від визнаних лідерів науково-технічного прогресу — США та Японії — за такими показниками інноваційної активності, як частка венчурного капіталу у структурі ВВП, рівень капіталізації нових компаній, масштаби ринку інформаційних технологій та ін.

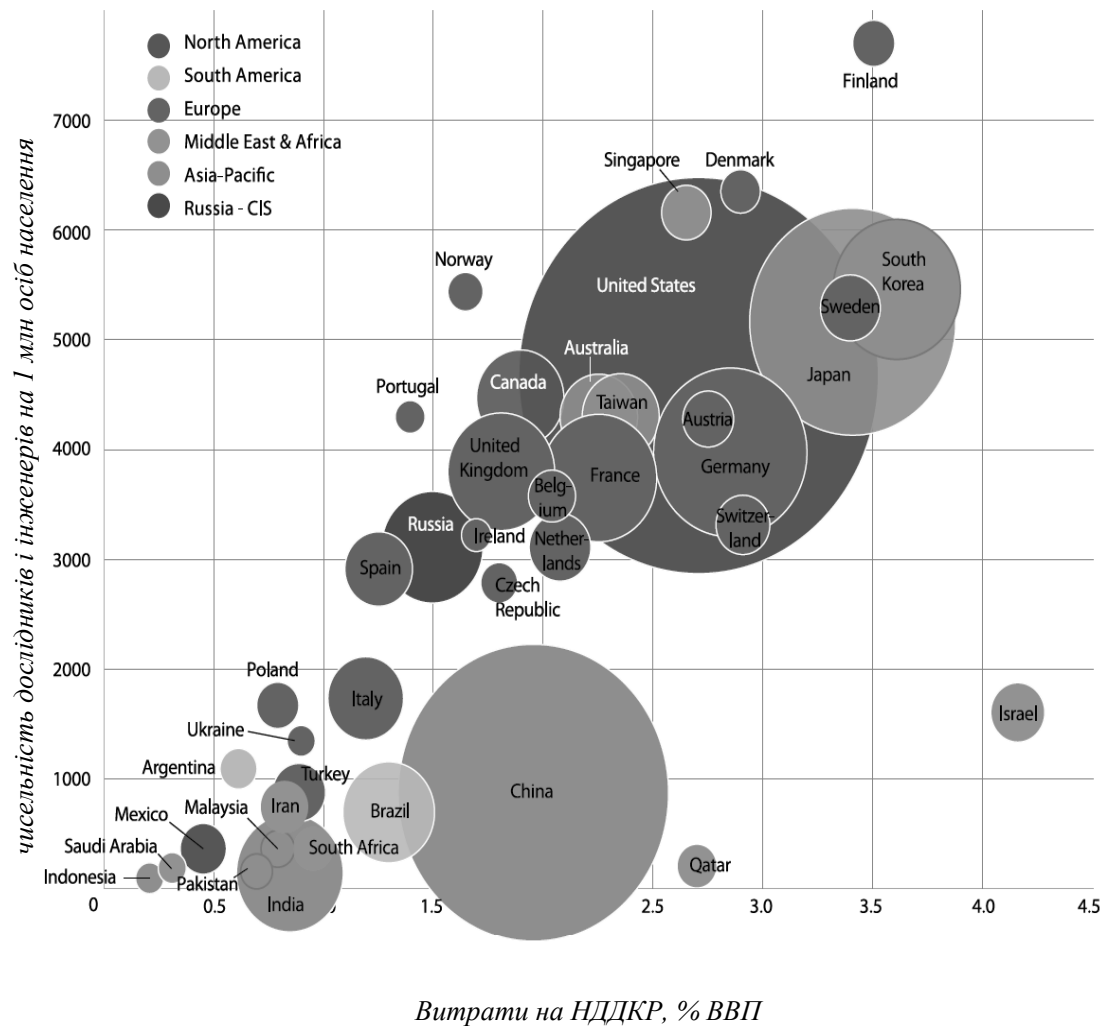


Рис. 1. Ключові показники інноваційного розвитку різних країн у 2014 р. [2, с. 6]

Що стосується діючих механізмів фінансування інноваційного процесу в ЄС, то основним з них є пряме фінансування НДДКР з бюджету Євросоюзу. Водночас непряме та узгоджене фінансування передбачає оплату інституціями ЄС (які виступають в ролі замовника) 50% вартості інноваційних робіт за умов поширення їх результатів на усі країни регіонального угруповання. Вже протягом багатьох десятиліть країни Європейського Союзу активно інвестують у дослідження та інновації, зосереджуючи все більше уваги на регіональному науково-технологічному співробітництві. Так, упродовж 1984—2013 рр. було реалізовано сім Рамкових дослідницьких програм, котрі хоча й різнились за показниками фінансування (рис. 2) та пріоритетними напрямками співробітництва, однак переслідували одну стратегічну ціль — зміцнення глобального конкурентного лідерства даного інтеграційного угруповання та подолання його технологічного відставання від Сполучених Штатів та Японії.

Потужний імпульс розвитку регіональне науково-технологічне співробітництво в ЄС отримало у 2012 р. після прийняття Стратегії ЄС під назвою «Стратегічний підхід щодо збільшення та спрямування міжнародної співпраці ЄС на дослідження та інновації». Реалізацією даної стратегії займається дорадчий орган Ради Європейського Союзу та Європейської Комісії — Стратегічний форум міжнародного співробітництва з питань науки та технологій (SFIC).

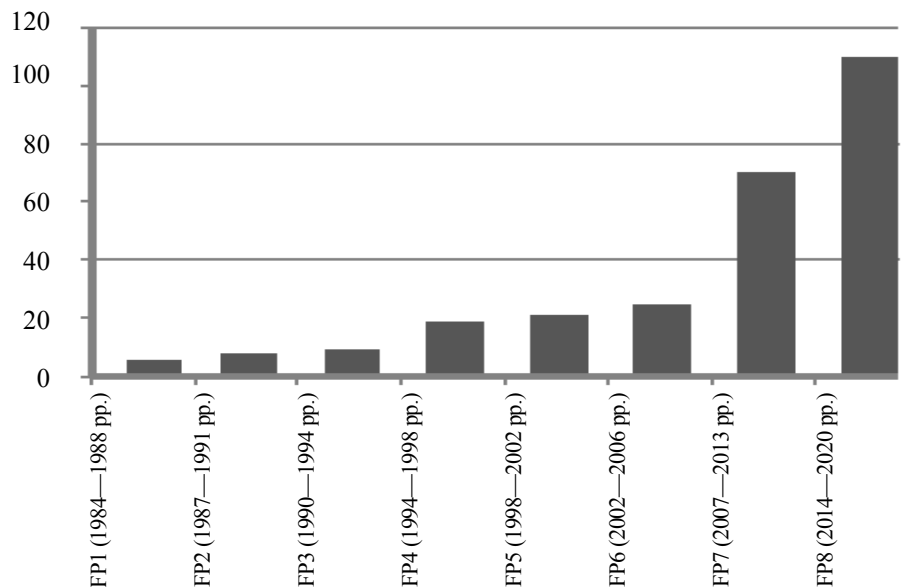


Рис. 2. Масштаби фінансування міждержавного науково-технологічного співробітництва в ЄС в межах Рамкових програм протягом 1984—2020 pp. [2, с. 16]

На сьогодні в ЄС реалізується Восьма Рамкова програма під назвою «Горизонт — 2020», яка набула чинності з 1 січня 2014 р., прийшовши на зміну Сьомій рамковій програмі (FP7). Вона передбачає об'єднання фінансування науково-дослідницьких робіт країн-учасниць Європейського Союзу з розробкою для них інноваційних технологій на період 2014—2020 pp. Основні цілі програми «Горизонт-2020» випливають з Лісабонської стратегії Європейською Комісією і передбачають реалізацію комплексних заходів щодо подальшого розвитку науково-технічної та інноваційної кооперації в ЄС, розширення повноважень регіональних структур в реалізації інноваційної політики, досягнення Євросоюзом промислового лідерства у сфері інновацій, розв'язання соціальних проблем та поліпшення наукової бази Європи тощо.

Програма «Горизонт-2020» з загальним бюджетом понад 87 млрд. євро має за мету об'єднання трьох програм (Сьомої Рамкової програми досліджень, Програми конкурентоспроможності та інновацій (CIP), Європейського інституту інновацій та технологій (EIT)) і передбачає фінансування таких напрямів інноваційного процесу, як-от:

- інформаційно-комунікаційні технології (нові покоління компонентів та комп'ютеризованих систем; розвиток Інтернет-мережі; технології управління інформаційними потоками; новітні інтерфейси та роботи; мікро- та наноелектроніка, фотоніка);

- нанотехнології (нові покоління наноматеріалів, наноприладів та наносистем; розробка та використання нанотехнологій; розробка техніки, методів вимірювання та обладнання, що підвищує продуктивність праці; виведення на ринок складних наноматеріалів та наносистем);

- новітні матеріали (міжгалузеві технології на основі передових матеріалів; розробка та перетворення матеріалів; використання матеріалів і компонентів; матеріали для екологічно раціональної та низьковуглецевої промисловості; матеріали для творчих галузей; метрологія, стандартизації та контроль якості; оптимізація використання матеріалів);

- біотехнології (промислові процеси на основі біотехнологій; інноваційні та конкурентні технологічні платформи);

- космічна галузь (розвиток конкурентної та інноваційної космічної промисловості та наукової спільноти, яка розроблятиме та використовуватиме космічну інфраструктуру для підтримки майбутньої політики та суспільних потреб ЄС) [3, 4, 6].

В табл. 1 представлено орієнтовний розподіл фінансування напрямів міждержавного науково-технологічного співробітництва за програмою «Горизонт — 2020», які згруповані у такі групи: «Передова наука» (загальним обсягом фінансування 27,8 млрд євро), «Лідерство у промисловості» (20,3 млрд), «Суспільні виклики» (35,9 млрд відповідно).

Таблиця 1

РОЗПОДІЛ ФІНАНСУВАННЯ ЗА ПРОГРАМОЮ «ГОРИЗОНТ — 2020» [4]

Напрямок співробітництва	Обсяги фінансування, млн. євро
1. «Передова наука», у тому числі:	27818
— Європейська рада з наукових досліджень	15008
— Майбутні та новітні технології	3505
— Акції Фонду Марії Кюрі з навчання та кар'єрного розвитку	6503
— Європейські наукові інфраструктури (включаючи електронну інфраструктуру)	2802
2. Лідерство у промисловості, у тому числі:	20280
— Лідерство у високоефективних та промислових технологіях	15580
— Доступ до ризикового фінансування	4000
— Інновації малих та середніх підприємств	700
3. Суспільні виклики, у тому числі:	35888
— Охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут	9077
— Продовольча безпека, стійке сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка	4694
— Безпечне, чисте та раціональне використання енергії	6537
— Раціональний «зелений» та інтегрований транспорт	7690
— Запобігання змінам клімату, ефективне використання ресурсів та сировини	3573
— Самодостатні, інноваційні та захищені суспільства	4317
Європейський інститут інновацій та технологій	3194
Неядерні прями дії Спільного дослідницького центру	2212
Всього	87740

В реалізації цих стратегічних напрямів важко переоцінити значення співпраці з країнами-партнерами, а відтак — особлива увага надається розвитку міжнародного співробітництва насамперед у фундаментальних дослідженнях, а також сприянню міжнародній мобільності дослідників та новаторів, у тому числі з третіх країн. Однак, «Горизонт 2020» — не єдине європейське джерело фінансування міжнародного науково-технологічного співробітництва. Окремо слід сказати також про програму розвитку європейської системи супутникової навігації «Галілео» загальним обсягом фінансування 6,3 млн. євро, програму розробки експериментального ядерного реактора ITER (2,7 млн. євро), програму зі створення системи супутників-спостерігачів Землі «Копернік» (3,8 млн. євро). Крім того, важливу роль відіграє також координація та фінансування європейських досліджень, що реалізується через міждержавну програму координації національних досліджень «Європейське співробітництво в науці та технологіях» (COST) та організацію «Єврика» як провідної платформи фінансування для підприємств, зайнятих в наукових дослідженнях у Європі та поза її межами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, слід відзначити, що логіка сучасного науково-технологічного співробітництва Європейського Союзу впливає із загальносвітових тенденцій розвитку науки й інноваційних технологій, сайєнтифікації й інформатизації глобальних виробничих процесів, а також розбудови постіндустріальної моделі економічного розвитку. Превалюючи в ЄС форми

міждержавного співробітництва в інноваційній сфері характеризуються достатньою гнучкістю та модифікацією підходів, що забезпечує мобільне та ефективне реагування на виклики часу й мобілізацію усіх наявних ресурсів на передових напрямках науково-технічного прогресу з метою об'єднання зусиль на спільному розв'язанні проблем інноваційного розвитку даного інтеграційного угруповання.

Незважаючи на існуюче на сьогодні відставання Європейського Союзу від своїх глобальних конкурентів за показниками інноваційного розвитку, усі інноваційні проекти, що реалізуються нині в даному регіональному угрупованні, підпорядковані його загальній стратегічній меті: зміцнення глобального конкурентного лідерства на світових ринках та його перетворення у конкурентоспроможну економічну зону.

Перспективи подальших наукових розвідок пов'язані з комплексним дослідженням механізмів європейської континентальної інтеграційної стратегії в інноваційній сфері та процесів формування нової моделі регіональної інноваційної політики даного регіонального угруповання з урахуванням, з одного боку, національної специфіки країн-членів, а з другого — широкого долучення до загальноєвропейського інноваційного простору європейських країн, що не є членами Євросоюзу.

Література

1. Черницька Т. Регіональні виміри міжнародного науково-технічного співробітництва // Міжнародна економічна політика. — 2013. — №1 (18). — С. 105—127.
2. 2014 Global R&D Funding Forecast // R&D Magazine, December 2013.
3. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Enhancing and focusing EU international cooperation in research and innovation: A strategic approach. COM (2012) 497 final. — Brussels, 14.9.2014.
4. Horizon 2020 — The Framework Programme for Research and Innovation (Brussels, XXX COM (2011) 808/3).
5. Miller B. Raising European Productivity Growth Through ICT / B. Miller, R. D. Atkinson // The Information Technology and Innovation Foundation. — 2014.
6. Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Report on the implementation of the strategy for international cooperation in research and innovation. COM (2014) 567 final. — Brussels, 11.9.2014.

References

1. Chernytska T. Regionalny vymiry mizhnarodnogo naukovy-tekhnichnogo spivrobitnytstva // Mizhnarodna Ekonomichna Politika. — 2013. — № 1 (18). — S. 105—127.
2. 2014 Global R&D Funding Forecast // R&D Magazine, December 2013.
3. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Enhancing and focusing EU international cooperation in research and innovation: A strategic approach. COM (2012) 497 final. — Brussels, 14.9.2014.
4. Horizon 2020 — The Framework Programme for Research and Innovation (Brussels, XXX COM (2011) 808/3).
5. Miller B. Raising European Productivity Growth Through ICT / B. Miller, R. D. Atkinson // The Information Technology and Innovation Foundation. — 2014.
6. Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Report on the implementation of the strategy for international cooperation in research and innovation. COM (2014) 567 final. — Brussels, 11.9.2014.

УДК 336.025

А.Є. Буряченко, к.е.н., доц.
кафедри фінансів ДВНЗ
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
П.В. Логвінов, аспірант, головний
економіст відділу доходів бюджету
фінансового управління
Ужгородської міської ради

РЕФОРМА УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ: ДОХІДНА ЧАСТИНА

A. Buriachenko, PhD, Assoc. Prof.,
Senior Lecturer State Higher
Educational Institute Kyiv National
Economic University n.a. Vadim Getman
P. Logvinov, graduate student, chief
economist of financial management
revenues Uzhgorod City Council

SLOVAKIAN PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM: REVENUE SIDE

Анотація. Проблеми, котрі постають перед Україною в ході реформування фіскальної та бюджетної політики, не є принципово новими чи унікальними. Беручи до уваги успішний досвід країн, можна уникнути багатьох помилок і взяти на озброєння елементи, що можуть бути вживані з урахуванням особливостей економічного устрою країни. Колишні постсоціалістичні країни мають найбільше спільних рис і проблем, що виникають у процесі трансформації державних фінансів у публічні фінанси, що кардинально змінює сприйняття та ставлення до відповідної категорії.

Досвід Словацької Республіки, як держави, котра вважається зразковим прикладом проведення загальної фінансової реформи серед країн Європейської спільноти, є надзвичайно корисним для нашої країни. Саме зараз відбувається процес передачі частини повноважень і відповідний перерозподіл фінансового забезпечення «на місцях», що є нормальною Європейською практикою, проте не слід нехтувати досвідом інших країн. Приклад Словаччини розкриває успішні показники проведення реформи, а детальне вивчення зальної реформи фінансової системи допоможе уникати ризиків і складнощів, що прискорить і полегшить започатковані реформи в Україні.

Abstract. The problems that faced Ukraine in the reform of fiscal and budgetary policy not a fundamentally new or unique. Considering the successful experience of other countries can avoid many mistakes and adopt elements that can be used allowing for the economic structure of the country. The post-socialist countries are the most common features and problems that arise in the transformation of public finances in the public finances that radically alters perceptions and attitudes toward the appropriate category.

Experience of the Slovak Republic, which is considered a model example of a general financial reform among the European Union, is extremely useful for our country. It is the process of transfer of powers and the corresponding redistribution of local financial providing, which is a normal European practice, but we should not neglect the experience of other countries. Example Slovakia indicators reveals successful reform and a detailed study of common-reform of the financial system to help avoid the risks and complications that accelerate and facilitate the initiated reforms in Ukraine.

Ключові слова. Фіскальна політика, фінансова незалежність, фінансове вирівнювання, делеговані повноваження, власні доходи, публічні фінанси, програмно-цільовий метод.

Keywords. Fiscal policy, financial independence, financial equalization delegated authority, own revenue, public finance, program-budgeting method.

Мета дослідження та постановка завдань.

Основною метою дослідження є вивчення успішного досвіду проведення фіскальної реформи Словацької Республіки, як зразкового процесу серед країн Європейського Союзу. Висвітлення алгоритму прийняття та ухвалення рішень на різних гілках і рівнях влади Словаччини, у порівнянні з аналогічними спробами в Україні.

Висвітлення основних відмінностей, перепон і недоліків, що виникають на шляху реформування фіскального механізму нашої країни у порівнянні з аналогічними процесами у Словацькій Республіці. Поставлено завдання формулювання можливих шляхів використання практичного досвіду для полегшення впровадження механізму ефективного функціонування державних фінансів України. Дослідження податкової реформи Словаччини в частині податків і пільг, що формують дохідну частину бюджету.

Сучасний етап функціонування сектору державних фінансів слід охарактеризувати як такий, що перебуває у стані реформування та становлення. Варто зазначити цілу низку ухвалених рішень, щодо реформування фіскальної складової, котрі мають більше декларативний характер, використовуються в якості пілотних проектів (фактично відсунуті на другий план), що були заведені починаючи від Програми соціально-економічного розвитку Президента України на 2010—2014 роки, закінчуючи низкою нормативно-правових документів Міністерства фінансів України. Діючі Податковий і Бюджетний кодекси України, хоча і допомогли врегулюванню великої кількості спірних питань, проте з огляду на низьку ефективність механізмів наповнення та використання коштів, складного податкового адміністрування і ведення обліку являються не дієвими та такими, що потребують доопрацювання. В першу чергу з вмотивованим, якісним та осмисленим використанням досвіду розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивчення іноземного досвіду ефективного формування та прозорого механізму розподілу бюджетних ресурсів досліджувалося низкою науковців, котрими були описані теоретичні елементи та практичні висновки. Слід виділити дослідження Федосова В.М. [2], Молдована О.О. [3], Бабіч Т.С., Щербини І.Ф. [4, 5], Чугунова І.Я. [6], Буряченка А.Є. [7], Бадида М.П. [8].

Проте слід мати на увазі, що фіскальна політика розвинених країн стрімко розвивається. Постійно відбувається запозичення успішного досвіду, усуваються помилки чи технічні перепони, що мають місце. Досліджено процес ухвалення різного рівня нормативно правових документів, що стосуються публічних фінансів Словацької Республіки, сфокусовано увагу на практичній складовій алгоритму реформування та комплексу заходів, що здійснюються урядом. У науковій літературі сьогодення досліджуються питання окремих складових елементів фіскальної реформи України (такі як програмно-цільовий метод бюджетування, податкові механізми, збалансування бюджетів), але досі не описано алгоритм взаємодії всіх сторін бюджетного процесу та відповідного впливу факторів, що мають принципове значення на стадії планування, формування, виконання та особливо якісного виконання бюджету.

Результати досліджень.

Як відомо, в бюджетному процесі України на рівні експерименту запроваджується програмно-цільовий метод, що прийнято вважати ефективним механізмом планування та виконання витратної частини бюджету. Місцеві бюджети формуються за схемою «доведення згори» та відповідних формульних розрахунків, ці механізми є також запозичені, проте в нашому випадку має місце значна акумуляція коштів з місцевих бюджетів до бюджету вищого рівня з подальшими значними трансфертами в зворотному напрямку.

У свою чергу дохідний компонент фіскальної системи реформується за допомогою прийняття Бюджетного кодексу України та Податкового кодексу України. Сучасний етап розвитку та реформування фінансової системи слід охарактеризувати як найпрогресивніший з часів незалежності України, проте на шляху відходу від попередньої системи виникає маса практичних питань і нормативно-правових колізій.

Розглянемо деякі з них і звернемося до успішного досвіду колишньої соціалістичної країни, яка на сьогоднішній день, після проведення ефективних, хоч і не завжди популярних реформ сформувала найбільш конкурентоспроможний фіскальний простір у Центрально-Східній Європі. Насправді сьогоднішні українські

проблеми сектору публічних фінансів загалом і податкової політики зокрема не є унікальними. Але, як показала практика, ці проблеми можна вирішити, застосувавши ефективні економічні механізми. [3]

Варто згадати категорію фінансового потенціалу територій у системі економічних відносин державних і місцевих органів влади, що було нами досліджено [7], з наведенням практичного прикладним досвідом розвинених країн і конкретними механізмами функціонування, котрі не мають практичного відображення в Україні. Фактично існуючий спосіб для балансування бюджету регіону діє за системою міжбюджетних розрахунків, що фактично дає змогу лише утримувати ряд пасивних територій, проте абсолютно стимулює до вирішення якісного компоненту дохідної частини бюджетів цих територій.

Даний метод, на жаль, не вирішує ці проблеми, а навпаки поглиблює їх. Зазначені питання детально описані у монографії головного податківця міста Ужгород. У своїй праці «Податкова база місцевого самоврядування» [8] М.П. Бадида розкриває основні проблеми і недоліки практичного функціонування та виконання дохідної частини бюджету міста, на основі досліджень розроблені пропозиції щодо зміцнення податкової бази місцевого самоврядування.

Аналізуючи загальну реформу публічних фінансів Словаччини (public finance management reform), важливо виокремити шість пріоритетних напрямків (рис. 1), за допомогою яких було сформовано підвалини функціонування податкової системи, як стратегічного елементу дохідної частини бюджету.

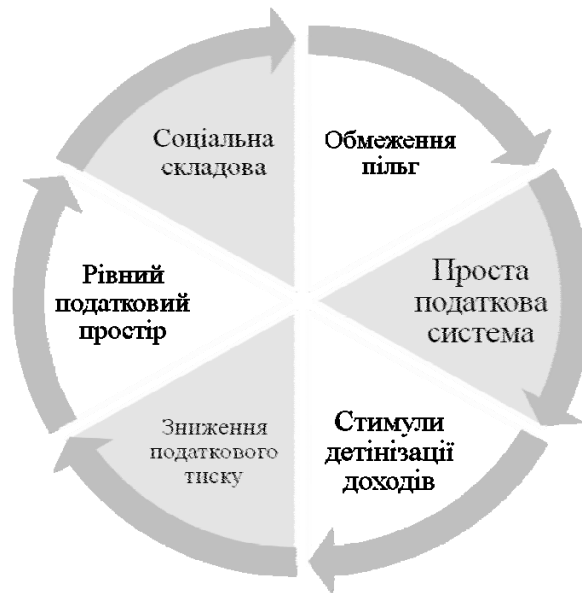


Рис. 1. Пріоритетні напрямки реформи управління публічними фінансами Словаччини

Окресливши стан реформи державних фінансів України звернемося до механізму акумуляції коштів фіскальної системи Словацької Республіки, для розкриття відмінностей від фіскальної роботи в Україні. Отже, розпочинаючи реформу в галузі фінансів, урядом Словаччини було задекларовано, що кінцевим результатом реформи є «перетворення словацької податкової системи у найбільш конкурентоспроможну на всій території ЄС та ОЕСР¹». При цьому резонно зазначалося, що конкурентоспроможність податкової системи означає не тільки низький рівень оподаткування, а передусім високий рівень ефективності, прозорості та рівності [3].

¹ Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), (англ. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)) — міжнародна організація, що об'єднує 34 країни світу, більшість з яких є країнами з високим доходом громадян і високим індексом розвитку людського потенціалу і розглядаються як розвинені.

Зниження податкового навантаження на підприємства. За період податкової реформи Словаччина знизилася ставки ключових податків і соціальних внесків. Так, протягом 1995—2010 років проведено ряд послідовних кроків по зниженню податкового навантаження на економіку, даний процес відображався чіткою динамікою щодо зростання ВВП, до моменту настання фінансово-економічної кризи.

Запровадження економічних стимулів детінізації доходів. Зразком ефективності словацької податкової системи в цьому аспекті є адміністрування податку на прибуток.

Українські фахівці добре знають, що законодавство України містить велику кількість норм, які регулюють порядок визначення бази оподаткування, що потребує розширення штату контролюючих органів, які мають слідкувати за правильністю, повнотою і достовірністю розрахунків тощо. При цьому фіскальна продуктивність податку залишається низькою через поширену практику мінімізації оподаткування.

Словацькі законодавці зробили значно простіше. Вони проаналізували причини, що спонукають підприємців мінімізувати податок на прибуток, і ліквідували їх. Тож нині визначенню бази оподаткування в законодавстві присвячено кілька базових пунктів, а податкова звітність є простою і зрозумілою.

Система корпоративних відносин у Словаччині побудована в такий спосіб, що функції контролюючих органів у питаннях правильності, повноти та достовірності декларування прибутку виконують акціонери, які зацікавлені в його легалізації, бо лише прибуток виступає джерелом їхніх доходів. Прибуток із капіталовкладень оподатковується нині лише один раз — на рівні прибутків корпорацій. Таким чином, оскільки доходи від дивідендів не оподатковуються після сплати податку на прибуток, то акціонерам просто немає сенсу уникати оподаткування.

Можливо, дещо дивно для України, але менеджери словацьких компаній під тиском акціонерів демонструють дива винахідливості, щоб збільшити прибуток і, відповідно, базу оподаткування податку на прибуток [3].

Створення простої та доступної системи оподаткування. До початку запровадження загальної фінансової реформи система оподаткування Словаччини була надмірно складною, фрагментарною та заплутаною, що є характерним для сьогочасної податкової системи України. Як приклад, слід навести закон про прибутковий податок, котрим одночасно регулюється корпоративний податок і податки на доходи фізичних осіб. Раніше там діяло п'ять ставок податків на прибуток (від 10 % до 38 %) і 21 вид прибуткового оподаткування, також діяли різноманітні порядки оподаткування залежно від галузі економіки та локального розміщення підприємств.

За допомогою реформи у 2004 року Словаччина почала використовувати плоску шкалу оподаткування. На сьогоднішній день податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість і податок на прибуток підприємств мають ставку 19 %.

Обмеження переліку пільг і прозора система податкової допомоги для певних галузей і регіонів. Здійснено значне обмеження існуючих податкових пільг. Практично податкові пільги, як інструмент сприяння інвестиційного заохочення, були скасовані, окрім пільг як форми урядової допомоги, що може надаватись виключно підприємствам у депресивних територіях, у конкретних галузях та в обмеженому розмірі (наприклад у процентах від інвестиції).

Податкові пільги можуть мати місце лише серед галузей, які використовують значну чисельність людських ресурсів (для створення робочих місць), або містять у собі інноваційний потенціал.

Соціальна складова система оподаткування. Оподаткування доходів для людей побудовано таким чином, аби мінімізувати податкове навантаження на доходи незабезпечених громадян. Населення з загальним доходом до 3440 євро на рік звільняється від податку на доходи. Для заможних людей діє прогресивна ставка оподаткування нерухомості. Незаможне населення не сплачує податку на нерухомість, на відміну від власників гаражів і дачних будинків, котрі отримують додаткові податки.

Вирівнювання податкового простору. До податкової реформи Словаччина мала велику кількість податкових знижок, пільг, преференцій і спеціальних режимів. При цьому, як і в нинішній Україні, їх обсяги та адресати безпосередньо залежали від того, яка політична сила була при владі.

Під час податкової реформи було скасовано 80 % усіх податкових пільг, у тому числі абсолютно всі пільги зі сплати ПДВ. Спеціальні податкові режими застосовуються лише в депресивних районах і є зрозумілими, прозорими та тимчасовими. Спрощена система оподаткування спрямована на підтримку малого бізнесу і зведена до спрощення обліку та звітності [3].

Висновки.

Досвід Словацької Республіки, котра, як і Україна, розпочинала перебудову економіки в непростих умовах, є надзвичайно важливим. Більше десяти років тому країна мала надскладну систему оподаткування, місцеві групи впливу (бізнес, регіони) шматували бюджет через лобювання численних податкових пільг, а компанії виводили прибутки в офшори та уникали оподаткування, що істотно гальмувало економічний розвиток та інвестиційне середовище. Наведений у дослідженні матеріал наочно відображає конкретні моменти, що будуть корисні для в разі обміркованого запозичення та подальшого запровадження в Україні. На основі дослідження нижче сформульовано вісім першочергових заходів, котрі слід реалізувати в Україні.

1. Збалансування бюджетів слід здійснювати не лише шляхом вливання коштів у вигляді трансфертних надходжень, а стимулюючи використання фінансового потенціалу територій і прозорого механізму розподілу коштів, що адмініструються на конкретній території, залишаючи ширші фінансові повноваження місцевим органам влади.

2. Використання якісного наповнення дохідної частини бюджету шляхом запровадження ефективних податків і платежів, що наразі не використовуються або не досконально адмініструються на території України.

3. Спрощення податкового законодавства як найважливіший фактор активізації бізнесу та інвестицій. Вирішення питань злиття податкового та бухгалтерського обліку.

4. Зрівняння фіскального середовища для всіх учасників шляхом ліквідації податкових пільг і преференцій, що спотворює конкуренцію і ставить однотипні підприємства у нерівні умови.

5. Залучення інвесторів шляхом зниження рівня оподаткування капіталу. Досвід Словаччини показує, що коли країна прагне отримати зовнішні інвестиції, то слід запропонувати не просто сприятливі умови, а запропонувати кращі ніж сусідні країни.

6. Запровадження прозорої системи державної підтримки стратегічних секторів економіки для конкретних регіонів, адже підтримка промисловості у гірських регіонах буде мати ефект подібний підтримці туризму у промислових територіях.

7. Запровадження прозорого механізму публічних фінансів для відстеження широким загалом обсягу пільг, напрямку спрямування коштів і досягнутих результатів.

8. Надання ширших фінансових повноважень місцевим органам влади та відповідного процесу децентралізації державних фінансів. Саме місцеві органи влади несуть повну відповідальність за соціально-економічну ситуацію відповідної територіальної одиниці, ними здійснюється економічна політика, пошуку та залучення інвесторів.

Література

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / кол. авторів. — К. : Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. — 592 с. ст. 294.
2. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / В. М. Федосов, Т. С. Бабич // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 3—23.

3. «Як провести успішну податкову реформу: досвід Словаччини для України». Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/yak_provesti_uspishnu_podatkovu_reformu_dosvid_slovachchini_dlya_ukrayini.html
4. Щербина І.Ф. Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід / [Щербина І. Бабіч Т. Козейчук С. та ін.]; Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні»: матеріали тренінгів. — К.: RTI International (USAID), 2006. — 260 с.
5. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [Під заг. редакцією І.Ф. Щербини]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. — 2-ге вид., виправлене та доповнене — К.: Нора-Друк, 2011. — 104 с. — С. 8.
6. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету [Текст] / І.Я. Чугунов, О.А. Самошкіна // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. — 2004. — № 9. — С. 37—44.
7. Фінансовий потенціал регіонального розвитку: монографія / А.Є. Буряченко. — К.: КНЕУ, 2013. — 342, [2] с.
8. Податкова база місцевого самоврядування: монографія / М.П. Бадида. — Ужгород, 2010. — 408, [8] с.
9. *Miriama Svetkovska*, «SLOVAKIA, AN OUTSTANDING EXAMPLE IN PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM», Paper to be presented at the DRUID-DIME Academy Winter 2010 PhD Conference on Comwell Rebuild Bakker, Aalborg, Denmark, January 21 — 23, 2010. Режим доступу: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=500744&cf=44>

References

1. Naukovo-praktichniy komentar do Byudzhetnogo kodeksu Ukrayini / kol. Avtoriv [zag. redaktsiya, peredmovi F.O. Yaroshenka]. — K.: Zovnishnya torgivlya; UDFMT, 2010. — 592 p.
2. Sutnist i problematika byudzhetuvannya: ukrayinski reali / V. M. Fedosov, T. S. Babych // *Finansy Ukrayiny*. — 2008. — N 1. — P. 3—23.
3. «Yak provesty uspishnu podatkovu reformu: dosvid Slovaichchyny dlya Ukrayiny». Access mode: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/yak_provesti_uspishnu_podatkovu_reformu_dosvid_slovachchini_dlya_ukrayini.html
4. *Scherbina I.F.* Praktichni aspekti programno-tsilovogo metodu byudzhetuvannya. Zarubizhnyi dosvid / [Scherbina I. Babich T. Kozeychuk S. ta in.]; Proekt «Reforma mistsevih byudzhetiv v Ukrayini»: materialy treningiv. — K.: RTI International (USAID), 2006. — 260 p.
5. Planuvannya mistsevih byudzhetiv na osnovi programno tsilovogo metodu: Navchalnyi posibnik/ [Pid zag. Redaktsieyu I.F.Scherbini]; IBSED, Proekt «Zmitsnennya mistsevoyi finansovoyi initsiativi», USAID. — 2-ge vidannya, vipravlene ta dopovnene — K.: Nora-Druk, 2011. — 104 p.
6. Teoretyko-metodologichni zasady udoskonalennya programno-cilovogo metodu planuvannya vydatkiv byudzhetu [Tekst] / I.Ya. Chugunov, O.A. Samoshkina // *Finansy Ukrayiny: Naukovo-teoretychnyj ta informacijno-praktychnyj zhurnal Ministerstva finansiv Ukrayiny*. — 2004. — № 9. — P. 37—44.
7. Finansoviy potencial regionalnogo rozvytku: monografiya / A.Y. Buryachenko. — K.: KNEU, 2013. — 342, [2] p.
8. Podatkova baza misceвого samovryaduvannya: monografiya / M.P. Badyda. — Uzhgorod, 2010. — 408, [8] p.
9. *Miriama Svetkovska*, «SLOVAKIA, AN OUTSTANDING EXAMPLE IN PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM», Access mode: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=500744&cf=44>

УДК 339.97

А.М. Яншина, к.е.н., доц. кафедри
економіки, підприємництва
та маркетингу Київського
університету ринкових відносин

«ЗЕЛЕНИЙ УРБАНІЗМ»: ПРАКТИКА ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ У КРАЇНАХ СВІТУ

A.M. Ianshyna, PhD in Economics,
Docent, Kyiv University
of Market Relations

«GREEN URBANISM»: INTERNATIONAL PRACTICE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT IMPLEMENTATION IN CITIES

Анотація. Досліджено наукові підходи до поняття, атрибутів і принципів зеленого урбанізму. Обґрунтовано проблеми імплементації концепції зеленого урбанізму у країнах світу та запропоновано шляхи їх розв'язання.

Annotation. Key scientific approaches to the essence and principles of green urbanism are analyzed. Green urbanism concept implementation peculiarities and problems in cities all over the world are substantiated.

Ключові слова: зелений урбанізм, сталий розвиток, урбанізація, еко-місто.

Keywords: green urbanism, sustainable development, urbanization, eco-city.

Постановка проблеми. Реалії міжнародних економічних відносин сьогодні докорінно відрізняються від контексту розвитку світового господарства 20-річної давнини. Наслідки деградації екологічної складової економічного розвитку й інтенсифікації у 2-й половині XX ст. урбанізаційних процесів у всіх регіонах світу змусили наукову спільноту поставити під сумнів довгострокову ефективність існуючої системи організації міст та актуалізували проблему оновлення концептуального підґрунтя урбанізації, орієнтованого на врахування на паритетних засадах економічних, екологічних і соціальних інтересів населення міст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження взаємозв'язку урбанізації і сталого розвитку (СР) міст здійснили А. Аллен, Дж. Бікнелл, Т. Бітлей, С. Леманн, А. Матан, П. Ньюман, Д. Саттерсвейт, Ф. Стейнберг, Р. Реджістер та інші [1—9]. Роботи цих науковців присвячені аналізу специфіки запровадження концепції сталого розвитку на рівні муніципалітетів у країнах світу, сучасних тенденцій, проблем і перспектив зеленого урбанізму (ЗУ).

Разом із тим, до теперішнього часу в економічній науці чимало питань у межах проблематики сталого муніципального розвитку залишаються без ґрунтовної відповіді. Зокрема, у науковій літературі не сформовано єдиного фундаментального підходу до трактування суті й атрибутів концепції зеленого урбанізму; не здійснено комплексного дослідження проблем імплементації економічного й екологічного вимірів СР на місцевому рівні та не запропоновано упорядкованої системи заходів для їх розв'язання.

Метою статті є аналіз проблем зеленого урбанізму у країнах світу та розробка на цій основі пропозицій щодо шляхів їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна думка характеризується наявністю низки наукових підходів до проблематики імплементації концепції сталого розвитку на всіх рівнях міжнародних економічних відносин. Тим не менш, єдності щодо суті, атрибутів й інструментарію сталого розвитку міст дотепер досягти не вдалося. Особливу увагу у цьому сенсі привертають множинність існуючих пози-

цій і розбіжності у категоріальному апараті, що ускладнюють формування унітарного бачення шляхів і методів реалізації політики СР на місцях.

У світовій економічній думці серед численних наукових підходів до сталого муніципального розвитку домінують дві групи позицій: ті, що базуються на категоріях зеленого урбанізму і біофілічного, зеленого, еко-міста (йдеться про погляди Т. Бітлея, Л. Буллара, А. Гунаванса, С. Леманна, К.К. Ліан, М. Ліндфілда, А. Матан, П. Ньюмана, Ф. Стейнберга, Р. Реджістера тощо) [3—11]; і ті, в основі яких лежать поняття сталого урбанізму і сталого міста (підходи М. Аверкиної, А. Аллен, Дж. Бікнелла, М. Джоас, Д. Додмана, Б. Еванса, І. Ридін, С. Сандбек, Д. Саттерсвейта, К. Теобальд й інших) [1; 2; 12—14]. Атрибути сталого розвитку, які стали предметом дослідження авторів із другої групи, проаналізовано нами у попередній роботі [15], тож наразі розглянемо специфіку підходів з першої групи.

Термін «зелений урбанізм» (Green urbanism) запропонував на межі XX—XXI ст. Т. Бітлей, професор Університету Вірджинії, у праці «Зелений урбанізм: досвід європейських міст», окресливши це поняття як організацію життєдіяльності міста з урахуванням екологічних лімітів [4, с. 5]. Близькі за своєю суттю погляди на проблему знаходимо у роботах:

— П. Ньюмана й А. Матан, австралійських дослідників, що називають зеленим урбанізмом формування міського поселення на засадах ефективності і сталості та фокусують увагу на виключній ролі відновлювальної енергетики і сталої транспортної інфраструктури у цьому процесі [8, с. 7];

— професора С. Леманна, який визначив ЗУ як концептуальну модель міста з акцентами на 100-відсотковій утилізації всіх муніципальних відходів і мінімізації шкідливих викидів в атмосферу та розробив 15 основоположних принципів «зеленого урбанізму» [6, с. 2—3];

— Р. Реджістера, одного з провідних теоретиків зеленого урбанізму, котрий запропонував концепцію еко-міст (Ecosities) задля створення екологічно здорових міст, що функціонують у гармонії з природою [9, с. 3];

— К. К. Ліан, А. Гунаванса і Л. Буллар, які дотримуються думки, що еко-міста надають економічні можливості власним жителям у сталий й енергоощадливий спосіб, зберігаючи при цьому місцеве навколишнє природне середовище для майбутніх поколінь [11, с. 85];

— М. Ліндфілда і Ф. Стейнберга, дослідників з Азійського банку розвитку, що окреслюють зелені міста як міста, котрим характерна довгострокова екологічна сталість у всіх її проявах [7, с. 9].

У цілому, аналіз підходів вказаних науковців дозволяє зробити два висновки. По-перше, головними аргументами вчених із групи 1 на користь необхідності перегляду традиційного бачення стратегії управління урбанізаційними тенденціями і, відповідно, оновлення категоріального апарату є істотна деградація екологічної складової функціонування міст як найсуттєвіший негативний наслідок урбанізації і той факт, що спосіб життя у будь-якому місті впливає на добробут кожної людини на планеті.

По-друге, всі наведені підходи зосереджені на економічних аспектах посилення екологічної орієнтації муніципалітетів, натомість жоден з авторів не згадує у запропонованих ними визначеннях соціальної складової СР. Більше того, наприклад, Т. Бітлей вводить й активно використовує для окреслення екологічно дружнього міста додаткову категорію — біофілічне місто (від «біофілія» — глибока біологічна потреба людини у приєднанні до природи — термін біолога Гарвардського університету Е. Вілсона), що, само по собі, значно обмежує спектр його наукового інтересу економічними й екологічними проблемами міст [11, с. 2; 16, с. 1]. Щоправда, С. Леманн, формулюючи принципи «зеленого урбанізму», звертається до окремих соціальних проблем: здоров'я суспільства, культурної спадщини, освіти, однак, з 15 принципів автора соціальний характер носять лише 3 [5, с. 1].

Таким чином, найголовнішою відмінністю між двома наймасштабнішими у світовій економічній думці групами підходів до проблематики сталого муніципального розвитку є домінування примату екологічного фактору у розвитку міста у межах

першої групи, тоді як підходи з другої — базуються на врахуванні на паритетних засадах екологічних, економічних і соціальних інтересів населення міста [1; 2; 12; 13]. Враховуючи озвучену специфіку, говорити про тотожність понять сталого урбанізму і зеленого урбанізму, на нашу думку, не видається доцільним. Разом із тим, є достатньо підстав вважати концепцію ЗУ складовою концепції СР у тій її частині, яка стосується екологічних й економічних аспектів життєдіяльності міст.

Принципові розбіжності у наукових поглядах щодо ключових аспектів й інструментів імплементації концепції сталого розвитку на місцях і відсутність у межах світової економічної думки уніфікованого й універсального алгоритму «озеленення» міст поряд із іншими факторами (рівень економічного розвитку країни; особливості менталітету, «зеленої» культури населення тощо) породили як у країнах із розвинутою економікою, так і з ринками, що формуються, низку серйозних проблем.

По-перше, у цьому контексті слід підкреслити, що створення центрального органу, відповідального за сталий розвиток на національному рівні, і державної стратегії СР нині є загальноприйнятою і розповсюдженою практикою у всьому цивілізованому світі. Ситуація ж з інституційним забезпеченням сталого муніципального розвитку, як показує міжнародний досвід, докорінно відрізняється від загальнодержавної. Ця теза є актуальною для більшості країн Європи, Азійського і Тихоокеанського й інших регіонів. Йдеться про те, що надмірна централізація владних повноважень і слабкі зв'язки центрального уряду з місцевими органами влади, та, як наслідок, незначна роль муніципалітетів у прийнятті рішень на всіх стадіях ЗУ — істотна перепона «озеленення» міст на сьогоднішній день.

Розв'язання суперечності такого типу повинно не стільки лежати у площині створення державою умов для ускладнення ієрархії вертикальної системи реалізації НССР (безсистемне примноження спеціалізованих органів у цій сфері призведе лише до дублювання повноважень між ними), скільки має полягати у посиленні й урізноманітненні форм обміну інформацією, поглибленні співпраці між уже існуючими ланками такої системи.

Переконані, що вищезазначеного можна досягти шляхом організації публічних слухань, круглих столів, конференцій з повноправною участю муніципалітетів чи суто муніципальних платформ (на зразок «регіональних круглих столів» у Чехії, «прямого муніципального діалогу» і безпосередніх зустрічей мерів міст з міністрами з питань ЗУ у Данії, «секторальних конференцій» в Іспанії, «регіональних консультативних пакетів» у Великобританії [17, с. 47—48]) для обміну досвідом, навчання, консультацій, розробки спільних «зелених» ініціатив; стимулювання об'єднання муніципалітетів в асоціації для пошуків взаємодії у царині ЗУ.

Саме завдяки істотній децентралізації влади й інтенсифікації зв'язків по вертикалі скандинавські країни стали лідерами у сенсі «озеленення» міст: наприклад, у 2010 р. столицю Швеції Стокгольм, яка 160 років тому була одним із найбідніших і брудних міст Європи з тривалістю життя мешканців у середньому 25 і 31 рік для чоловіків і жінок відповідно, на рівні ЄС визнали «Зеленою столицею Європи» [18, с. 10]; у 2014 р. це звання здобув Копенгаген (Данія). Тісним співробітництвом центральних і місцевих органів влади вирізняється і КНР, щоправда, виключно у ході пілотних проектів (Tangshan Bay, Baoding, Shenzhen Low-carbon Eco-Cities) [19, с. 27].

По-друге, проблемою, характерною на сьогоднішній день для багатьох країн світу, є низький рівень відкритості процедури розробки і прийняття рішень щодо «зелених» ініціатив, що проявляється відсутністю повноцінного громадського діалогу з питань ЗУ, результатом якої є, зокрема, низький рівень «зеленої» культури населення. У ході розв'язання окресленої суперечності, на нашу думку, не слід обмежуватися організацією громадського обговорення проблем ЗУ на національному рівні, оскільки «локальні громадські діалоги», які, до речі, активно використовують у Франції, Австрії, скандинавських країнах, мають більший практичний зиск, надаючи можливість оперативніше залучити інвесторів і волонтерів на місцях [17, с. 48].

По-третє, значно гальмує «вмонтування» принципів ЗУ до життєдіяльності муніципалітетів пасивна позиція бізнесових кіл, а підтримка останніх, як вбачається,

важлива як з фінансової точки зору, так і в сенсі впливу корпоративного сектору на смаки й уподобання людей завдяки маркетинговій політиці. У країнах же з активною участю бізнесу в «озелененні», і рівень екологічної культури населення є вищим: так, у 73% усіх муніципалітетів Швеції збір відходів домогосподарств здійснюється приватними компаніями і за підтримки бізнесу [20, с. 7]; при цьому шведи найбільше в Європі, де, між іншим, ринок екологічних товарів зростає на 5—7% щорічно, купують екологічних товарів [21, с. 1].

Висновки. Рекомендованими заходами, що забезпечать високу результативність політики зеленого урбанізму, є: нарощення автономності та делегування повноважень загальнонаціональними органами влади місцевим, що мають розробляти власні «зелені» стратегії з урахуванням специфіки конкретних регіонів і міст, здійснювати «вмонтування» пріоритетів ЗУ до інфраструктурних планів тощо; залучення приватних компаній до процесу запровадження національної і муніципальних стратегій ЗУ, зокрема, шляхом заохочення участі бізнесу у «зелених» ініціативах на зразок управління та переробки муніципальних відходів та ін.; організація на національному і місцевому рівнях громадського діалогу на етапах розробки, удосконалення та імплементації «зелених» ініціатив; диверсифікація форм взаємодії центральних і місцевих органів влади, ініціація спільних «зелених» пілотних проектів та ін.

Література

1. Allen A. Sustainable cities or sustainable urbanization? / A. Allen // *Journal of Sustainable cities*. — 2009. — № 3. — P. 17—19.
2. *Adapting Cities to Climate Change : Understanding and Addressing the Development Challenges* / edited by J. Bicknell, D. Dodman, D. Satterthwaite. — London : Earthscan, 2009. — 424 p.
3. *Green Cities of Europe : Global Lessons on Green Urbanism* / edited by T. Beatley. — Washington : Island Press, 2012. — 248 p.
4. *Beatley T. Green Urbanism : Learning from European Cities* / T. Beatley. — Washington : Island Press, 2000. — 512 p.
5. *Lehmann S. The Principles of Green Urbanism : Transforming the City for Sustainability* / S. Lehmann. — London : Routledge, 2010. — 900 p.
6. *Lehmann S. Green Urbanism : Formulating a Series of Holistic Principles* / S. Lehmann // *Sapiens*. — 2010. — № 3.2. — P. 1—10.
7. *Green Cities* / edited by M. Lindfield, F. Steinberg. — Mandaluyong City : Asian Development Bank Publ., 2012. — 412 p.
8. *Newman P. Green Urbanism in Asia : the Emerging Green Tigers* / P. Newman, A. Matan. — Singapore : World Scientific Publishing, 2013. — 243 p.
9. *Register R. Ecocity : Rebuilding Cities in Balance with Nature* / R. Register. — Gabriola Island : New Society Publishers, 2006. — 368 p.
10. *Beatley T. Biophilic Cities : Integrating Nature into Urban Design and Planning* / T. Beatley. — Washington : Island Press, 2011. — 208 p.
11. *Lian K. K. «Eco-Cities» and «Sustainable Cities» — Whither?* / K. K. Lian, A. Gunawansa, L. Bhullar // *LCSI Papers*. — 2013. — № 10. — P. 84—92.
12. *Аверкина М. Ф. Индикатори діагностики забезпечення стійкого розвитку міст* / М. Ф. Аверкина // *Наукові записки НУ «Острозька академія». Серія «Економіка»*. — 2013. — № 23. — С. 4—7.
13. *Evans B. Governing Local Sustainability* / B. Evans, M. Joas, S. Sundback, K. Theobald // *Journal of Environmental Planning and Management*. — 2006. — № 6. — P. 849—867.
14. *Rydin Y. Governing for Sustainable Urban Development* / Y. Rydin. — London : Routledge, 2010. — 172 p.
15. *Янишина А. М. Теоретико-методологічні підходи до визначення економічної суті сталого розвитку та його атрибутів* / А. М. Янишина // *Зовнішня торгівля, фінанси і право*. — 2012. — № 5—6. — С. 138—144.

16. Wilson E. Biophilia / E. Wilson. — Cambridge : HU Press, 2003. — 157 p.
17. Contributions of the Regional and Local Authorities to SD Strategies / Research Institute for Managing Sustainability, Vienna University of Economics and Business Administration. — Brussels : EU Publ., 2009. — 296 p.
18. Metzger J. Sustainable Stockholm : Exploring Urban Sustainability in Europe's Greenest City / J. Metzger, A. Olsson. — NY : Routledge, 2013. — 248 p.
19. Liu H. Analysis of Urban SD Approaches in China / H. Liu, G. Zhou, R. Wennersten, B. Frostell // Habitat International. — 2014. — № 41. — P. 24—32.
20. Swedish Waste Management / Swedish Waste Management and Recycling Association. — Malmo : Avfall Sverige Publ., 2013. — 35 p.
21. Sustainable living in Sweden / SI. — Stockholm : SI Publ., 2012. — 4 p.

Reference

1. Allen, A. (2009). Sustainable cities or sustainable urbanization? *Journal of Sustainable cities*, 3, 17—19.
2. Bicknell, J., Dodman, D., Satterthwaite, D. (2009). *Adapting Cities to Climate Change: Understanding and Addressing the Development Challenges*. London: Earthscan.
3. Beatley, T. (2012). *Green Cities of Europe: Global Lessons on Green Urbanism*. Washington: Island Press.
4. Beatley, T. (2000). *Green Urbanism : Learning from European Cities*. Washington: Island Press.
5. Lehmann, S. (2010). *The Principles of Green Urbanism: Transforming the City for Sustainability*. London: Routledge.
6. Lehmann, S. (2010). Green Urbanism: Formulating a Series of Holistic Principles. *Sapiens*, 3.2, 1—10.
7. Lindfield, M., Steinberg, F. (2012). *Green Cities*. Mandaluyong: ADB Publ.
8. Newman, P., Matan, A. (2013). *Green Urbanism in Asia : the Emerging Green Tigers*. Singapore: World Scientific Publishing.
9. Register, R. (2006). *Ecocity: Rebuilding Cities in Balance with Nature*. Gabriola Island: New Society Publishers.
10. Beatley, T. (2011). *Biophilic Cities : Integrating Nature into Urban Design and Planning*. Washington: Island Press.
11. Lian, K., Gunawansa, A., Bhullar, L. (2013). «Eco-Cities» & «Sustainable Cities» — Whither? *Lien Centre for Social Innovation Papers*, 10, 84—92.
12. Averkyna, M. (2013). Indycatory diagnostyky zabezpechennya stiykogo rozvytku mist. *Naukovi zapysky NU «OA». Series «Economics»*, 23, 4—7.
13. Evans, B., Joas, M., Sundback, S., Theobald K. (2006). Governing Local Sustainability. *Journal of Environmental Planning and Management*, 6, 849—867.
14. Rydin, Y. (2010). *Governing for Urban SD*. London: Routledge.
15. Ianshyna A., (2012). Teoretyko-metodologichni pidhody do vyznachennya ekonomichnoyi suti stalogo rozvytku ta yogo atributiv. *Mignarodna torgivlya, financy i pravo*, 5—6, 138—144.
16. Wilson, E. (2003). *Biophilia*. Cambridge : Harward University Press.
17. EU (2009). *Contributions of the Regional and Local Authorities to SD Strategies / Research Institute for Managing Sustainability, Vienna University of Economics and Business Administration*. — Brussels : EU Publ.
18. Metzger, J., Olsson, A. (2013). *Sustainable Stockholm : Exploring Urban Sustainability in Europe's Greenest City*. NY : Routledge.
19. Liu, H., Zhou, G., Wennersten, R., Frostell, B. (2014). Analysis of Urban SD Approaches in China. *Habitat International*, 41, 24—32.
20. Swedish Waste Management and Recycling Association (2013). *Swedish Waste Management*. Malmo : Avfall Sverige Publ.
21. Swedish Institute (2012). *Sustainable living in Sweden*. Stockholm : SI Publ.

УДК94(477)18-19: 001/1892/1914

З. І. Зайцева, д.і.н., професор
кафедри політичної історії ДВНЗ
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕТНОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В НТШ: ВІД СТАНОВЛЕННЯ ДО СИСТЕМНОСТІ (1892—1914)

Z.I. Zaytseva, Doctor of History, Professor,
Department of Political History of the
SHEU «Kyiv National Economic
University after Vadym Hetman»

ETHNOLOGICAL RESEARCHES IN SSS: FROM BECOMING TO SYSTEMATIC (1892—1914)

Анотація: Досліджено наукову і видавничу діяльність Етнографічної комісії Наукового товариства імені Шевченка у час головування в ньому М. Грушевського. Виділено аспекти академічності у функціонуванні зазначеної структури, акцентовано роль Франка, Ф. Вовка, В. Гнатюка в організації народознавчих досліджень.

Annotation. In this article scientific and publishing activities of Ethnographic Commission of Shevchenko Scientific Society during the presidency of Hrushevskiy are researched. Academic aspects in the process of this structure functioning are outlined, the role of I. Franko, F. Vovk, W. Hnatiuk in organization of ethnology researches is shown.

Ключові слова: українські наукові асоціації, етнографія, наукові збірники.

Key words: Ukrainian scientific associations, ethnography, scientific journals.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. В останній чверті XIX ст. Галичина, яка з 1772 р. належала Австрійській імперії, стала центром українського політичного і культурно-освітнього життя. Тут сформувалися українські політичні партії, які були представлені у галицькому сеймі та віденському парламенті, виходили україномовні газети, діяли економічні та науково-освітні інституції, у яких особливе місце займало Наукове товариство імені Шевченка (НТШ). За головування у ньому М. Грушевського (1897—1913 рр.) Товариство піднялося за своєю структурою, розгалуженістю наукових досліджень, видавничою діяльністю та тісними контактами зі світовими науковими центрами до рівня академічної установи. За обставин, коли основу тогочасної української культурної матриці складала усна народна творчість, література, частково театр, М. Грушевський відкрито формулював і здійснював програму «добудови» українського культурного життя науковою сферою. Зокрема, на зміну провінційному краєзнавству з його роздрібненим предметом мала постати, відповідно до тогочасного позитивістського стилю мислення, науково-дисциплінарна академічність. Українська наука загалом і особливо народознавчий напрям досліджень мали утвердити образ цілісності українського народу, його мови й історії, етнопсихологічного складу.

Актуальність зазначеної теми підсилюється дискусійним характером поняття «національної науки». Попри те, що науці властива рання інтернаціоналізація її простору і за своєю суттю вона є екстериторіальним, одним з найбільш космополітичних соціокультурних феноменів, у ній завжди була присутня національно-історична традиція. Варто наголосити, що прихильники виключно інтернаціонального характеру науки не зважають на її національно-організаційні форми. Поза їх увагою залишається те, що вже у ранній модерний час, коли Європа переживала національне піднесення, на зміну вселенській «республіці учених» прийшла епоха національних наук. Згодом в індустріально розвинених країнах на гуманітарних дисциплінах позначилася націоналістична компонента світогляду європейців. Для т.зв. «запізнілих, недержавних націй» Центрально-Східної Європи, які перебували в багатонаціональних імперіях, національно спрямовані дослідження — офіційно трактовані як регіональний партикуляризм — мали важливішу роль, ніж об'єднані академічні тенденції у загальнодержавних рамках.

Історіографія проблеми. Тема організації етнологічних досліджень у НТШ була і залишається предметом наукових досліджень сучасних істориків, етнографів, фольклористів та істориків науки (М.С. Глушко, З.І. Зайцева, В.П. Капелюшний, Р. Кирчів, Р.М. Конта, В.І. Наулко, М.І. Мушинка, О.А. Сапеляк та ін.). Вагомий інформаційний та аналітичний потенціал їх публікацій дозволяє вести науковий пошук у напрямку малодосліджених аспектів, як формування української корпорації народознавців, так і видавничої діяльності Етнографічної комісії.

Мета дослідження полягає у висвітленні (завдяки розширенню кола історичних джерел) процесу переходу від спорадичних до системно організованих етнологічних досліджень у НТШ, що, з-поміж іншого, вимагає зміни дослідницької оптики в напрямі з'ясування ролі персонального чинника (в особі історика М.Грушевського і етнолога Ф.Вовка) в даному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підсумком дворічних дискусій навколо реформування літературно-видавничого за своїм характером Товариства імені Шевченка, що діяло з 1873 р. у Львові, стало прийняття нового статуту (березень 1892 р.), який номінував товариство *науковим* з перспективою здобуття статусу Української академії наук. Відтак товариство структурувалося шляхом утворення наукових секцій і комісій. До Першої світової війни НТШ діяло вісім комісій, серед них й Етнографічна.¹

Ідея виокремлення у межах Історично-філософської секції НТШ етнографічних студій і заснування для їх публікації окремого видання формулювалася й обговорювалася відразу по реформі Товариства. Так, на загальних зборах НТШ (травень 1893 р.) Василь Щурат запропонував для публікації етнографічних матеріалів заснувати окреме видання. Нагадаймо, що тоді товариство мало труднощі з налагодженням регулярного виходу у світ чільного органу Товариства — Наукових записок. Процес гальмувався браком наукової автури, коштів і, що не маловажно, — вузькістю наукових контактів із дослідниками з підросійської України тодішнього редактора і голови НТШ О. Барвінського.

Однак вельми цікаво, що пропозиція В. Щурата збігалася з науково-видавничими ідеями і давніми планами І. Франка, який з 1870-х рр. раз у раз актуалізовував народознавчу проблематику. Цілком імовірно, що В. Щурат лише виніс ідеї І. Франка на розсуд зборів НТШ. Підставою для цього припущення є тісне спілкування обох учених у 1892—1893 рр., коли вони разом мешкали в одній кімнаті у Відні на Віплінгерштрассе, 26, відвідуючи славистичний семінар Віденського університету. Особисто внести свої пропозиції І.Франко не міг, оскільки на той час ще не був членом Товариства. Він був обраний членом 14 червня 1895 р. і водночас став тоді штатним працівником Товариства. Очевидно, що саме його присутність

¹У НТШ так само як у тодішньому та сучасному світовому народознавстві використовувалися два терміни для означення проблемного поля, що формувало предмет цієї науки. Стосовно українського термінологічного дискурсу див. публікації В.П. Капелюшного, Р.М. Конти, Ю.С. Фігурного, О.А.Сапеляк, М.Глушкота ін.

прискорила вихід у 1895 р. першого тому Етнографічного збірника. У передмові до тому його редактор М. Грушевський висловив думку, що для укладання й редагування наступних томів потрібно створити Етнографічну комісію. Вона у конституювалася (за тогочасною діловою лексикою НТШ) 11 травня 1898 р., тобто після виходу трьох томів спеціалізованого збірника етнографічних праць.

До першого складу Етнографічної комісії, крім М. Грушевського, увійшли І. Франко, В. Шухевич, В. Гнатюк, О. Колесса, О. Роздольський, К. Левицький, В. Охримович, Д. Лепкий, Ю. Жаткович, Ф. Вовк, М. Дикарев, А. Кримський, Б. Грінченко. До Першої світової війни комісію очолювали: І. Франко (1898—1900; 1908—1913), О. Барвінський (1900—1905); Ф. Вовк (1905—1908); з 1913 р. — В. Гнатюк. Останній з осені 1915 р. виконував функції секретаря Товариства, *редактора двох періодичних видань Етнографічної комісії та Хроніки НТШ*.

Піднесення наукового статусу кожної галузевої комісії засвідчувала вимога, сформульована у новому статуті 1898 р., за якою президія комісії мала складатися виключно з *дійсних членів* НТШ. У лютому 1900 р. відбувся перегляд складу наукових комісій та їх президій.

Зазначимо, що на відміну від секцій, до складу комісій входили також *звичайні члени* товариства. Ними могли бути початківці у науці — студенти, викладачі гімназій, учителі шкіл, практикуючі юристи, журналісти, представники духовенства, меценати, знавці й колекціонери старожитностей та ін. Комісії відкривали для них, переважно для недавніх студентів — можливість професіоналізуватися в науці. Окремі з них згодом поповнювали категорію дійсних членів товариства. Усі члени комісій, зокрема й ті, що не належали до категорії *дійсних членів* НТШ, мали право брати участь у засіданнях секцій з правом дорадчого голосу.

У 1903 р. Етнографічна комісія мала у своєму складі 22 члени й за своєю чисельністю була в НТШ другою — після правничої, яка налічувала 26 членів [8]. Членами комісій НТШ, так само як і секцій, були також учені, які жили й працювали за межами Львова та Австро-Угорщини. За даними на 1909 р. до Етнографічної комісії з так званих іногородніх входили дійсні члени НТШ М. Біляшівський, Б. Грінченко, В. Доманицький (Київ), Ф. Вовк (Петербург), М. Зубрицький (с. Мшанець), З. Кузеля (Чернівці). Іногородні члени наукових комісій НТШ не могли щоразу брати участі в їх засіданнях. Науковці зі Східної України навіть у Загальних зборах товариства брали участь лише у критичні моменти. Утім, комунікація існувала на рівні особистих наукових контактів, підготовки рецензій і відгуків в академічній періодиці, стосунків у вигляді наукового патронажу та ін.

Різноманітний склад Етнографічної комісії НТШ репрезентував точки перетину науково-дослідної проблематики у тій чи іншій галузі, збагачував циркуляцію наукової інформації в НТШ та інших наукових закладах — університетських кафедрах, наукових товариствах, архівних установах, губернських учених комісіях підросійської України, редакціях наукових видань.

Зазначена комісія згрупувала дослідників за науковими інтересами й тим самим поживала їх творчі контакти, спростила труднощі встановлення контактів, спричинені географічною віддаленістю наукових центрів, а також пов'язані з різницею у віці та досвідом різних науковців. обставинами. Так, Ф. Вовк із Парижа звертався до М. Комарова, з яким він особисто не був знайомий, з проханням допомогти зібрати побутовий матеріал до етнографічної статті про рибальство в Добруджі [2, арк. 21]. Грушевського він просив уточнити можливість посилання на українські літописи щодо окремих епізодів його етнологічних досліджень. Робилося все це на основі спільної зацікавленості у розвитку національної науки.

Цілком доречним, наприклад, було звернення молодшого за віком Грушевського до значно старшого за роками Ф. Вовка допомогти видавати *Етнографічний збірник*. З 1887 по 1906 р. Ф. Вовк мешкав у Парижі, де посилено студіюючи антропологію, первісну археологію, порівняльну етнографію, довершив свою освіту. Попри те, що емігрантське життя не було легким, дошкуляли матеріальні нестатки та хвороби, він домогся вагомих успіхів і став помітною постаттю у європейській антро-

пологічний та етнологічний науці кінця XIX — початку XX ст., був обраний у Парижі членом Антропологічного та Історичного товариств, входив до складу редакції журналу *L'Anthropologie*. Упродовж 1901—1905 рр. — до отримання дозволу на в'їзд у Росію — викладав низку дисциплін у створеній у Парижі І. Мечніковим і М. Ковалевським Вищій школі соціальних наук, брав участь в облаштуванні археологічного відділу Всесвітньої виставки у Парижі 1900 р. Як член НТШ Ф. Вовк часто представляв українську науку на з'їздах науковців, що збиралися у Парижі на межі XIX—XX ст., друкував наукові розвідки з української етнології у французьких виданнях.

Певний час Вовк і Грушевський не були особисто знайомі, що не завадило започаткуванню плідної наукової співпраці, яка супроводжувалася дискусіями з питань розмежування етнографії, етнології, антропології, фольклористики, типологізації видань НТШ з даних наукових дисциплін. У підсумку Товариство отримало два видання народознавчого характеру, одне з яких згаданий Етнографічний збірник, перші три томи якого вийшли за редакцією М. Грушевського. Будучи, як і І. Франко, перевантаженим, він у березні 1896 р. звернувся з проханням до Ф. Вовка укласти самостійно один з томів збірника. Вовк же на підставі знайомства з французькими антропологічними виданнями запропонував чіткіше означити науково-галузеву спеціалізацію видання. Між ученими зав'язалася дискусія з проблем науково-дисциплінарних розмежувань у тогочасному народознавстві. Не торкаючись цих аспектів дискусії, оскільки вони висвітлені у працях фахових етнографів, зазначимо, що її результатом було заснування ще одного періодичного органу Етнографічної комісії — Матеріалів до українсько-руської етнології, перший том яких вийшов наприкінці 1898 р. Для становлення збірника надзвичайно багато крім Ф. Вовка зробив І. Франко, пізніше деякі томи редагував В. Гнатюк.

Ф. Вовк погодився, щоб новий збірник мав назву *Матеріалів*, однак він вважав, що два видання мають різнитися передусім предметно-дисциплінарною спрямованістю, а не жанрами публікацій (під матеріалами у редакційно-видавничій практиці малися на увазі так звані *сирі, необроблені джерела*). У *Матеріалах*, на його думку, мали друкуватися лише етнологічні праці, а фольклорні — в *Етнографічному збірнику*. Цю ідею підтримав Гнатюк. Він писав 9 жовтня 1897 р. у Париж Вовку, що в етнологічному збірнику знаходяться дві статті, які відповідно до їх змісту краще вмістити у етнографічному, «щоб не стиралася різниця між двома збірниками.» [6, с. 9].

Ідея концентрації етнологічних праць в одному виданні не завжди схвально сприймалася у Львові. Вовк рішуче протиставився намірам Грушевського вмістити статтю Мирона Кордуби про волинські писанки у *Записках НТШ*. Впродовж майже двох років це питання дискутувалося у їх листуванні. Розбіжності між ученими провокувалися на ґрунті різного бачення видавничих проєктів. Грушевський як редактор титульного видання НТШ — *Записок*, вважав, що всі оригінальні авторські студії насамперед мають виходити у світ на їх шпальтах, а так звані «сирі» матеріали — в органах наукових комісій. З позицій повноважень голови НТШ і зокрема відповідальності за збереження державного фінансування видань, а воно узалежнювалося від регулярної періодичності їх виходу, просив Вовка не зволікати з підготовкою наступного тому *Матеріалів до українсько-руської етнології*. Вовк же намагався, щоб редаговане ним видання за обсягом та змістом відповідало академічним стандартам і не було, за його висловом, за «міркою для «несовершеннолітніх» [5, с. 158]. Отже, кожен з них мав рацію, але ці непорозуміння призвели до емоційно напружених відносин і зрештою — тимчасового припинення листування вчених. Свого паризького кореспондента Грушевський переорієнтував на Франка, як голову Етнографічної комісії.

Загалом співпраця між Вовком і Грушевським, попри їх взаємні роздратування і невдоволення один одним (Вовк як редактор і автор працював повільніше, ніж того хотів Грушевський), була дуже корисною для вироблення стилістики етнологічних видань НТШ, надання їм чіткішої спеціалізації, що забезпечувало їх адекватну ци-

ркуляцію у науковому світі. Згодом їх відносини набрали інших — синхронніших у плані особистих наукових інтересів — обертів. Завдяки Вовкові Грушевський отримав запрошення на один семестр до Паризької школи соціальних наук для викладання історії України, а Вовк у 1904 р. завдяки Грушевському читав лекції з антропології на літніх українознавчих курсах у НТШ, проводив антропологічні дослідження у Галичині та на Буковині.

Відмітна риса Ф. Вовка як редактора — прагнення до тематичного охоплення дослідженнями двох частин України. Так, перший том *Матеріалів до українсько-руської етнології*, відкривався його статтею *Передісторичні знахідки на Кирилівській улиці в Києві*, як додаток до неї був поданий матеріал *Палеографічні знахідки на Кирилівській ул. у Києві*. За його ж авторства вийшла стаття про українське рибальство у Добруджі. Інші автори досліджували кушнірство в Галичині, гончарство на Чернігівщині, весільні обряди Полтавщини та ін. Завершувався збірник дослідженням М. Кордуби *Писанки на Галицькій Волині* [7]. Різноманітною регіональною тематикою позначені також інші томи, редаговані Ф. Вовком.

В особі Ф. Вовка Етнографічна комісія НТШ та й сам М. Грушевський мали можливість зв'язатися з тодішніми найновішими тенденціями розвитку етнологічних досліджень та практики їх публікації. Загалом співпраця вчених у наукових комісіях ущільнювала їх контакти, надавала спілкуванню конкретно-фахового характеру і на цій основі усувала непорозуміння, мінімізувала невизначеність деяких проектів та ситуацій. На рівні комісій усвідомлювалися певні потреби щодо налагодження контактів з іншими науковими інституціями, окремими вченими, стабільні зв'язки з якими мали полегшити пошук і доступ до наукової інформації, започаткування певного науково-видавничого проекту.

Новим в організації українських народознавчих досліджень було проведення антропологічних експедицій, започаткованих Ф. Воком у 1903 р. на українських теренах Австро-Угорщини. Для їх проведення він брав дозвіл у Відні та відкрайової влади. Так, у жовтні 1904 р. він отримав дозвіл на проведення антропологічних обстежень від Буковинської крайової ради. У Чернівцях він був тричі, робив антропологічні виміри, заповував експонати для музеїв, відвідав археологічні розкопки у Шипинцях.

28 квітня 1904 р. для членів НТШ Вовк виголосив двогодинну доповідь про карпатських русинів-гуцулів, а у 1906 р., повернувшись з Франції до Росії, прочитав у Петербурзі в приміщенні Російського географічного товариства дві лекції на аналогічну тему з демонстрацією діапозитивів і фотографій. Разом зі своїми учнями вчений організовував антропологічні дослідження у різних регіонах Східної України, про які йдеться, зокрема, у спогадах його учнів і помічників. Що стосується певних розбіжностей стосовно тогочасного трактування предмету і змістовного наповнення етнології й етнографії, їх співвідношення з фольклористикою, антропологією та іншими галузями народознавства, то вони, за спостереженням сучасного дослідника Р. Конти, властиві й сучасному науковому дискурсу [4].

Висновки. Отже завдяки найперше зіркового тріумвірату, що включав такі наукові величини у галузі етнографії й фольклористики як І. Франко,

Ф. Вовк і В. Гнатюк етнологічні дослідження в НТШ набрали системного характеру, вийшли за межі регіональних і суто краєзнавчих рамок, набули ознак наукової школи. Публікації українських етнографів отримували належну оцінку науковців ними цікавилися найрізноманітні наукові інституції. Беручи до уваги, що станом на 1913 р. НТШ мало стабільний книгообмін з 26 академіями наук, 236 науковими інституціями в т. ч. науковими товариствами, університетами, бібліотеками та редакціями наукових часописів чотирьох частин світу Європи, Азії, Австралії та Америки — немає нічого дивного, що у 1910 р. від менеджера наукового видавництва Університету Берклі надійшла прохання надіслати 1—9 томи *Матеріалів української етнології* і 25 томів *Етнографічного збірника*. Взаємообмін виданнями етнографічного і фольклорного характеру вівся також з Гарвардським університетом [3, с.186, 352].

Мотив національного самоствердження спонукав українську інтелігенцію до трактування науки не лише як епістемологічного знання, а й суспільно-політичної цінності. Саме з нормами і стандартами академічності наукових видань НТШ пов'язувалися найближчі сподівання на заснування українського університету у Львові, утвердження у офіційній лексиці як Австро-Угорщини так і Росії назви «Україна», та етноніму «українці» замість «русини/рутени» в одному випадку і «малороси» в іншому.

Література

1. *Арсенич П.* Народознавство Володимира Шухевича // Шухевич В.О. Гуцульщина. Ч 1, 2. / Репринтне видання. — Верховина, 1997. — С. 7—24.
2. Відділ рідкісних видань та рукописів Одеської наукової бібліотеки ім. М. Горького. — Ф. 28. — Карт. 2. — Од. зб. 481.
3. *Зайцева З.І.* Український науковий рух: інституціональні аспекти розвитку (кінець XIX —початок XX ст.) : Монографія. — К.: КНЕУ, 2006. — 368 с.
4. *Конта Р. Ф.* Вовк та його внесок у розвиток етнології сучасна вітчизняна історіографія кінця XX ст. / Р. Конта // Археологія і давня історія України. — 2012. — Вип. 9. — С. 131—134.
5. Листування Михайла Грушевського. — Т. 2. / Упорядн. Р. Майборода, В. Наулко, Г. Бурлака, І. Гирич; ред. Л. Винар. — К.: Нью-Йорк, 2001. — 412 с.
6. Листування Федора Вовка з Володимиром Гнатюком / Упоряд. та комент. В. Наулка, Н. Руденко, О. Франко. Передмова В. Наулка. — Л.; К., 2001. — 216 с.
7. Матеріали до українсько-руської етнології. — Львів, 1899. — Т. 1. — 228 с.
8. Хроніка НТШ. — 1903. — Ч. 13. — С. 1, 2.

Reference

1. *Arsenych P.* Narodoznavstvo Volodymyra Shukhevycha // Shukhevych V.O. Hutsul'shchyna. Ch. 1, 2. / Reprintne vydannya. — Verkhovyna, 1997. — S. 7—24.
2. Viddil ridkisnykh vydan' ta rukopysiv Odes'koyi naukovoï biblioteki im. M.Hor'koho. — F. 28. — Kart. 2. — Od. zb. 481.
3. *Zaytseva Z.I.* Ukrayins'kyi naukovyy rukh: instytutstional'ni aspekty rozvytku (kinets' KhKh —pochatok KhKh st.): Monohrafiya. — K.: KNEU, 2006. — 368 s.
4. *Konta R. F.* Vovk ta yoho vnesok u rozvytok etnolohiyi% suchasna vitchyznyana istoriohrafyia kintsya KhKh st./ R.Konta // Arkheolohiya i davnya istoriya Ukrayiny. — 2012. — Vyp. 9. — S. 131—134.
5. *Lystuvannya Mykhayla Hrushevs'koho.* — T. 2. / Uporyadn. R.Mayboroda, V.Naulko, H.Burlaka, I.Hyrych; red. L. Vynar. — K., N'yu-York, 2001. — 412 s.
6. Lystuvannya Fedora Vovka z Volodymyrom Hnatyukom / Uporyad. ta koment. V. Naulka, N. Rudenko, O. Franko. Peredmov V. Naulka. — L.; K., 2001. — 216 s.
7. Materialy do ukrayins'ko-rus'koyi etnolohiyi. — L'viv, 1899. — T. 1. — 228 s.
8. Khronika NTSh. — 1903. — Ch. 13. — S. 1, 2.

Економічна теорія

Коваленко О. М. Інституціональна теорія в системі теоретичних і методологічних принципів розвитку нової політичної економії	3
Дейнека Т. А. Політекономічний погляд на динамізацію світової економіки в контексті глобалізації та розв'язання суперечностей	9
Пономаренко Т. В. Типологізація підходів до трактування сутності категорії «економічна стійкість підприємства»	14
Заплітна Т. В. Вартісна оцінка природного капіталу в ринковій економіці	20
Данніков О. В. Аргументи на користь «жорсткої» вертикальної інтеграції	24

Функціональна економіка

Никифоров А. Є. Використання кількох принципів оптимальності в оцінці результативності проектів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері	33
Дрига С. Г., Щукін Б. М., Манцуров Д. І. Оцінювання впливу інновацій на темпи і пропорції економічного зростання	41
Гребешкова О. М. Стратегія підприємства в контексті управлінських концепцій постіндустріальної епохи	47
Гребешков О. М. Стратегічна адаптація підприємств: практичні аспекти	54
Марченко М. М. Методичні особливості оцінки ефективності реалізації проектів розвитку підприємства	59
Павленко І. А. Розвиток інноваційного підприємництва: теоретико-методологічні та правові засади	65
Дерев'янко О. Г. Управлінські аспекти забезпечення анти крихкості репутації підприємства	74
Шигун М. М. Функціональна роль суб'єктів економічної безпеки в діяльності підприємства	80
Диба В. М. Аналітичне забезпечення формування патентної політики інституційних одиниць підприємництва	88
Авксентьев М. Ю., Павленко В. П. Освіта як фактор макроекономічного розвитку в сучасному світі	94
Шафалюк О. К. Базис концепції соціально-відповідального маркетингу у дослідженнях і стратегіях модифікації поведінки споживачів	99
Герасименко О. О. Оплата праці як інструмент управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників	106
Сагайдак М. П., Лавренєв Н. К. Дослідження ролі та способів впливу бренду на поведінку внутрішнього і зовнішнього споживача	113
Луняк І. В., Петухова О. А. Статистичне оцінювання тендерних нерівностей в оплаті праці в Україні	118
Бараник З. П., Іриневич Ю. В. Соціальний захист молоді на ринку праці: статистичний аспект	125
Буряк Л. Д., Павліковський А. М., Кремпова Н. Л. Державна фінансова підтримка інвестиційного розвитку суб'єктів малого підприємництва	131
Поліщук Є. А., Диба М. І. Фінансові інновації у становленні небанківських фінансових установ	139

	Гладчук К.М. Професійні посередники на ринку первинної публічної пропозиції цінних паперів..	146
Види економічної діяльності та регіональна економіка	Фашевський М. І., Білоконь І. В. Вплив регіонально-просторової організації економіки на активізацію соціально-економічного розвитку регіонів.. Баранов А. Л. Ефективна система продажу страхових послуг як фактор зростання вартості страхової компанії.. Свірко С. В. Бюджетування в управлінському обліку бюджетних установ: загальновідомі підходи та новації.. Кузьмінська О. Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств.. Нусінов В. Я., Рябікіна К. Г. Ефективність управління інтелектуальним капіталом гірничодобувних підприємств.. Буханець В. В. Потенціал забезпечення ефективності підприємств металургійної промисловості України.. Павлюк О. О. Політика управління валютним ризиком банку.. Криворучкіна О. В. Ефективність функціонування гірничозбагачувальних комбінатів України..	153 161 167 174 180 186 192 198
Світове господарство та міжнародні економічні відносини	Белєнський О. Ю. Ключові тенденції розвитку науково-технологічного співробітництва в ЄС. Буряченко А. Є., Логвінов П. В. Реформа управління публічними фінансами Словачкої республіки: дохідна частина.. Яншина А. М. «Зелений урбанізм»: практика імплементації концепції сталого розвитку на місцевому рівні у країнах світу..	205 212 218
Історія України	Зайцева З. І. Етнологічні дослідження в НТШ: від становлення до системності (1892—1914).	223

Для нотаток

Для нотаток