

ISSN 2304-0920

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 22. Issue 7(60). 2017 Том 22. Випуск 7(60). 2017
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published twelve times a year
Series founded in July, 2006

Volume 22. Issue 7(60). 2017

Odesa
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 12 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 22. Випуск 7(60). 2017

Одеса
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, д-р юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник (Центральний університет фінансів і економіки (Китай)), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки»), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

I. M. Koval, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КРЮЧКОВА Н. М., ЗАЛИЗЮК В. В.

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН..... 8

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БАБИЧ Т. О.

НОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ
ВІРТУАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 13

NIKOLAYEV YU. O., TROKHIMENKO O. A.

FINANCIAL STABILITY OF ESTONIAN BANKING SYSTEM
IN MODERN CONDITIONS AND ITS ROLE IN THE NATIONAL ECONOMY..... 19

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНДРЕЙЧЕНКО А. В.

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ
РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АПК..... 23

ГАЛИНСЬКА Ю. В.

ВЗАЄМОДІЯ ВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КООПЕТИЦІЇ 27

ГИНДА О. М., ГИНДА С. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ
ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ..... 31

ГРИГОР'ЄВ Г. С.

ВЕКТОРНА НАПРАВЛЕНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ
У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 35

ЗІНЬЦЬО Ю. В.

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ
МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ..... 40

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АТАЛАВЕЙ В. Т.

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ..... 45

БІЛОВОЛ Р. І.

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
В УМОВАХ РИНКУ..... 48

БЛИЗНЮК Т. П.

ПОКОЛІНСЬКА КУЛЬТУРА ПОКОЛІНЬ X ТА Y В УКРАЇНІ: ЦІННІСНИЙ АНАЛІЗ..... 52

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., РУДКОВСЬКИЙ О. В., ПОРОДКО О. Ю.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... 57

ВАХЛАКОВА В. В.

АНАЛІЗ ОБРУНТОВАНОСТІ МЕТОДИК ОЦІНЮВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 61

ВОСТРЯКОВА В. Ю.

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДРУНТТЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВІ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 65

ГОРИК-ЧУБАТЮК М. О., СВІНЦІЦЬКА О. М.

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ..... 74

ГОРНЯК О. В. ВІРТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	78
ГРАБАР О. І., КЛИМЧУК М. М. УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ: РЕФЛЕКСИВНА МОДИФІКАЦІЯ	82
РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
БІТЮК І. М. БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ТРИГЕР РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	87
РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
КОБЛЯНСЬКА І. І. УПРАВЛІННЯ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ У СФЕРІ ВЗАЄМОДІЇ ІЗ НАВКОЛИШНІМ ПРИРОДНИМ СЕРЕДОВИЩЕМ: ТЕРМІНОЛОГІЧНО-ПОНЯТТІЙНИЙ АСПЕКТ.....	92
РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ВОЛКОВА Н. В., ПАНОВА Т. В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИНАГОРОДИ ПЕРСОНАЛУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	97
КАЛЬНИЦЬКА М. А. СИСТЕМНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	101
РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
БАЛАНЮК М. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ПРОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	106
БОЙКО С. В., ДРАГАН О. О. ДЕКОМПЗИЦІЯ МАКРОФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	111
ДУМІКЯН А. К. ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	115
ЖАРИКОВА О. Б., ПАЩЕНКО О. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВИДІВ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ В УКРАЇНІ.....	120
КОРНИЛЮК Р. В. ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	124
РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
АКИМЕНКО О. Ю., ЖОЛОБЕЦЬКА М. Б., ПЕТРОВСЬКА А. С. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ.....	133
РОЗДІЛ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
ВІЛЕНКО В. О. MODELING OF THE REAL ESTATE MARKET REFLECTION WITH THE USING OF DATA MINING.....	137

ВОРОНИН А. В., ЖЕЛЕЗНЯКОВА Э. Ю.

УСТОЙЧИВОСТЬ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА.....144

НАШИ АВТОРИ.....150

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.10

Крючкова Н. М.

Зализюк В. В.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДИНАМІКИ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Представлено авторський підхід до класифікації факторів економічного розвитку та факторів впливу динаміки макроекономічних змін. Розкрито сутність інституційного середовища в Україні, подано його структуру за рівнями, зокрема: глобальним інституційним середовищем, макроінституційним середовищем, мікроінституційним середовищем. Визначено вплив кожного із зазначених рівнів на динаміку макроекономічних змін.

Ключові слова: макроекономічна динаміка, інституційне середовище, трансформаційні процеси, фактори впливу.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в Україні досить гостро постає проблема аналізу чинників та складників забезпечення економічного розвитку для нівелювання основних макроекономічних диспропорцій та стабілізації подальшої економічної динаміки. Макроекономічні дисбаланси, які можуть призводити до негативних соціальних та економічних явищ, необхідно вчасно ідентифікувати, щоб пом'якшити можливі кризові явища та їх наслідки. Саме необхідність вибору курсу ефективної економічної політики стосовно обмеження та нейтралізації негативного впливу значних дисбалансів в умовах забезпечення стійкої економічної динаміки в Україні вимагає здійснення наукового дослідження відповідних теоретичних та прикладних положень розвитку інституційного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності макроекономічної динаміки, її прояви в рамках розвитку інституційного середовища в країні широко висвітлюються багатьма вченими. Вагомий внесок у її дослідження зробили такі науковці, як: Г. Глуха, Г. Гронтковська, О. Івашина, Н. Колодрубська, Ю. Коваленко, Ю. Козак, О. Чубарь, А. Чуприна, Л. Л. Девіс, Д. Норт та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз та узагальнення результатів теоретичних та емпіричних досліджень свідчать про те, що у вітчизняній науковій літературі недостатньо уваги приділяється цілісному дослідженню факторів динаміки макроекономічних змін у рамках трансформацій інституційного середовища.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ та прикладних аспектів структурування інституційного середовища щодо макроекономічної динаміки, факторів, причин виникнення, заходів подолання макроекономічної нестабільності в Україні в короткостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Макроекономічна динаміка – це розвиток макроекономічних показників та зміна їх характеристик у часі, що відбувається у процесі взаємодії елементів економічної системи. Дослідження макроекономічної динаміки дає змогу виявити основні особливості економічної системи, взаємозв'язок її елементів та є основою під час проведення макроекономічної політики. Проте прикладний аспект потребує попереднього дослідження теоретичних

особливостей, а саме виявлення основних факторів, що впливають на динаміку макроекономічних процесів. Сукупності цих факторів можуть мати як деструктивний, так і розвиваючий характер.

Розглядаючи фактори економічного розвитку в ретроспективі, можна простежити постійне розширення їх переліку у зв'язку з глобалізацією, інтернаціоналізацією та розвитком технологій.

У сучасній економічній науці існує чимало підходів до класифікації таких факторів (табл. 1). Так, наприклад, О. Олександрова [1, с. 226] пропонує здійснювати класифікацію за характером впливу на економічне зростання – стимулювальні та стримувальні, а О. Івашина [2, с. 47] виділяє зовнішні та внутрішні фактори залежно від сектору національної економіки.

Таблиця 1

Класифікація факторів економічного розвитку

Ознака класифікації	Назва класифікаційної групи
Залежно від сектору національної економіки	зовнішні внутрішні
За типом економічного зростання	екстенсивні інтенсивні
За результатом дії	стимулювальні стримувальні
За походженням	екзогенні ендогенні

Джерело: складено авторами на основі [1; 4; 10]

Одна з найбільш популярних класифікацій – це поділ факторів економічного зростання на екзогенні та ендогенні. Варто зазначити, що в економічній теорії існує безліч підходів до трактування цих визначень стосовно економіки, проте єдиної позиції немає. Усе залежить від суб'єктивної інтерпретації авторів та методології, у межах якої проводяться дослідження. Один із поширених підходів – визначення ендогенності та екзогенності по відношенню змінних моделі до меж національної економіки. Тобто зовнішньоекономічні фактори за такої позиції будуть уважатися екзогенними, а змінні, отримані в межах національних кордонів, – ендогенними [1, с. 226].

За останні роки серед «нових факторів» економічного зростання дослідники все частіше приділяють увагу інституційним факторам. Наприклад, Ф. Акобіров [1, с. 227] окремо виділяє економічні

Фактори впливу на розвиток економіки

	Структурні	Інституційні фактори
Екзогенні	<ul style="list-style-type: none"> - ресурсні; - природні катаклізми та техногенні загрози; - міжнародна торгівля товарами і послугами; - міжнародна міграція; - світові соціально-політичні умови; - міжнародний науково-технологічний обмін; - світові валютні коливання; - світові кризи 	<ul style="list-style-type: none"> - соціально-психологічні; - політичні; - економічні
Ендогенні	<ul style="list-style-type: none"> - ринкові (фактори попиту та пропозиції); - ресурсні; - демографічна ситуація; - інфраструктура; - науково-технічний розвиток; - кліматичні умови; - соціально-політичні умови; - макроекономічна ситуація; - рівень монополізації ринків; - фази економічного циклу 	<ul style="list-style-type: none"> - загальні (домінуюча ідея або думка в суспільстві, історичний розвиток суспільства); - соціальні та психологічні; - політичні; - економічні; - інструменти макроекономічної політики; - рівень інформатизації суспільства та рівень захисту інформації

Джерело: складено авторами на основі [1; 3; 4]

та інституційні фактори економічного зростання. Проте Г. Глуха критикує таку класифікацію, вважаючи її не зовсім коректною, оскільки економічні фактори можуть також бути інституційними.

Серед перерахованих класифікацій для виділення факторів, що впливають на розвиток економіки, доречно використати розподіл на екзогенні та ендогенні фактори. Крім того, у зв'язку з набуттям усе більшого значення інституціональної економіки – розподіл на інституційні та структурні.

Деякі запропоновані фактори повторюються, що пов'язано з їх локацією. Наприклад, серед структурних повторюються ресурсні фактори та соціально-політичні, проте відмінність між ними полягає у тому, що одні є характерними для країни, що досліджується, інші стосуються зовнішнього світу. Аналогічно і щодо інституційних факторів.

Так, інституційні соціально-психологічні фактори – це «порівняно стабільні характеристики суспільства, які змінюються еволюційним шляхом, психологічні риси людей, які живуть у суспільстві, особлива роль національної культури, менталітет, види етнічної поведінки» [3, с. 20]. Те ж саме мається на увазі стосовно зовнішнього середовища.

Політичні інституційні фактори ендогенного характеру – це «якість конституції та методів кооперації між державою, бізнесом, політичною культурою, неформальними правилами та традиціями» [3, с. 20]. Водночас до політичних інституційних факторів екзогенного характеру належать якість законодавства міжнародних організацій та окремих країн, кооперація між ними.

Інституційними економічними факторами називають: «чіткі «правила гри», які визначають ефективні й неефективні види діяльності; права власності; функції і соціальні правила торгівлі; ефективність банківської та фінансової систем; відповідні методи управління ризиками і страхову систему; загальноприйняту систему податків; децентралізовану економічну систему; формальні економічні інститути, які позитивно впливають на довгострокове зростання» [3, с. 20].

Серед ендогенних інституційних факторів вагоме значення мають інструменти макроекономічної політики [4, с. 44]: податково-бюджетні (регулювання за допомогою податків і державних витрат для впливу на сукупний попит і сукупна пропозиція); грошово-кредитні (зміна грошової маси, ставки рефінансування, норм резервування, проведення операцій на відкритому ринку і т. д.);

зовнішньоторговельні (регулювання митних тарифів, квот і використання нетарифних методів); соціальні (встановлення мінімальних ставок оплати праці, виплата допомоги по безробіттю і т. д.).

Деякі з перелічених факторів мають відносно стабільний характер, деякі спричиняють постійні зміни, інші – важко передбачувани і впливають лише протягом певного проміжку часу. Прикладом останніх є революції, війни, бунти, техногенні катастрофи, а також зміни кліматичних умов, такі як повені, засуха. Вони спричиняють швидке погіршення макроекономічних показників, окрім того, спричиняють проблеми під час побудови регресійних моделей та здійснення прогнозів.

Інституційні фактори є більш стабільними у часі. Це, зокрема, стосується Конституції, різних законів та норм, а також умовних, не завірених юридично правил поведінки, що сформувалися у суспільстві. Вони можуть бути незмінними від одного до кількох десятків років, а то й століть. Прикладом є Конституція США, яка була прийнята 17 вересня 1787 р. під час Конституційної Конвенції у Філадельфії і ратифікована в усіх 13 тодішніх американських штатах [5, с. 340]. Конституція США є найстарішою федеральною Конституцією. Це не означає, що вона не зазнавала змін, проте деякі положення носять досить тривалий характер.

Водночас серед інституційних факторів є такі, які мають більш динамічний вплив. Так, інструменти макроекономічної політики залежать від макроекономічної ситуації та цілей макроекономічної політики. На нашу думку, серед виділених факторів найбільш динамічний вплив мають такі соціально-економічні явища, як: світові валютні коливання; світові кризи; міжнародна торгівля товарами і послугами; науково-технічний розвиток; фази економічного циклу; рівень інформатизації суспільства.

З розвитком економіки окремих країн та світової економіки у цілому все відчутнішим стає пришвидшення динаміки економічного розвитку. Якщо колись наслідки економічного занепаду віддаленої країни могли наздогнати за кілька місяців, а то й років, сьогодні це відбувається впродовж кількох днів, годин. Усе це пов'язано з поглибленням світових взаємозв'язків. Інтернаціоналізація, глобалізація, інформатизація суспільства призводять до пришвидшення впливу перелічених вище соціально-економічних явищ у часі. Це ускладнює реалізацію макроекономічної політики, спричиняє

постійну потребу в макроекономічному аналізі, здійснювати прогнози та плани стає все важче. У таких умовах усе більшого значення набуває розвиток інституційного середовища, що дає змогу пришвидшити та поліпшити якість взаємозв'язків між суб'єктами економічної діяльності.

Існує безліч трактувань інституційного середовища закордонними та вітчизняними вченими. Так, зокрема, Л. Девіс та Д. Норт трактують його як «сукупність основоположних політичних, соціальних і базових правових норм, що регулюють економічну і політичну діяльність (правила, що регулюють вибори, визначають права власності і контрактні права, є прикладами базових таких правил)» [6, с. 133].

На думку А. Олейніка, інституційне середовище (економічна конституція, інституційна структура економіки, інституційні рамки) – характеристики зовнішнього середовища, які є значущими для економічної діяльності, сукупність цінностей, формальних і неформальних норм, що впливають на співвідношення стимулів у діяльності і зумовлюють досягнення мінімальної згоди між людьми [7, с. 93].

О. Вільямсон у своєму дослідженні надає інституційному середовищу роль посередника між індивідами (економічними агентами) та інституційними узгодженнями (договорами між суб'єктами господарювання, які визначають способи кооперації і конкуренції) [7, с. 93].

Узагальнюючи численні теоретичні підходи до визначення інституційного середовища, а також прагнучи наголосити на важливіших його особливостях, можна дати таке визначення цього терміну: «Інституційне середовище – це сукупність найважливіших фундаментальних соціальних, правових, політичних, економічних, морально-етичних, культурних правил і норм, що визначають поведінку та взаємовідносини в суспільстві, у тому числі між суб'єктами господарювання і державою, і повинні бути спрямовані на підвищення ефективності економіки та якості життя населення» [8, с. 99].

Інституційне середовище доцільно розглядати в площині систем відносин «економіка – політика», «економіка – право», «економіка – мораль», «економіка – ідеологія», «економіка – культура» тощо. У кожній із цих систем відносин формується і діє свій набір інститутів, як формальних, так і неформальних, які у цілому формують інституційне середовище суспільства.

Окрім того, структуруючи інституційне середовище макроекономічного розвитку, доцільно виділити різні його рівні. Так, український дослідник А. Чуприна [9, с. 160], аналізуючи структуру інституційного середовища податкової системи, пропонує виділяти: глобальне інституційне середовище, що визначає процеси у світовому масштабі; макроінституційне – процеси на рівні національного державного сектору; мікроінституційне (внутрішнє) – діяльність інститутів та їх взаємозв'язок. На нашу думку, таке структурування доцільно використовувати і під час дослідження інституційного середовища у цілому.

Таким чином, суб'єктами глобального інституційного середовища виступають мережа організацій і органів ООН та її спеціалізованих установ. Найвпливовіші з них: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [10, с. 20]. Також суб'єктами є неформальні консультаційні групи, що регулярно проводять свої зустрічі: Велика сімка, Паризький та Лондонський клуби кредиторів, Давоський форум. Окрім того, до складу глобального інституційного середовища входять регіональні інтеграційні угруповання та об'єднання. У Західній Європі – це ЄС, у Північній Америці – НАФТА, в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – АТЕС, у Євразійському регіоні – СНД.

Ще одним суб'єктом є недержавні міжнародні організації універсального, регіонального, галузевого чи функціонального характеру, що виконують консультативні, статистичні, дослідницькі, видавничі та інші завдання моніторингу глобального етапу розвитку економіки.

Всі згадані вище суб'єкти глобального інституційного середовища діють на підставі певної правової основи, яка містить у собі міжнародні звичаї – «норми, що складаються внаслідок довготривалої практики міжнародних відносин. Звичайі можуть встановлюватися на основі постанов міжнародних судових організацій (наприклад, Міжнародного суду ООН), офіційних заяв голів держав або урядів, національного законодавства держав» [10, с. 54]. Наприклад, за звичай приймається норма: всі держави мають суверенітет над своїми природними ресурсами.

Таблиця 3

Структура інституційного середовища в Україні

	Суб'єкти	Правова основа
Глобальне інституційне середовище	– мережа організацій і органів ООН та її спеціалізованих установ; – неформальні консультаційні групи; – регіональні інтеграційні угруповання та об'єднання; – недержавні міжнародні організації	– міжнародні угоди; – рішення міжнародних організацій та конференцій; – міжнародні звичаї; – міжнародні кодекси поведінки; – принципи міжнародного права
Макроінституційне середовище	– інститути публічної влади; – виконавчі органи влади; – головні та спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади	– Конституція України; – Податковий кодекс; – Господарський кодекс; – Цивільний кодекс; – закони України тощо
Мікроінституційне середовище	– рекламні агентства; – засоби масової інформації (телебачення, радіо, преса); – фінансові організації; – рейтингові агентства; – комерційно-консультаційні підприємства й організації; – системи зв'язку; – заклади освіти	– законодавство України; – міжнародне законодавство, за відповідних умов; – статут підприємства; – колективний договір

Джерело: складено автором на основі [9; 10]

Інколи рекомендації становлять ціле зведення, систему норм, що визначають дії суб'єктів міжнародних відносин у тій чи іншій сфері. Такі норми мають назву міжнародних кодексів поведінки. Вони систематизують правила поведінки членів організації в міжнародному співробітництві в певній галузі відносин [10, с. 55]. Так, наприклад, розроблено норми регулювання перевезень торговельним флотом, кодекс поведінки транснаціональних корпорацій, кодекс поведінки держав під час передачі високих технологій тощо. Також правовою основою є міжнародні угоди, рішення міжнародних організацій та конференцій, принципи міжнародного права.

Суб'єктами макроінституційного середовища є інститути, що належать до національного державного сектору. В Україні суб'єктами цього середовища є інститути публічної влади: Верховна Рада України та представницькі органи місцевого самоврядування (Верховна Рада Автономної Республіки Крим, сільські, селищні та міські ради). До виконавчих органів влади належать Кабінет Міністрів України, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, виконавчі комітети сільських, селищних та міських рад. Також суб'єктами є головні та спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади: Міністерство фінансів, Національний банк, Державна казначейська служба, Державна фіскальна служба України, Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Фонд державного майна.

Правовою основою діяльності макроінституційного середовища в Україні є Конституція України, Податковий кодекс, Господарський кодекс, Цивільний кодекс, закони України тощо.

Мікроінституційне середовище також налічує безліч суб'єктів, що допомагають функціонувати економіці, зменшують ефект невизначеності:

- рекламні агентства (рекламне агентство TALAN Communications – розроблення і проведення рекламної кампанії на телебаченні; RA Provid/ВВДО – реклама на радіо; BATES UKRAINE – маркетингове дослідження), засоби масової інформації (телеканали: «1+1», ТРК «Україна», ICTV, 5-й канал; радіо: Люкс FM, Хіт FM; преса: журнали «Бізнес», «Молочна промисловість», «Контракти», «Українська правда»);

- фінансові організації, серед яких – банківське обслуговування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди;

- комерційно-консультаційні підприємства й організації – включають таких суб'єктів, як юридичні фірми (отримання ліцензій, дозволів, господарські та цивільні спори, правова допомога), аудиторські фірми, що надають основний бухгалтерський супровід, аудит фінансово-господарської діяльності, консультації з питань оподаткування, фінансів, права, підготовки та подачі звітності, поточне аудиторське обслуговування, консультації в режимі он-лайн;

- системи зв'язку – стаціонарний та мобільний зв'язок, надання Інтернет-послуг, послуги з пересилання ділової кореспонденції, разові доставки вантажів, ділової кореспонденції;

- заклади освіти – містять програми професійного розвитку, семінари, тренінги, підвищення професійного рівня працівників.

Правовою основою діяльності цих суб'єктів мікроінституційного середовища є законодавство України стосовно відповідних сфер діяльності: закони України «Про рекламу», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про зв'язок» та ін. Окрім того, до правової основи належать міжнародне законодавство, статут підприємств та колективний договір.

Висновки. Для поліпшення макроекономічного розвитку країни важливим є належне функціонування інститутів на всіх рівнях інституціонального середовища.

Функціонування глобального рівня переважно залежить від самих міжнародних організацій, їх учасників та партнерів. Проте окрема держава, в нашому випадку Україна, має сприяти налагодженню зв'язків між глобальним та макроінституціональним рівнями, виконанню міжнародних звичаїв, угод, кодексів поведінки і т. д. Велике значення має формування розуміння сутності суб'єктів глобального середовища, їх значення та ролі для добробуту всього суспільства. На жаль, у нашому середовищі досі виникають проблеми з поінформованістю населення, а також із виконанням указаних міжнародних норм як із боку окремих інституцій, так і з боку юридичних та фізичних осіб.

Функціонування макроінституційного середовища значною мірою містить корупційний складник, забагато бюрократичної тяганини, неефективну кооперацію всередині суб'єктів та між ними, що, своєю чергою, породжує недовіру серед населення.

Суб'єкти мікроінституційного середовища хоча й залежать значною мірою від розвитку двох попередніх рівнів, проте кожен із них володіє більшою самостійністю. Вони є більш конкурентоспроможними і здатними самі приймати рішення, що дає змогу більш ефективно впливати на процес господарювання. Проте недоліки в законодавстві, тобто недоліки макроінституційного рівня, все ж мають негативний вплив на функціонування цих суб'єктів. Окрім того, спостерігається слабка інтегрованість більшості суб'єктів мікроінституційного середовища, що породжує недостатню поінформованість про світові тенденції у наданні маркетингових послуг, фінансових та інформаційних послуг, їх науково-технологічну забезпеченість.

Таким чином, інституційне середовище в Україні знаходиться в стані перманентного розвитку, що відповідним чином впливає на динаміку макроекономічного розвитку країни.

Все це зумовлює необхідність подальшого аналізу розвитку інституційного середовища в Україні, рівня залежності від нього макроекономічних показників.

Список використаних джерел:

1. Глуха Г.Я. Система факторів економічного зростання: теоретико-методологічні аспекти / Г.Я. Глуха // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 223–231.
2. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку : [монографія] / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ : Наука та освіта, 2009. – 283 с.
3. Колодрубська Н.В. Інституціональні фактори економічного зростання в сучасних умовах / Н.В. Колодрубська // Економічний часопис-XXI. – 2011. – С. 20–22.
4. Гронтковська Г.Е. Макроекономіка : [навч. посіб.] / Г.Е. Гронтковська, А.Ф. Косік. – К. : Центр учбової літератури. – 2010. – 672 с.
5. Конституційне (державне) право зарубіжних країн : [навч. посіб.] / За ред. В.М. Бесчастного. – К. : Знання, 2007. – 467 с.

6. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation / L. Davis, D. North. – Journal of Economic History. – 1970. – Vol. 30. – № 1. – С. 131–149.
7. Коваленко Ю.М. Сутність інституційного середовища фінансового сектору / Ю.М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23). – С. 92–97.
8. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку / О.Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 3(40). – С. 98–104.
9. Чуприна А. Інституційне середовище податкової служби: структура та чинники розвитку / А. Чуприна // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – Вип. 2. – С. 156–165.
10. Козака Ю.Г. Міжнародні організації : [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Кутайні. – К. : Центр навчальної літератури. – 2006. – 483 с.

Крючкова Н. М.

Зализюк В. В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ДИНАМИКИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Резюме

Представлен авторский подход к классификации факторов экономического развития и факторов влияния динамики макроэкономических изменений. Раскрыта сущность институциональной среды в Украине, представлена его структура по уровням, в частности: глобальной институциональной среде, макроинституциональной среде, микроинституциональной среде. Определено влияние каждого из указанных уровней на динамику макроэкономических изменений.

Ключевые слова: макроэкономическая динамика, институциональная среда, трансформационные процессы, факторы влияния.

Kriuchkova N. M.

Zalyzyuk V. V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF DYNAMICS OF MACROECONOMIC CHANGES

Summary

The author's approach to the classification of factors of economic development and factors influencing the dynamics of macroeconomic changes is presented. The essence of the institutional environment is revealed, its structure is presented according to the levels, in particular: global institutional environment, macroinstitutional environment, microinstitution environment in Ukraine. The influence of each of these levels on the dynamics of macroeconomic changes is determined.

Keywords: macroeconomic dynamics, institutional environment, transformational processes, factors of influence.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.22:339.9

Бабич Т. О.

Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

НОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано трансформаційний вплив віртуалізації та розвитку ІКТ на бізнес-моделі індустріального та постіндустріального суспільства. Досліджено особливості функціонування нових форм підприємництва, заснованих на засадах економіки спільної власності. Розкрито суть сучасних соціально-економічних інновацій. Вивчено практику та проблеми правового регулювання нових соціально-економічних відносин, які виникають під час реалізації проектів економіки спільної власності.

Ключові слова: віртуалізація, інновації, соціально-економічні інновації, бізнес-модель, власність, приватна власність, економіка спільної власності, ІКТ, інноваційне підприємництво, стандартизація, уніфікація.

Постановка проблеми. Віртуалізація економіки як наслідок динамічного та тотального процесу проникнення інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життя спричиняє виникнення нових форм інноваційного підприємництва, які були б неможливі за попередньої індустріальної хвилі розвитку. Нові молоді компанії відрізняються від попередніх гігантів масового та стандартизованого виробництва, по-перше, динамічністю, швидкістю прийняття рішень; по-друге, приналежністю за кількістю працівників до малого або середнього бізнесу; по-третє, виробництвом товарів та наданням послуг, які часто не мають матеріального та фізичного втілення; по-четверте, намаганням налагодити свою комерційну діяльність згідно з принципами соціальної відповідальності. Гостра конкуренція між виробниками товарів масового виробництва змушує їх шукати нові маркетингові стратегії, тому все частіше споживач починає розглядатися як партнер, думки якого щодо якості та інших властивостей продукту мають найбільшу вагу під час подальшої діяльності. Як зазначає Є. Тоффлер [1], зникає кордон між покупцем і продавцем. Це сприяє народженню нового суб'єкта ринкових відносин, якого можна назвати просьюмером (prosumer), тобто покупцем, який самостійно задовольняє свої потреби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економіки спільної власності у вітчизняній науковій літературі свого висвітлення не знайшли. Навіть загальноприйнятого перекладу основних термінів, таких як, наприклад, Sharing economy, на разі немає. З іншого боку, закордонні науковці вже давно зацікавилися новими формами інноваційного підприємництва, які за основу беруть Sharing economy. Багато уваги новим бізнес-моделям приділяють великі наукові інститути, випускаючи дослідження, присвячені даній проблематиці [13]. Аналізом соціально-економічних інновацій, до яких прийнято включати економіку спільної власності, займається багато закордонних авторів [7; 8; 10; 14]. Статистичні дані публікуються онлайн-платформами [3–6], які рекламують свою діяльність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невивченими залишаються особливості бізнес-моделі підприємств Sharing economy

та їх нормативно-правова регламентація, а також наслідки поширення нових форм підприємництва на макро- та мікроекономічному рівнях.

Мета статті полягає в аналізі бізнес-моделей економіки спільної власності як однієї з форм соціально-економічних інновацій, які базуються на віртуалізації та розповсюдженні ІКТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш яскравим прикладом нових форм інноваційного підприємництва протягом останніх років стали компанії, які можна об'єднати в спільну економічну систему, яка називається Sharing economy. Компанії Sharing economy надають послуги, які належать до категорій «Бізнес для Бізнесу», «Клієнт для Клієнта», «Бізнес для Клієнта», «Клієнт для Бізнесу», «Машина для Машини». Головною відмінною рисою нових компаній, які створюються в рамках Sharing economy, є деградація ролі посередників. Перші стартапи за допомогою нових технологій пропонували послуги та товари на базі «Клієнт для Клієнта». Таким чином, віртуалізація та ІКТ знову призводять до зникнення чергового ключового елемента ринкової системи – посередника. Зі зростанням інформаційної та технологічної грамотності середньостатистичного споживача потреба у додатковій ланці між ним та виробником просто зникає, адже споживач уже сам здатен визначити, який товар йому потрібен, знайти його виробника та заключити взаємовигідну угоду. Підривається традиційна модель індустріального суспільства: власниками виступають корпорації, споживачами – люди. Тепер людина може втілювати в собі обидві ролі: і споживача, і власника.

На рис. 1 приведено основні технологічні фактори, які трансформують усталені бізнес-моделі. Як видно з рисунку, 12% опитаних респондентів вважають, що Sharing economy є одним з основних трендів економічного та технологічного розвитку, які будуть мати найбільший вплив на промисловість і бізнес до 2020 р.

Першою компанією, яка розпочала роботу за правилами Sharing economy на комерційній основі, став відомий та популярний наразі сервіс Airbnb, запущений у 2007 р. У 2013 р. на сайті сервісу було виставлено 250 тис. кімнат у 30 тис. містах серед 192 країн [2]. Користувачами сервісу є

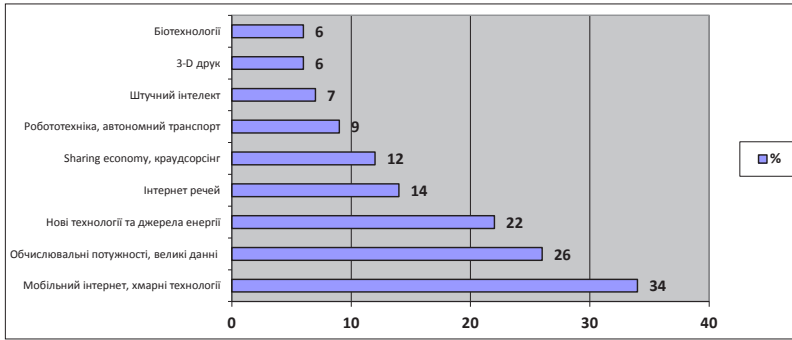


Рис. 1. Рейтинг технологічних чинників трансформації галузі економіки, % опитаних [11, с. 8]

близько 4 млн. людей на рік. Після десяти років його успішного функціонування можна стверджувати, що головною інновацією, яку він приніс із собою, стала схема побудови бізнесу, заснованого на довірі. Причому ця довіра має існувати як між сервісом і споживачем послуг, так і між самими користувачами. Відкритість людини в соціальних мережах, добровільне розголошення персональної інформації на сервісах оренди дає змогу заздалегідь упевнитися в особі як клієнта, так і орендодавця. Відтепер незнайомиць-іноземець користується таким самим рівнем довіри, як і відомі компанії зі світовим ім'ям. Якщо глобальні компанії будують свій бізнес на основі стандартизації та уніфікації своєї продукції та послуг, то сервіси Sharing есоному надають можливість користувачу отримати унікальні, автентичні та персоналізовані послуги та товари. Нині близько ста компаній, які належать до великих, пропонують послуги за схожою схемою: Parking Panda, Pog Vacay, Rentoid, SnapGoods, Liquid, Zipcar, relayRides, Getaround, SideCar, Lyft. Майже всі бізнес-моделі, розгорнуті компаніями в Sharing есоному, мають схожу структуру. Певною мірою всі вони являють собою платформу або онлайн-ринок, через які попит на певні активи або послуги зводиться з правом власності на ці активи і послуги іншими особами. Механізм зведення може керуватися попитом (наприклад, Peerby), пропозицією (наприклад, Sorted) або комбінацією обох методів (наприклад, Fixura). Графічне представлення бізнес-моделі «Клієнт для Клієнта» представлено на рис. 2.

Завдяки платформі «Клієнт для Клієнта» учасники публікують свої запити, на які відповідають інші учасники платформи.

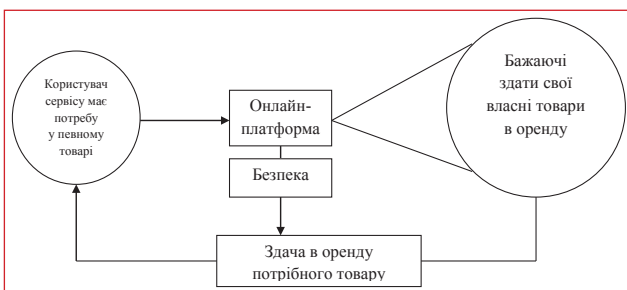


Рис. 2. Бізнес-модель Sharing есоному [4, с. 6]

Sharing есоному охоплює багато різних галузей промисловості, кожна з яких має власний ринковий потенціал. Ринок грошових позик Person to Person зростає швидкими темпами – на 250% за рік [13]. Наприклад, у США такі компанії, як Club7, уже оперують загальною сумою кредитів у розмірі понад 1,5 млрд. доларів США [3]. В Європі

даний ринок усе ще відносно невеликий, але показує потенціал до зростання. Потенціал компаній, що працюють за моделлю Sharing есоному, чудово ілюструють обсяги фінансування, що були успішно залучені американськими стартапами. TaskRabbit, запущений у 2008 р., вже отримав інвестицій у розмірі 37,7 млн. доларів США [5]. Його внутрішній конкурент Zaarly може похвалитися залученими 15,2 млн. доларів США [6].

68% споживачів, які використовують глобальні онлайн-платформи, готові ділитися або здавати в оренду свої особисті речі через мережеві сервіси [13]. Дві третини, ймовірно, готові користуватися продуктами і послугами інших учасників платформи [13]. За даними опитування N.V. Nielsen [13], більше чверті (28%) глобальних респондентів готові ділитися або здавати в оренду свої електронні пристрої за окрему плату. Результат серед респондентів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні перевищує середньосвітовий на 39%. Окрім іншого, респонденти готові орендувати електроінструменти (23%), велосипеди (22%), одяг (22%), предмети домашнього вжитку (22%), спортивний інвентар (22%), легкові автомобілі (21%), приладдя для кемпінгу (18%), меблі (17%), будинки (15%) мотоцикли (13%) і домашні тварини (7%). Також обмін товарів не обмежується фізичними активами. 26% респондентів готові купувати уроки або послуги через Інтернет, наприклад уроки музики або послуги з догляду за собаками.

Респонденти з Азіатсько-Тихоокеанського регіону більш сприйнятливі до участі в Sharing есоному (78% готові ділитися своїми товарами, а 81% – орендувати у інших). У Латинській Америці, на Близькому Сході та Африці, 70% і 68% респондентів відповідно готові поділитися своїм особистим майном, і 73% і 71% відповідно можуть орендувати товари у інших. Дослідження Nielsen [13] показує, що тоді як більше половини респондентів в Європі (54%) і Північній Америці (52%) готові здавати в оренду своє майно за плату, менше (44% і 43% відповідно) хочуть брати в оренду товари і послуги від інших.

Серед необхідних передумов виникнення нової моделі бізнесу необхідно назвати:

1. Розвиток технологій (наприклад, широке розповсюдження 3-D принтерів).
2. Становлення та ріст популярності соціальних медіа та соціальних мереж.
3. Прогрес мобільних технологій.

Тенденція спільного користування зумовлена різними факторами. Передусім через економічну кризу та високий рівень безробіття купівельна спроможність споживачів знизилася, тому люди потребують додаткових заробітків і шукають способи, щоб заощадити гроші на свої повсякденні потреби. Високий рівень безробіття привів багатьох потенційних сортувальників і кулінарів на платформи, такі як Shareyourmeal. Фінансові труднощі роблять людей більш сприйнятливими для кредитування або обміну, ніж вони були б в іншому разі. Крім того, економічний спад також зробив важкодоступними банківські кредити, що привело споживачів на Fixura. Довіра споживачів до корпоративного світу знизилася під час фінансової кризи, що зробило їх більш сприйнятливими до ініціатив, спрямованих на запровадження рів-

них відносин між учасниками ринкових. Потреби і бажання споживачів тепер відіграють центральну роль у Sharing economy [4, с. 12].

Насправді ідея Person to Person не нова. Вона була однією із ранніх світових форми комерційної діяльності, завдяки до того, як сформувалися великі корпорації. [4, с. 12] Інновації – це більше ніж останнє слово техніки; це явище, яке має призводити до поліпшення умов життя людей і зміцнення громад. Інновації можуть бути технологічними та соціальними. Інновації – це щось нове в певній галузі, регіоні або країні. Таким чином, це поняття відносне, яке слід оцінювати в контексті певного регіону, часу і сектора [7]. Для Sharing economy ступінь новизни не є визначальним, оскільки приклади спільного споживання існували протягом століть. Тим не менш, багато із цих прикладів отримали новий вимір із появою онлайн-платформ і смартфонів. Наприклад, завдяки до появи готелів або гуртожитків, паломники і мандрівники зупинялися у незнайомих людей, яких вони зустрічали на своєму шляху. Проте ми повинні вважати Airbnb та інші схожі платформи хостингу гостей інноваційними, оскільки вони є новими в їх нинішньому вигляді.

Все ж таки саме розвиток технологій став основоположним під час становлення Sharing economy. Наприклад, веб-сайти зводять власників і орендарів. Смартфони з підтримкою GPS дають змогу легко знайти найближчу припарковану машину. Соціальні мережі надають можливість перевірити інформацію про людину та сприяють зростанню рівня довіри. Послуги онлайн-платежів спрощують процес взаєморозрахунків.

Інновації часто розуміються як зміна в кращий бік. Соціально-інноваційна ідея, яка забезпечує більш широкий доступ до знань і інформації для людей із низькими доходами, може не бути абсолютно новою в інших місцях і умовах, але її застосування у цій спільноті може бути вельми інноваційним і корисним [10, с. 17]. Соціальні інновації самі по собі не є недавнім феноменом. Наприклад, хоспіси, асоціації взаємодопомоги і благодійні організації існують уже протягом століть. Проте поява соціальних інновацій, відірваних від релігійних інститутів, є недавнім явищем. У Європейському Союзі соціальні інновації описуються як розроблення і реалізація творчих шляхів задоволення соціальних потреб. Справжні соціальні інновації генеруються, коли користь для суспільства продукту або процесу має істотно більше соціального, ніж приватного, значення, коли додана вартість для суспільства більше вигоди для підприємця [10, с. 22]. Відповідно, соціальна інновація визначається як нове рішення соціальної проблеми, яке є більш ефективним, дієвим і стійким порівняно з наявними рішеннями й які створюють нову вартість не для окремих індивідів, а для суспільства у цілому [10, с. 22–23]. Замість аналізу технологічних інновацій окремо від інших економічних явищ увагу слід приділити технологіям, які забезпечують сервісне обслуговування платформ Sharing economy, їх перевагам і недолікам. Технологія грає тут другорядну роль, оскільки вона лише сприяє конкретизації ідеї [10, с. 23].

Класична ринкова економічна система завжди опиралася на приватну власність як основу всіх наступних відносин. Sharing economy змінює акценти: вона повертає нас до спільного або розподіленого виробництва і споживання товарів та послуг. Sharing economy змушує нас згадати примитивні методи, які історично використовувалися

для об'єднання громади, а в умовах суспільства споживання, коли ми почали збирати товари для задоволення і престижу, забуваючи про переваги обміну, забули. Онлайн-платформи повертають нас до того часу, коли ми довіряли незнайомим людям і запропонували їм притулок і продукти харчування, торгували з ними і спільно використовували товари, щоб уникнути зайвих витрат. Хоча практика обміну має історичне коріння, вона знову з'явилася і розвивається завдяки новим технологіям, які об'єднують незнайомців і полегшують спілкування [10, с. 44–45].

Таким чином, Sharing economy – це соціально-економічна система, яка побудована на обміні та спільному володінні ресурсами. Основною стає ідея обміну, поділу та кооперації в усіх сферах соціального та економічного життя. Sharing economy може бути описана в контексті низки соціальних ініціатив, призначених для розширення можливостей громад та поліпшення доступу до якісних товарів, послуг і об'єктів, які в іншому разі були б обмежені елітою. Sharing economy включає такі види бізнесу: спільне виробництво, створення, дистрибуцію, торгівлю, споживання товарів та послуг. Оскільки головними двигунами Sharing economy стали прості громадяни, то нова соціально-економічна система більше уваги приділяє таким суспільно важливим проблемам, як забруднення навколишнього середовища, охорона здоров'я, освіта. Саме у цих сферах створюється найбільше стартапів. Sharing economy передбачає наявність двох елементів: фізичних поділюваних товарів, які систематично мають надлишкові виробничі потужності, і мотивації для обміну ними [14]. Основними мотивами користувачів послуг за моделлю Person to Person виступають: економічні, охорона навколишнього середовища, модний стиль життя.

Спільне споживання і Sharing economy часто вживаються як синоніми. Спільне споживання визначене в літературі як форма споживання, коли люди діляться товарами і послугами через мережу. Мотивація для участі у цих спільних програмах може варіюватися від простого бажання робити добро до отримання обмежених економічних вигод. Однак Р. Боцман стверджує, що спільне споживання слід відрізнити від Sharing economy, оскільки остання багато в чому є орієнтованою на людину практикою, заснованою на економічній моделі спільного використання недовикористаних активів як для грошових, так і негрошових вигід. У разі спільного споживання акцент робиться передусім на ідею обміну, поділу, торгівлі або оренди товарів і послуг. Спільне споживання передбачає передачу права власності, тимчасово або на постійній основі, чого не відбувається в Sharing economy (наприклад, Uber, Lyft, Zipcar). Незважаючи на це розходження, обидві форми економічної взаємодії несуть у собі аналогічні ризики для споживачів і ставлять схожі виклики перед регуляторами [10, с. 46–47].

Залучення все ширшого кола користувачів до Sharing economy ставить учених перед дилемою:

- або Sharing economy надає звичайним громадянам більше можливостей для заробітку;
- або замінює традиційно безпечні та захищені види робіт, професій на тимчасові та малооплачувані.

З одного боку, Sharing economy надає людині широкі можливості вибору способу та інтенсивності участі в комерційній діяльності на умовах обміну та спільного володіння ресурсами. Особа отримує можливість самостійно обирати рівень

зайнятості, графік роботи. Крім того, бізнес Person to Person може стати джерелом додаткового заробітку або тимчасової роботи для студентів та молодих батьків. Економіка Person to Person найбільше перевага приносить населенню з доходами середнього і нижче середнього рівня. Наприклад, індивід, який не має фінансової можливості придбати автомобіль або користуватися послугами ліцензованого таксі, за допомогою сервісу оренди автомобілів Uber безпосередньо у власника отримує доступ до більш високої якості життя. Отже, зростає споживання, що стимулює економічний розвиток. Додаткові доходи отримують власники автомобілів. За підрахунками журналу Forbes [2], у 2015 р. 3,5 млрд. дол. заробили користувачі економіки Person to Person. Для країни з високим рівнем доходу такі економічні ефекти не будуть мати значного впливу на всю систему загалом.

Наприклад, туристи, які відвідали Сан-Франциско та зупинилися в орендодавців сервісу Airbnb, витратили за рік 56 млн. дол. З них 12,7 млн. було заплачено за оренду та 43,1 млн. витрачено на супутні послуги (11,8 млн. – на їжу, 9,8 млн. – на послуги, 10,8 млн. – на покупки, 5,7 млн. – на розваги, 4,0 млн. – на транспортні послуги). Дохід від здачі в оренду власних житлових приміщень для орендодавців є досить важливим: 60% із них отримують доходи нижче середнього по місту. Лише 59% орендодавців зайняті повний день, 20% є фрілансерами, 12% зайняті частково, 7% – безробітні. Таким чином, доходи від здачі в оренду кімнат та будинків дають їм змогу оплачувати свої поточні витрати. Крім того, гроші, витрачені туристами, залишаються в місцевій економіці, а не перетікають до ТНК та власників готельних мереж.

Ефект створення додаткового доходу має більше ваги для країн, які належать до групи з доходами нижче середнього. Таким чином, споживачі отримують такі вигоди:

1. Додаткові доходи.

2. Скорочення промислового виробництва призводить до зменшення викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище.

3. Формуються нові соціальні зв'язки.

У середньому одна компанія Sharing economy створює від трьох до 20 нових робочих місць. Перевага віддається особам у віці до 35 років. Рівень і тип освіти варіюються, але всі компанії, як правило, наймають програмістів і розробників програмного забезпечення. Хоча всі компанії працюють на онлайн-платформі, більшість засновників не має будь-яких істотних навичок програмування [4, с. 8].

Крім безпосереднього створення нових робочих місць за рахунок найму

нових співробітників, компанії, що працюють в Sharing economy, також генерують значні обсяги непрямой зайнятості. Візьмемо, наприклад, Shareyourmeal і Sorted. Обидві платформи дають змогу окремим особам комерціалізувати певний набір навичок. Безробітні, які вміють готувати їжу, можуть легко запропонувати своє харчування на продаж. У результаті ця людина отримує додатковий дохід без необхідності робити будь-які значні інвестиції [4, с. 8].

Fixura надає фізичним особам, які в іншому разі не змогли б отримати кредит від банку, можливість позичити певну суму грошей. Ці гроші потенційно можуть бути використані для інвестиції або споживання, або, можливо, створення нових робочих місць. Крім того, Fixura забез-

печує людям, які мають вільні гроші, альтернативу акціям, облигаціям або ощадним рахункам. Це збільшує варіанти інвестора розподілити ризик. Окрім того, це дає змогу інвесторам точно встановлювати свої власні кредитні умови або підтримувати саме тих позичальників, які їм подобаються. Ринок кредитування Person to Person створює паралельну економіку як альтернативу звичайній банківській системі. Зрештою, банківська система повинна також адаптуватися до мінливих потреб своїх клієнтів, придумуючи нові Інтернет-платформи. Клієнти хочуть мати більший контроль над своїми грошима [4, с. 8].

Само собою зрозуміло, що переваги, описані вище, дають змогу компаніям Sharing economy стати висококонкурентними постачальниками послуг і товарів. Із цього випливає, що деякі ринки і робочі місця будуть знищені. Компанії, такі як Shareyourmeal та її мережа домашніх кухарів, переважно надають ті ж послуги, що й ресторани, які готують їжу на виніс. Компанії Sharing economy дійсно стимулюють мікропідприємництво серед населення. Зрештою, знижується бар'єр капіталізації власних навичок і здібностей. Цей рух мікро-підприємців може стимулювати зростання майбутньої торгівлі і корпорацій [4, с. 9].

Ідея спільного користування виробленими вже товарами несе загрозу макроекономічній стабільності країни. Будь-яка економічна система заснована на існуванні, з одного боку, виробників, які пропонують свої товари, та споживачів, які їх купують, – з іншого. Sharing economy приводить до життя нову економічну модель: один споживач купив одну річ, якою згодом обмінюється з невизначеною кількістю інших споживачів. Таким чином, попит на нові товари скорочується. Отже, скорочується і виробництво. Виробники змушені зменшувати виробництво. Це призводить або до зниження рівня заробітної плати, або до скорочення кількості працівників, що викликає зниження купівельної спроможності населення. Для економіки це початок стагнації. Подібна ситуація потребує державного втручання.

Як зазначає у своїх працях П. Ромер, нові технології та інтелектуальний капітал створюють велику кількість нових можливостей, але проблема полягає у тому, що нових правил, які ефективно б регулювали ці нові процеси, поки що не вироблено. Відсутність адекватного нормативного регулювання значно стримує економічний прогрес. Прикладом виступає ситуація з регулюванням наявних відносин у межах Sharing economy. Останнім часом усе частіше висловлюються думки про те, що компанії, які використовують бізнес-модель Sharing economy, порушують закони або працюють на межі дозволеного. Наприклад, широка дискусія розгорнулася навколо сервісу з пошуку таксі Uber:

1. Чи є він технологічною компанією, яка надає послуги обміну інформацією та можливість звести постачальника послуг та клієнта.

2. Чи він функціонує як компанія без ліцензії, яка надає послуги таксі, не виплачуючи своїм співробітникам законних компенсацій.

У жовтні 2014 р. рада округу Колумбія прийняла законопроект під назвою Vehicle for the Innovation Amendment Act of 2014, призначений регулювати діяльність Lyft, Uber, Sidecar і UberX на території штату [8]. Відповідно до норм даного законодавчого акту, на Uber покладається низка зобов'язань: вік водіїв не менше 21 року, відсутність судимості, наявність страховки, проходження щорічного технічного обслуговування.

До сервісу Airbnb висуваються претензії щодо безпеки відвідувачів, дотримання норм щодо оренди приміщень, сплати податків. У більшості країн та міст готельний бізнес регулюється певними нормами та оподатковується, і туристи, які зупиняються в готелях, як правило, є важливим джерелом податкових надходжень. Але багато клієнтів Airbnb не платять податки, які вимагаються відповідно до законодавства. Airbnb також не здатен забезпечити питання безпеки для своїх клієнтів і незручностей для сусідів-господарів. Готелі регулярно перевіряються на питання дотримання протипожежної охорони, а також на наявність прихованих ризиків для відвідувачів. Орендодавці Airbnb, звичайно, таких перевірок не проходять.

Протягом багатьох років уважалось, що законодавцям слід триматися подалі від інновацій, щоб не заважати їх упровадженню. Насправді, закон може стати рушійною силою для інновацій, але чітких рекомендацій у цій сфері досі не сформовано. У цілому невизначеність є невід'ємною і визначальною рисою інноваційного процесу. Проте інноватори не вітають надмірну регуляторну невизначеність, регуляторні затримки, або непослідовні законодавчі дії, як відповіді на невизначеність інноваційного процесу. Споживачі і користувачі Sharing economy також можуть неохоче брати участь у цій діяльності, якщо вона не передбачає хоча б мінімальних гарантій.

Для Sharing economy у цілому було б корисно мати спеціальне законодавство, яке регулювало б ініціативи спільного використання в різних галузях економіки. У цілому чинне законодавство не поширюється на певні види діяльності й угоди в рамках Sharing economy або законодавство, розроблене для звичайних галузей, неправомірно застосовується в угодах Person to Person. Значна юридична проблема, яка виникає під час функціонування Sharing economy, пов'язана з труднощами в розрізненні операцій звичайного обміну від загальноприйнятого визначення бізнесу. Виникає питання: за якого обсягу походів орендодавця трансформується у готельєра?

Перед державою стоїть завдання знайти й створити шляхи та прийняти нормативні акти для забезпечення мирного співіснування нових та старих моделей бізнесу. Тобто ми маємо не боротися з новим явищем, а очолити його, як це, наприклад, запропонували зробити у Великій Британії, намагаючись перетворити її на глобальний центр Sharing economy. Необхідна адаптація чинного законодавства до нових, але вже об'єктивно існуючих, суспільних відносин для того, щоб надати можливість молодим компаніям працювати в легальному полі.

Ключовим фактором, що визначає рівень успіху і прийняття бізнес-моделі Sharing economy, є культура й особливості місцевих ринків. Куль-

тура відіграє вирішальну роль, оскільки безпосередньо впливає на прийняття спільнотою Sharing economy. Ключем до успіху цих підприємств є провадження своєї діяльності в тих країнах, де місцева культура відкрита для інновацій та подолання традиційних бізнес-моделей.

Висновки. Таким чином, у роботі вивчено головні особливості функціонування підприємств, заснованих на засадах спільної власності. Традиційна модель передбачає, що споживачі, купуючи продукти, стають їх власниками. Проте за допомогою Sharing economy споживачі все частіше платять за тимчасовий доступ права власності на товар. Подібні підприємства зазвичай являють собою онлайн-платформу, яка надає споживачам доступ до товарів, що належить на правах приватної власності іншим учасникам. Є кілька макроекономічних факторів, що стимулюють зростання Sharing economy. По-перше, внаслідок фінансово-економічної кризи зменшується довіра споживачів до корпоративного світу. Крім того, зріс рівень безробіття і купівельна спроможність споживачів упала. Люди шукають додаткові способи заробити або зекономити гроші, тому споживачі стали більш сприйнятливими до бізнес-моделей Sharing economy. По-друге, розвиток ІКТ дає можливість для будь-кого дешевого доступу до відповідних онлайн-платформ. Найбільш поширеною стає бізнес-модель, коли через онлайн-платформу попит знаходить відповідну пропозицію серед таких же користувачів, а не комерційних підприємств. Компанії, що використовують подібні платформи, стикаються зі специфічними перешкодами, які пов'язані з новою моделлю економіки спільної власності. Однією з головних проблем, з якими стикаються подібні компанії, стає відсутність довіри до онлайн-операцій, тому платформи працюють над підвищенням безпеки своїх користувачів та віртуальною ідентифікацією клієнтів.

Ключовими особливостями компаній, що використовують нову бізнес-модель економіки спільної власності, стає нівелювання ролі посередника та виконання функцій комерційної компанії споживачами – учасниками платформи, тому норми, які регулюють ринок послуг «Бізнес для Бізнесу» або «Бізнес для Клієнта», не завжди здатні забезпечити достатній захист учасників моделі «Клієнт для Клієнта». Отже, у сфері правового регулювання подібних бізнес-моделей перед державою постають нові виклики, які потребують якнайшвидшого врегулювання.

Подальшого вивчення потребує вплив онлайн-платформ на ринок праці задля адекватного реагування державою на зміну статусу працівника та подальшого його захисту від недобросовісної бізнес-практики.

Список використаних джерел:

1. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2010. – 784 с.
2. Affluent Millennial. Travelers Embrace The Sharing Economy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.forbes.com>.
3. Facts and figure on the sharing economy, produced by Universe, a web based local marketplace [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.sharedesk.net/blog/2013/03/the-potentials-of-the-sharing-economy/>.
4. Figures and facts on the sharing economy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.crunchbase.com/company/zaarly>.
5. Figures and facts on the sharing economy [Electronic resource]. – Access mode : <http://techcrunch.com/2012/05/29/peer-to-peer-lending-crosses-1-billion-in-loans-issued/>.
6. Figures and facts on the sharing economy [Electronic resource]. – Access mode : <http://techcrunch.com/2012/06/07/taskrabbit-leah-busque-reassumes-ceo-role/>.
7. Jack L. Walker. The Diffusion of Innovations Among the American States // 63 AM. POL. SCI. REV. 880, 881. – 1969.
8. Lori Aratani. D.C. Council Okays Bill to Legalize Lyft, Sidecar, UberXtype Services in the Distric t// WASH. POST. – Oct. 28. – 2014.

9. Paul Romer. Technologies, Rules, and Progress: The Case for Charter Cities // CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. – March 2010. – 13 p.
10. Sofia Ranchordas. Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy // 16 Minn. J.L. Sci. & Tech. – № 414. – 2015.
11. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. Global Challenge Insight Report // World Economic Forum. – January 2016. – P. 159.
12. The rise of the sharing economy // The Economist. – March 9, 2013.
13. The Sharing Economy: Accessibility Based Business Models for Peer-to-Peer Markets // European Commission, project “Business Innovation Observatory”. – September 2013.
14. Yochai Benkler. Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production // 114 YALE L.J. – № 273, 276, 288 (2004).

Бабич Т. О.

Киевский национальный университет имени Вадима Гетьмана

НОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Проанализировано трансформационное влияние виртуализации и развития ИКТ на бизнес-модели индустриального и постиндустриального общества. Исследованы особенности функционирования новых форм предпринимательства, основанных на принципах экономики совместной собственности. Раскрыта суть современных социально-экономических инноваций. Изучены практика и проблемы правового регулирования новых социально-экономических отношений, возникающих при реализации проектов экономики совместной собственности.

Ключевые слова: виртуализация, инновации, социально-экономические инновации, бизнес-модель, собственность, частная собственность, экономика совместной собственности, ИКТ, инновационное предпринимательство, стандартизация, унификация.

Babych T. O.

Kyiv National University named after Vadym Hetman

NEW BUSINESS-MODELS EXISTING DURING THE VIRTUALIZATION OF THE GLOBAL ECONOMIC

Summary

The transformational influence of virtualization and development of ICT on the business models of industrial and postindustrial society is analyzed. The peculiarities of functioning of new forms of entrepreneurship based on the principles of sharing economy are investigated. The essence of modern socio-economic innovations is revealed. The practice and existing problems with legal regulation of new socio-economic relations that arise during the implementation of sharing economy projects are studied.

Keywords: virtualization, innovations, socio-economic innovations, business model, property, private property, ICT, innovation entrepreneurship, standardization, unification.

UDC 336.71.078.3

**Nikolayev Yu. O.
Trokhimenko O. A.**

Odessa I. I. Mechnikov National University

FINANCIAL STABILITY OF ESTONIAN BANKING SYSTEM IN MODERN CONDITIONS AND ITS ROLE IN THE NATIONAL ECONOMY

This article is devoted to Estonian banking system. Its condition was analyzed with the financial indicators using the methodology of the IMF and Basel III. This study has also revealed the impact of the banking system on the condition of the national economy. It was proved, that the priority task of socio-economic development of Estonia should be to optimize the financial system on the basis of securing optimal norms, rules, institutional framework.

Keywords: banking, profitability, liquidity, capital adequacy, regression analysis, Estonia.

Urgency of the research. In today's conditions of the world economy and the movement of capital, the leading role is assigned to the banking sector as an important part of the national economy. Through their financial activities banks can provide both a positive and a destructive impact on a number of indicators of countries' economic development. However, if in many developed countries the development of the banking system had already been taken place over a long period of time, Estonian banking sector in its present form is a relatively new element of the financial landscape of Europe. That means that before gaining independence in 1990 the country did not have an autonomous national banking system and it was impossible to talk about the existence of Estonian experience in managing a banking system that brings together private lending institutions. That is why the assessment of financial stability of the banking system of the country and its role in the national economy is an urgent problem.

Actual scientific researches and issues analysis. The renowned scholars' sustainable research devoted to the role of the banks in the national economy has begun since the twentieth century. Thus, I. Fisher studied the influence of banks on the growth of money supply in the process of lending to the economy. J. Schumpeter formulated a thesis about the impact of banking on the level and growth of national income. The Keynesian theory is represented by the model of the macroeconomic equilibrium of IS-LM, which allows us to find such a ratio of interest rates and income levels, which at the same time achieves equilibrium in the commodity and money markets [1, p. 272]. Also the historically important and positive role of bank capital in the development of economic relations was repeatedly noted by K. Marx. In the scientific work «The Capital» he described the mechanisms for supporting the "productive forces of the capitalist society" with a particular role assigned to banks with their "free capital" [2].

Modern economists are also actively engaged in studying the issues of the banking sector's impact on economic growth. So, having got acquainted with the works of the contemporary researchers, such as M. Slovpov [3, p. 55–69], E. Zlyvko [4, p. 4], I. Lomachynska [5, p. 247–252], it can be concluded that the existing relations between the banking system and economic growth may depend on the development of the economies of the countries, indicators of financial depth, financial magnitude and others.

Experts from international economic and financial organizations, in particular the World Bank, the International Monetary Fund (IMF), are also intensively conducting research on this topic.

Uninvestigated parts of general matters defining. All research on this topic for Estonia ends in 2001–2004, and therefore needs further study.

The purpose of the article. The main purpose of this work is to determine the peculiarities of functioning of Estonian banking system, as well as to analyze its impact on the national economy.

The statement of basic materials. Estonian banking sector is relatively small, highly concentrated, with a high share of foreign capital. Its assets make up 117% of the country's GDP. Eesti Pank (the Bank of Estonia) is an independent central bank. As Estonia is a part of the euro area, the Bank's main tasks are to assist in defining the monetary policy of the European Community and in implementing the monetary policy of the European Central Bank. Eesti Pank is also responsible for the management and administration of official currency reserves of Estonia, as well as for control of overall financial stability and support of reliable and well-functioning payment systems. Eesti Pank is responsible for the circulation of cash in Estonia [65].

Estonian large banks work as universal banks covering a wide range of market segments, while smaller banks focus on a certain range of services. In 1992 there were 42 banks operating in Estonia. Over the next few years, the number of banks had shrunk mainly due to the mergers and acquisitions. Today in Estonia there are 15 banks, including 6 domestic and 9 foreign banks (branches and subsidiaries). However, the total assets of domestic banks make up only 8.68% of the consolidated bank assets [6].

Most of the banks controlled by foreign capital are owned by Nordic banking groups, which makes Estonian banking sector dependent on the economy and banking sectors of the Nordic countries (Denmark, Finland, Norway and, to a greater extent, Sweden). The market is mainly distributed between Swedbank, SEB Bank, Nordea Bank and Danske Bank. LHV Bank is the largest bank based in local capital, it has 3.8% of the assets of the banking sector. Banks serve 2.2 million customers through 83 branch offices. Estonian clients are served by 1.8 active current accounts per capita and 1.25 active online accounts per one resident. Estonian banks have issued 1.4 bank cards per inhabitant, 80% issued cards are debit cards and 20% are credit cards. About 60% of retail payments were initiated by bank cards and more than 99% of payment orders have been executed electronically since 2009. Only 4% of the population receives income in full or in part in cash [6].

For the analysis of the Estonian banking sector stability, number of indicators were selected in accordance with the methodology for assessing the financial stability of the IMF and Basel III.

Adequacy and availability of capital determine the resistance of financial institutions to abrupt changes in the state of their balance sheets. The most common indicator of capital adequacy is the ratio of regulatory capital to risk-weighted assets [8, p. 67]. In Estonia this indicator exceeds the normative value of 6% during the whole period under review, which is much higher than in neighboring countries (in Lithuania and Latvia) (see Figure 1).

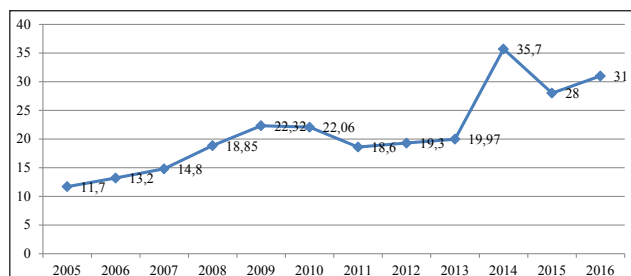


Fig. 1. Bank regulatory capital to risk-weighted assets in Estonia in the period of 2005–2014, %

Source: [9]

Thus, the average of this indicator for Estonia in 2005–2016 was 17.45% with a minimum (11.5%) in 2004 and a maximum (35.7%) in 2014. Even during the recession, which led to significant losses of borrowed resources in 2009–2010, the capital adequacy of banks in Estonia was high, which was largely a positive result of the previous anti-crisis measures that provided high capital buffers.

The ratio of bank nonperforming loans to total gross loans identifies the quality problems of assets in a loan portfolio [8]. Following the dynamics of the indicator, the significant deterioration in the quality of the bank loan portfolio of Estonia during the crisis period of 2008–2009 can be noted (see Figure 2).

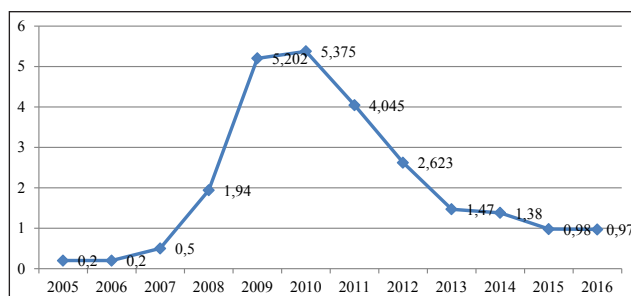


Fig. 2. The ratio of bank nonperforming loans to total gross loans in Estonia in the period of 2005–2016, %

Source: [10]

But despite this, the indicator was the best in the region, and starting in 2011, the ratio of bank nonperforming loans to total gross loans began to decline. In 2016 it reached a mark of 0.97%. That means that the quality of the loan portfolio remains high.

In 2011 the adoption of the operational base of monetary policy in the euro area significantly changed the structure of liquid assets. The volumes of liquid assets influenced not only on changes in deposits, but also the changes in the operating environment. Thus, as a result of convergence within the euro area, the requirements of minimum reserves of banks were decreasing gradually during the second half of 2010: from 15% to 2% in early

2011. In January 2012 the requirement for minimum reserves was reduced to 1%. Reducing the reserve requirement led to the issuance of a significant amount of mandatory reserves, which were partially exchanged for call bids to the commercial banks (mainly parent companies). Although some banks reduced their total liquid assets by returning funds to their parent banks, their total amount remained virtually unchanged. After the European Central Bank made a negative interest rate on its deposit in June 2014, there was practically no change in the structure of liquid assets. To avoid negative interest rates, banks now have only the minimum required central bank reserve. This means that portfolios of liquid securities and claims to other banks increased at the expense of assets previously held by the central bank [11, p. 30–43].

In recent years the growth of liquidity of banking assets (see Figure 3) can be observed. In 2014–2015 their share increased to 21.82% and 25.24% respectively.

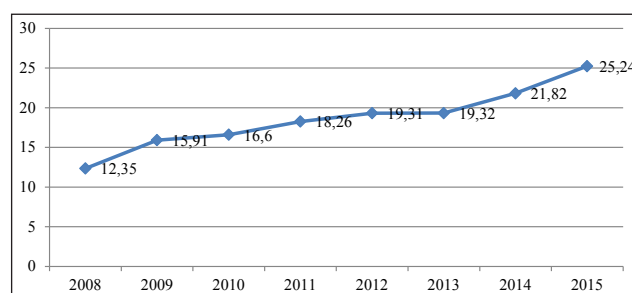


Fig. 3. The ratio of liquid assets to total assets in Estonia in the period of 2008–2015

Source: [10]

All banks operating in Estonia met the requirements for the liquidity ratio (LCR) set out in Directive IV. At the end of January 2015 individual figures for banks fluctuated from 113% to 511%.

Estonian banks are considered to be the most profitable in the Eurozone and the European Union. According to the European Central Bank, Estonian banks outperform other European banks in terms of return on assets (ROA) and return on equity (ROE) [12].

In 2016 the profitability of banks was slightly lower than a year earlier, but was still high. Estonian banks earned more than €357 million net profit in 2016. The profitability of the assets of the banking sector of Estonia was one of the highest in the euro area over the past five years. Revenue was backed up by a growth in net interest income due to low interest expense, an increase in the loan portfolio and an increase in the average interest margin earned on loan portfolios [21].

Banks now have deposits of 16.3 billion euros and manage their loan portfolios of 17.7 billion euros. The growth of demand for deposits in the real sector in recent years has enabled banks operating in Estonia to provide their financing mainly through domestic deposits of individuals. Cash flows from internal loan repayments and growth in real sector deposits are sufficient to finance current credit turnover [6].

With regard to the size of loans issued, by 2014 it tended to decline (see Figure 4). This can be attributed to the deterioration in corporate financial performance due to the weak export demand and the rapid increase in the cost of labor. Investment activity was weak, and therefore the companies' demand for loans did not increase. However, in recent years the situation has improved.

The potential of loans to companies and households is supported by both improving liquidity and at the expense of low loan servicing costs and the rapid growth of household incomes [13].

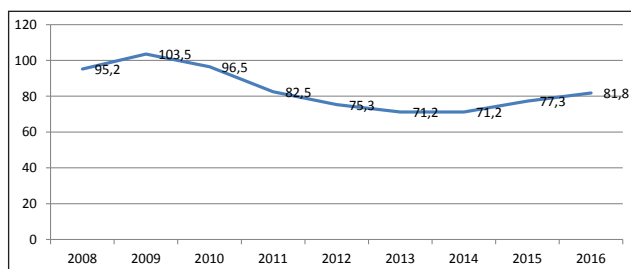


Figure 4. Loans to the private sector in the period of 2008–2016, % of GDP

Source: [13]

Average interest rates on the new loans did not change in 2016. The average size of long-term corporate loans issued in December 2016 was equal to 2.2%. Average interest rates on new residential loans also remained virtually unchanged (2.2%) [6].

Thus, according to the results of the evaluation of financial stability indicators, we can speak about the decent state of the banking system of Estonia at the present stage. But in order to determine its impact on the country's economy, a regression model based on the Barro regression was constructed. For the analysis, statistical data was compiled over the past 20 years (from 1995 to 2015) [10].

The annual growth rate of GDP per capita (Y) was chosen as indicator of economic growth and was selected as a dependent variable. As the independent variables in the model the following indicators were chosen: bank lending to GDP (X1); share of total bank assets to GDP (X2); capital investment to GDP (X3). X1 indicates the importance of the banking sector (financial depth) in the economy. Thus, this indicator should answer the question, like whether the financial depth of the banking sector affects the rate of growth of GDP per capita, and if so, then how much.

Indicator X2 is also referred to as an indicator of the scale (если тут имеется в виду масштаб или уровень, то лучше сказать scope/level) of the banking sector. It shows how many resources which can affect economic growth this sector owns.

Thus, the joint contribution of these indicators should answer the question: how significant is the impact of the financial depth and scale of the banking system on the development of the country's economy.

X3 (which shows the dynamics of investment processes in the economy) was added to the model to consider the sustainability of the first two indicators.

Thus, after the certain calculations, we have received the following equation of the banking sector's influence on the economic well-being of Estonia:

$$Y = -8,889 - 0,362 \cdot X1 + 0,503 \cdot X2 - 0,155 \cdot X3 \quad (1)$$

According to the model's evaluation, we can conclude that it can be used, since the R2 is 0.880 that means that the model is significant at the level of 88%.

Other model indicators point to its adequacy. All coefficients of t-statistics are higher than the t-criterion.

Concluding with regard to the financial depth of the banking sector (X1), it can be said that it has a reverse relationship and stands in the first place among the influential indicators in the country's model.

As a rule, an increase in the volume of lending positively effects on the growth of GDP. The availability of borrowed funds for business and the population gives them the opportunity to increase investment and consumer activity, which increases the scale of production. But overly high debt, on the contrary, threatens to reduce production due to the need to distract a significant amount of funds to pay interest and debts. For different countries and at different periods of time, the optimal level of debt varies. In the Baltic States the ratio of lending to GDP is very high and averages over 67% over the past 8 years. Therefore, it has a negative impact on the growth of the economy and has a reverse dependence in the model.

According to the obtained models, the scale indicator (X2) has a positive value for Estonia. The high significance of this factor means that Estonian banking sector has sufficient resources to use financial and credit mechanisms to stimulate economic growth.

Conclusions. To sum up, we can say that the banking sector of Estonia is quite stable. Banks of the country are characterized by sufficient security of issued loans; there has been an improvement of the quality of the loan portfolio and the growth of liquidity of banking assets in recent years. Banks in Estonia are considered to be the most profitable in the Eurozone and in the European Union in terms of return on equity and assets.

Capitalization in the banking sector is at a high level, and rapid deposit growth had provided sufficient funding to gradually increase lending volumes. Despite the weak external demand, unchanged economic activity supported corporate revenues and stimulated the labor market. The financial situation of households and enterprises in Estonia has also been improved, as their debt has decreased and their financial assets have grown. As a result, Estonia's economy has become more resistant to potential external shocks and has become a solid foundation for balanced lending growth. However, according to the results of the constructed regression model, there is a negative impact of significant lending volumes, but the state of financial and credit mechanisms of the country is still capable of stimulating economic growth.

Other risks for financial stability in Estonia are taking place primarily due to the uncertainty caused by the sovereign debt crisis in Europe and low projections for the growth of the euro area. However, financial markets have maintained their high confidence in the leading Nordic banks (in particular, to Scandinavian banks that dominate in the Baltic countries) and contributed to the strengthening of Estonian banking sector in recent years. At the same time the weakened economic position of the euro zone may adversely affect the ability to repay loans in the northern region due to the reduction of external demand. In addition, the parent banks' high dependence on market financing makes them vulnerable to potential inconvenience in financial markets. And thus the banking system of Estonia becomes vulnerable too. Therefore, the priority task of socio-economic development of the country should be to optimize the financial system on the basis of securing optimal norms, rules, institutional framework. But achievement of certain tasks will be possible under the conditions, if Estonia maintains its macroeconomic stability.

References:

1. Гойхман М.І. Вплив банківської системи України на структуру й розвиток національної економіки / М.І. Гойхман // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 271–278.
2. Балхыбекова К. Роль банковского капитала в экономике Казахстана / К. Балхыбекова // Вестник КазЭУ. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://articlekz.com/article/13711>.
3. Столбов М.И. Влияние финансового рынка на экономический рост и деловые циклы / М.И. Столбов // Экономика XXI века. – № 8. – С. 55–69.
4. Злышко Е.В. Макроэкономические аспекты взаимосвязи развития банковского сектора и экономического роста / Е.В. Злышко // Управление экономическими системами: Территория науки. – 2012. – № 48(12). – С. 4.
5. Ломачинська І.А. Вплив архітектури фінансової системи на розвиток національної економіки / І.А. Ломачинська // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, 2017. – С. 247–252.
6. Estonia's banking sector: Facts & Figures [Electronic resource] / The European Banking Federation.– Accessmode : <http://www.ebf.eu/about-us/estonia/>.
7. Eesti Pangaliit. [Electronic resource] – Accessmode: <http://www.pangaliit.ee/en/banking-information>.
8. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению / Международный Валютный Фонд, 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://books.google.com.ua/books?id=k8pw5YybDa8C&pg=PT13&lpg=PT13&dq=%D0%9F%D0%A4%D0%A3+%D1%/>.
9. Bank Regulatory Capital to Risk-Weighted Assets for Estonia // Date // Estonia // [Electronic resource]. The Global Economy. – Access mode : http://www.theglobaleconomy.com/Estonia/bank_capital_to_risk_weighted_assets.
10. The World Bank. [Electronic resource] – Accessmode: <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS?locations=EST>.
11. Financial stability review 2015. [Electronic resource] / Eesti Pank. – С. 30–43.– Access mode: <https://www.eestipank.ee/>.
12. Federal Reserve Bank of St. Louis International Data. [Electronic resource]. – Access mode : <https://fred.stlouisfed.org/series/DDEI06LVA156NWDB>.
13. Financial stability review 2016. [Electronic resource] / Eesti Pank. – С. 24–30. – Access mode: <https://www.eestipank.ee/>.
14. Міжнародний атлас даних Кноема [Electronic resource]. – Access mode : <https://knoema.ru/atlas/Эстония/topics/экономика/financial-soundness-indicators>.

**Николаев Ю. О.
Трохименко О. А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЕСТОНІЇ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ТА ЇЇ РОЛЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Резюме

У статті йдеться про банківську систему Естонії. Проаналізовано її стан за допомогою фінансових показників відповідно до методик МВФ і Базеля 3. Виявлено вплив банківської системи на стан економіки. Доведено, що першочерговим завданням соціально-економічного розвитку Естонії має стати оптимізація фінансової системи на основі закріплення оптимальних норм, правил, інституційних рамок.

Ключові слова: банківська діяльність, рентабельність, ліквідність, достатність капіталу, регресійний аналіз, Естонія.

**Николаев Ю. О.
Трохименко О. А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЭСТОНИИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ЕЕ РОЛЬ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Резюме

Статья посвящена банковской системе Эстонии. Проанализировано ее состояние с помощью финансовых показателей по методике МВФ и Базеля 3. Вывявлено влияние банковской системы на состояние национальной экономики. Доказано, что первоочередной задачей социально-экономического развития Эстонии должна стать оптимизация финансовой системы на основе закрепления оптимальных норм, правил, институциональных рамок.

Ключевые слова: банковская деятельность, рентабельность, ликвидность, достаточность капитала, регрессионный анализ, Эстония.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.12.017

Андрейченко А. В.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ АПК

У статті розглянуто основні методи аналізу економічної кон'юнктури ринку продукції АПК України в умовах сучасних аграрних трансформацій. Доведено, що ефективний розвиток ринку продукції АПК залежить, з одного боку, від збалансованого, добре організованого й економічно обґрунтованого методу його ведення, з іншого – від своєчасності та достовірності інформації про майбутні тенденції розвитку досліджуваного ринку.

Ключові слова: кон'юнктура, методологія, ринок, прогнозування, АПК.

Постановка проблеми. Обізнаність щодо стану національної економіки та ефективності ринкових механізмів конкуренції, попиту і пропозиції, ціноутворення, податків, грошей, валюти та інших процесів помітно змінює порядок функціонування господарських систем. Це дає змогу прогнозувати динаміку попиту і пропозиції, встановлювати зв'язок між потребами і споживчими властивостями товарів, підвищувати якість та ефективність управлінських дій у стратегічному для країни ринку харчової сировини та продукції АПК. Підприємцю важливо мати мобільну систему вивчення ринку, яка б дала змогу оперативно реагувати на зміну обставин, які зумовлюють напругу економічного життя і в кінцевому підсумку – успіх господарської діяльності [1, с. 3].

Ефективний розвиток АПК у ринкових умовах залежить, з одного боку, від збалансованого, добре організованого й економічно обґрунтованого методу його ведення, з іншого – від своєчасності та достовірності інформації про майбутні тенденції розвитку досліджуваного ринку.

Агропромислове виробництво завжди перебуває у центрі економічної системи і забезпечує діяльність інших галузей економіки. Воно може здійснювати вирішальний вплив на екологію і соціальне життя суспільства і, як наслідок, рівень його розвитку визначає народногосподарський потенціал країни.

Специфіка вивчення економічної кон'юнктури ринку АПК являє собою послідовність дій і сукупність конкретних прийомів дослідження, що дають змогу дати аналіз сформованого положення на ринку й виробити прогноз найближчих перспектив його розвитку, зокрема місткості ринку, активності конкурентів, стану попиту та пропозиції, змін у потребах покупців тощо [2, с. 29].

Притаманна ринковому господарству багатогранна характеристика мінливих умов, у яких відбувається відтворювальний процес, зумовлює необхідність постійних досліджень цих змін у поточному періоді й оцінки їх у майбутньому [3, с. 6]. У сучасних умовах ринок повинен бути об'єктом постійного спостереження. Але самі по собі ринкові дослідження не мають ніякої цінності, якщо вони не пов'язані із прийняттям управлінських рішень, тому результатом таких досліджень є інформація, яка дає відповідь на питання, що цікавить суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питання розвитку ринків, у тому числі АПК, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників: В. Андрійчука, О. Варченко, М. Губи, В. Горьового, Р. Грінченко, А. Діброви, С. Дусановського, В. Карпова, В. Кучеренка, С. Кваші, Ю. Кирилова, М. Кондратьєва, М. Корецького, М. Латиніна, Ю. Лопатинського, Ф. Лассалья, А. Макуняна, Д. Медоуза, Ф. Шульца-Деліча, А. Шеффле, А. Вагнера, В. Зомбарта, В. Репке, С. Первушина, В. Федоряки, М. Хорунжого та ін. Вченими приділялася увага обґрунтуванню теоретичних основ кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції, виокремленню основних кон'юнктурних показників та напрямів оптимізації, виявленню факторів впливу на кон'юнктуру ринку.

Виділення невирішених раніше загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовний внесок науковців у розроблення проблематики ринкової кон'юнктури, подальшого системного вивчення потребує методологія дослідження економічної кон'юнктури ринків агропромислової продукції для реалізації ефективних програм державної підтримки аграрної сфери економіки задля забезпечення розвитку високоефективного та конкурентоспроможного АПК у цілому.

Мета статті полягає у дослідженні основних методів аналізу економічної кон'юнктури ринку продукції АПК України в умовах сучасних аграрних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вивчення та дослідження кон'юнктури ринку, розроблення стратегії розвитку підприємства чи галузі на основі одержаної інформації належать до важливих і необхідних завдань сучасності, але водночас є надзвичайно складними завданнями, які потребують сукупності спеціальних підходів та методів аналізу, дослідження та прогнозування різноманітних ринків. Це можна пояснити тим, що жодне сучасне підприємство не в змозі ефективно працювати, не маючи ефективної стратегії розвитку, яка б передбачала майбутні зміни і відповідала сучасним вимогам та наявним підходам до планування та прогнозування [4, с. 17].

Агропродовольчий ринок займає особливе місце в структурі аграрного ринку України, є визначальним результатом функціонування аграрного сектора і підприємств із переробки сільсько-

господарської продукції. На ефективність його функціонування справляють безпосередній вплив ринок землі, ринок праці, ринок інвестиційних товарів та інші важливі складники. Стабільність його функціонування і науково обґрунтована насиченість сільськогосподарськими продуктами і агропродовольчими товарами є ключовим завданням і метою подальшого розвитку агропромислового комплексу України [5, с. 20].

Ю.Є. Кирилов, проаналізувавши більш ніж двадцятирічний шлях трансформацій в АПК України, закономірності сучасного процесу глобалізації, тенденції інтеграції України до світового співтовариства, справедливо доходять висновку, що подальший розвиток аграрного сектору на засадах конкурентоспроможності можливий у межах певного комплексу методологічних орієнтирів [6, с. 95].

Найбільш важливим і основним елементом вивчення і дослідження кон'юнктури ринку АПК є її прогноз. Під прогнозуванням слід розуміти наукове обґрунтування і визначення можливої як якісної, так і кількісної зміни стану досліджуваних об'єктів і явищ у майбутньому, а також альтернативних шляхів і термінів їх досягнення. Вивчення кон'юнктури минулого і сучасного проводиться, головним чином, лише для того, щоб правильно визначити перспективи її подальшого розвитку.

Фундаментом кон'юнктурного прогнозування, що виступає одним із завершальних етапів вивчення ринкової кон'юнктури, є аналіз і виявлення причинно-слідчих зв'язків, тенденцій і закономірностей зміни її стану. Точність прогнозу значною мірою залежить від повноти і надійності інформації про досліджувані ринкові процеси та чинники, що визначають їхній рівень і розвиток; від ступеня стійкості досліджуваного ринку й економіки у цілому; від адекватності прогнозної моделі, тобто від правильності вибору виду прогнозної моделі та ступеня апроксимації нею емпіричних даних.

Для підвищення ймовірності прогнозу важливим є визначення і збільшення числа ознак, що так чи інакше пов'язані з предметом дослідження і котрих повинно бути достатньо, щоб побачити й оцінити прогнозований об'єкт або явище на фоні інших. Процес прогнозування повинен, як правило, передбачати чітку постановку його цілі, що визначає напрями таких дій, як отримання необхідної та достатньої кон'юнктурної інформації, її опрацювання, оцінки й аналізу, а також визначення перспектив та ймовірної реалізації прогнозу. Всі етапи процесу розроблення прогнозу повинні бути узгоджені з поставленими цілями та завданнями. В одних випадках, виходячи з поставлених цілей, прогнозуються шляхи їх досягнення, в інших – прогнозовані дослідження здійснюються для того, щоб визначити реальну можливість досягнення поставлених цілей. У першому випадку має місце так зване нормативне прогнозування, в другому – пошукове.

Нормативне прогнозування йде від бажаного майбутнього до сучасного. За нормативного підходу визначаються шляхи і терміни досягнення ймовірного стану об'єкта прогнозування в майбутньому, що приймається у вигляді цілі. Пошукове прогнозування полягає в аналізі об'єктивних тенденцій розвитку даного досліджуваного явища або процесу. За пошукового, або дослідницького, підходу кінцевою ціллю є визначення можливого стану об'єкта прогнозування в перспективі з урахуванням того, що зберігаються наявні тенденції розвитку цього об'єкта.

Розбіжність нормативних і пошукових дослідницьких оцінок об'єкта прогнозування пояснюється здебільшого протиріччями між соціально-економічною потребою і можливістю її вирішення та задоволення [1, с. 82].

Таким чином, прогнозування включає в себе всебічний аналіз і дослідження тенденцій розвитку аналізованого процесу або явища в умовах дії об'єктивних ринкових законів. Наявність прогнозу з тієї або іншої проблеми дає можливість уникнути помилок та рішень, що випереджають або запізнюються, попередити дії, що є несприятливими і небажаними. Прогнозування є одним із засобів розроблення стратегії ефективного управління у всіх ланках і на всіх рівнях організації суспільно-економічної системи.

Залежно від характеру джерел інформації методи прогнозування поділяють на два основних класи: евристичні і фактографічні. У першому випадку джерелом інформації є дані, отримані за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичного дослідження. У другому випадку прогностичне розроблення базується винятково на фактичному матеріалі, конкретних даних, що детально характеризують зміни в часі ознак об'єкта прогнозування.

Клас евристичних методів прогнозування містить у собі інтуїтивні й аналітичні моделі. До інтуїтивного належать методи, що передбачають залучення експертів, спеціалістів у даній галузі знань і практики, а також метод «мозкового» штурму, Дельфі-метод та ін. [2, с. 60].

До аналітичних методів належать методи, що ґрунтуються на логічному теоретико-емпіричному аналізі моделі прогнозованого процесу або явища. Переважно вони базуються на математичному моделюванні і, як правило, застосовуються для нормативного прогнозування. Тут використовуються групи різноманітних методів, серед яких: метод аналогій, історико-логічний метод, метод побудови дерева цілей, сітьовий метод, матричний метод, метод оптимізації, ігрове моделювання та ін.

Клас фактографічних методів прогнозування розділяється на статистичні та методи, що випереджують. Статистичні методи ґрунтуються на побудові й аналізі емпіричних часових рядів характеристик досліджуваних процесів або явищ, а попереджуючі – на опрацюванні інформації, що має відношення безпосередньо до часу попередження.

Частіше за все в кон'юнктурному прогнозуванні знаходять застосування статистичні методи, до яких належать: методи екстраполяції та інтерполяції, метод функцій, кореляційний і регресійний аналіз, методи гармонійних зважених, плаваючих середніх тощо.

Найбільш важливими класифікаційними ознаками методів кон'юнктурного прогнозування є: ступінь формалізації, загальний принцип дії, наявність і засіб одержання кон'юнктурно-прогнозованої інформації.

Своєю чергою, за ступенем формалізації методи прогнозування можна розділити на інтуїтивні та формалізовані (рис. 1). Перші застосовуються, коли неможливо врахувати вплив багатьох чинників через значну складність об'єктів прогнозування. Ці методи базуються переважно на інформації, що отримується за оцінками спеціалістів-експертів. Формалізовані методи базуються на фактично наявній інформації про об'єкт прогнозування та його минулий розвиток.

Варто зауважити, що комплекс застосовуваних методів кон'юнктурного прогнозування постійно вдосконалюється і доповнюється новими методами. Однією з центральних проблем є розроблення обґрунтованої класифікації і вибір найбільш ефективних методів прогнозування.

Отже, методами прогнозування можна назвати сукупність прийомів та оцінок, що дають можливість на основі аналізу минулих (ретроспективних) внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків, властивих досліджуваному об'єкту, а також їхніх змін винести судження певної ймовірності, що стосуються майбутнього його розвитку.

Завдання кон'юнктурного прогнозування у кінцевому підсумку полягає у тому, щоб з окремих явищ і фактів, що лежать на поверхні досліджуваного процесу або явища, скласти картину їхньої внутрішньої взаємодії і прямування. Отже, всі види прогнозування можна розглядати як доповнення методів аналізу об'єктивних кон'юнктурних процесів до загального дослідження тенденцій їхнього розвитку.

Крім того, методи прогнозування можна підрозділити на якісні та кількісні.

Якісні методи засновуються переважно на логічному аналізі об'єктів прогнозування, що виходить із загальних закономірностей розвитку, і, як правило, мають за мету в загальній формі окреслити коло довгострокових проблем і розкрити можливості його розширення.

Кількісні, чисто формальні методи складаються з математичного аналізу статистичного матеріалу, що характеризує розвиток досліджуваного об'єкта прогнозування за певний період.

Як нами вже відзначалося, розрізняють також часовий горизонт прогнозування. Із цих позицій чим меншою є тривалість прогнозованого періоду і вужче його масштаб, тим більшою повинна бути деталізація його змісту, вище його нормативний характер, ширше – застосування кількісних методів і насамперед у їхній статистичній формі. Водночас більш глибокий прогноз, особливо на віддалений період, повинен максимально брати до уваги ймовірні зміни умов, в яких буде функціонувати ринок АПК. Мистецтво впорядкування прогнозу саме й полягає в умінні передбачати зміну тих або інших соціально-економічних умов та демографічної обстановки. При цьому не виключається багатоваріантність прогнозу в заданих межах достовірності.

Основними принципами організації кон'юнктурного дослідження є:

- науковість, тобто опис, пояснення і прогнозування досліджуваних явищ і процесів на основі використання науково обґрунтованої та апробованої методики;
- системність, тобто притаманна досліднику логічна послідовність етапів і дій, певна структура та ієрархія елементів і показників;

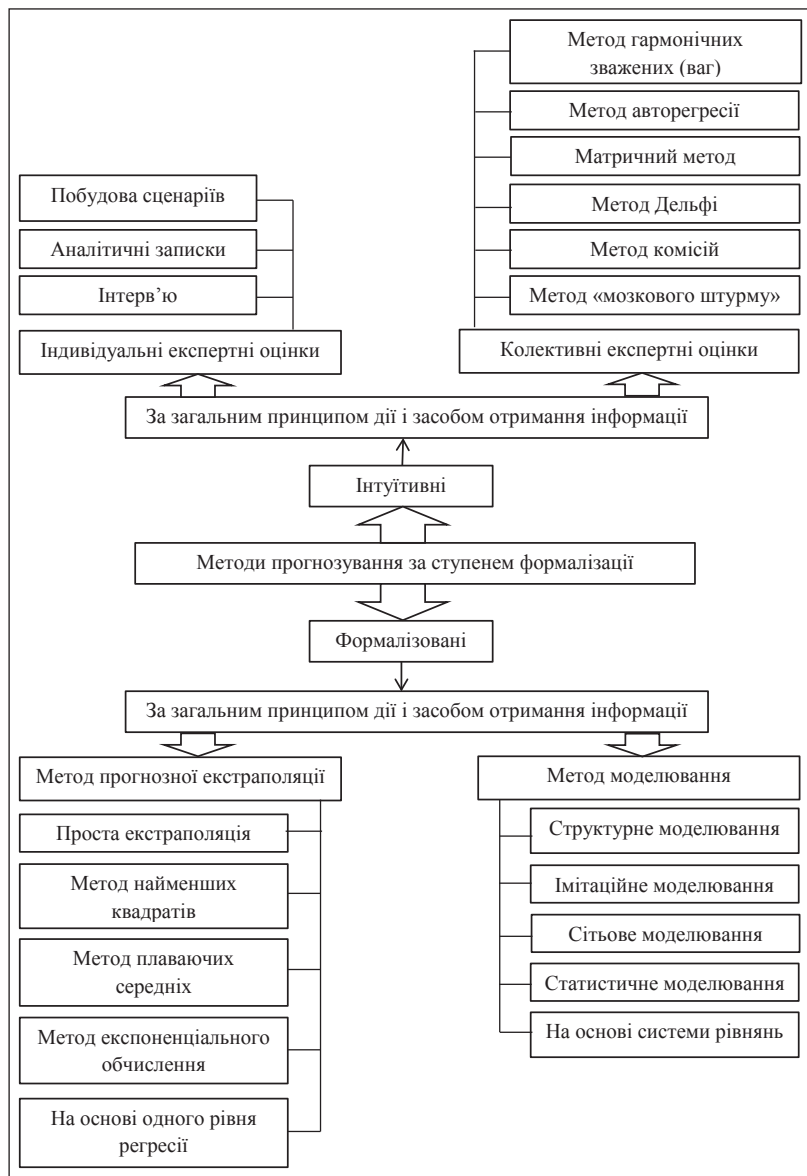


Рис. 1. Класифікація основних методів прогнозування

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

– комплексність вивчення різних аспектів і закономірностей розвитку ринку в їх взаємозв'язку і взаємозумовленості;

– оперативність, гнучкість і перспективність, тобто кон'юнктурне дослідження має передувати всім кон'юнктурним операціями, супроводжувати їх і завершувати їх, поєднувати короткострокові і довгострокові прогнози;

– ефективність – витрати на кон'юнктурне дослідження повинні окупатися і давати ефект (непрямий – у формі успіху кон'юнктурних операцій і прямий – у вигляді зростання прибутку або доходу) [1, с. 76].

Неодмінною вимогою до прогнозування ринкових процесів і явищ є комплексність, що являє собою одночасне впорядкування прогнозів усього комплексу основних параметрів досліджуваного ринку, хоча й не виключається розроблення прогнозу тільки одного або декількох із них, найбільш важливих для кон'юнктурно-дослідницьких цілей.

У цілому ж науковий аналіз кон'юнктурно-економічних процесів і тенденцій за своїм змістом повинен передбачати три основні стадії:

1) ретроспекцію – етап прогнозування, на якому досліджується історія розвитку об'єкта або явища для одержання його систематизованого опису;

2) діагноз – етап прогнозування, на якому виявляються тенденції його розвитку і здійснюється вибір методів і моделей прогнозування;

3) проєкцію – етап прогнозування, на якому за даними діагнозу розробляється прогноз ходу подальшої зміни досліджуваного об'єкта або явища, здійснюється оцінка ступеня його ймовірності, точності й обґрунтованості.

За рівнем складності та послідовності інформаційно-аналітичної діяльності в кон'юнктурному дослідженні слід виділити декілька ступенів:

1) попереднє, або розвідницьке, дослідження, яке здійснюється на найпершому етапі й яке полягає у первинному зборі інформації, необхідної для виявлення і постановки проблем інформаційно-аналітичної діяльності, формування кола кон'юнктурних показників;

2) описове, або дескриптивне, дослідження являє собою констатацію або опис ситуації, кон'юнктурної ситуації, засноване на реальних фактах, подіях, змінах тощо;

3) казуальне дослідження, яке має меті перевірку висунутих гіпотез, характеристику закономірностей розвитку, взаємозв'язків досліджуваного ринку тощо [1, с. 75].

Для кон'юнктурного дослідження характерним, на нашу думку, має бути поєднання високого ступеня формалізації дослідницького про-

цесу, використання математичного апарату, методів кон'юнктурно-економічного моделювання з неформалізованою, описовою характеристикою досліджуваних явищ і процесів, а також якісними, або атрибутивними, оцінками, свого роду ринкової діагностики.

Висновки. На розвиток кон'юнктури ринку продукції АПК чинить вплив сукупність різноманітних чинників. Водночас жодна модель, якої б розмірності і ступеня дезагрегації вона не досягала, не в змозі включити усі кон'юнктурутворюючі чинники. Однією з найважливіших передумов успіху й ефективності економіко-математичного прогнозування є відбір таких параметрів, які відбивали б вплив на розвиток кон'юнктури основних чинників не тільки стосовно минулого, а й майбутньому. У цьому зв'язку велике значення має також коригування минулих трендів (тенденцій) з урахуванням зміни сили впливу чинників, що визначали розвиток кон'юнктури досліджуваного ринку в минулому, можливої появи нових чинників, експертних оцінок і т. д.

Дослідження економічної кон'юнктури ринку продукції АПК потребує глибокого і детального подальшого аналізу усіх зв'язків і взаємозв'язків, що існують між змінами, що відбуваються, і причинами, які викликали ці зміни. Такий аналіз повинен допомогти зрозуміти внутрішній устрій і структуру досліджуваного ринку, а також дати можливість виявити основні рушійні мотиви і сили.

Список використаних джерел:

1. Аналіз ринкової кон'юнктури : [навч. посіб.] / В.Р. Кучеренко [та ін.]. – Одеса : ОНЕУ, 2014. – 345 с.
2. Моніторинг світових ринків харчової сировини і продукції АПК : [навч. посіб.] / В.Р. Кучеренко, А.В. Андрейченко, Р.В. Грінченко. – Одеса, 2013. – 111 с.
3. Губа М.І., Кирилов Ю.Є. Кон'юнктура світового ринку сільськогосподарської продукції: теорія, методологія, практика : [монографія] / М.І. Губа, Ю.Є. Кирилов. – Херсон : Олді-Плюс, 2010. – 415 с.
4. Оболенцева Л.В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку : [підручник] / Л.В. Оболенцева. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 249 с.
5. Дудар Т.Г. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи : [монографія] / Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 246 с.
6. Кирилов Ю.Є. Концептуальні засади конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації / Ю.Є. Кирилов. – Херсон : Олді-плюс, 2015. – 420 с.

Андрейченко А. В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА ПРОДУКЦИИ АПК

Резюме

В статье рассмотрены основные методы анализа экономической конъюнктуры рынка продукции АПК Украины в условиях современных аграрных трансформаций. Доказано, что эффективное развитие рынка продукции АПК зависит, с одной стороны, от сбалансированного, хорошо организованного и экономически обоснованного метода его ведения, с другой – от своевременности и достоверности информации о будущих тенденциях развития исследуемого рынка.

Ключевые слова: конъюнктура, методология, рынок, прогнозирование, АПК.

Andreichenko A.V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

RESEARCH METHODOLOGY OF ECONOMIC CONJUNCTURE OF THE AIC PRODUCTS MARKET

Summary

The article deals with the basic methods of analysis of the market conditions of Ukrainian AIC products in the context of modern agrarian transformations. It is proved that the effective development of the market of AIC products depends on the one hand, on a balanced, well-organized and economically sound method of its management, on the other hand, on the timeliness and reliable market information on future trends.

Keywords: market conditions, methodology, market, forecasting, agroindustrial complex (AIC).

УДК 334.761:622

Галинська Ю. В.

Сумський державний університет

ВЗАЄМОДІЯ ВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КООПЕТИЦІЇ

У статті визначено можливість колаборації між підприємствами паливодобувної галузі в умовах коопетиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Акцентовано увагу на специфіці поєднання інтересів під час створення колабораційних альянсів між видобувними підприємствами України. Визначено основні фактори успішної колаборації підприємств у галузі природокористування на горизонтальному рівні.

Ключові слова: колаборація, державне регулювання, коопетиція, видобування природних ресурсів, узгодження інтересів колабораційного альянсу.

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. відбулися значні структурні зрушення в паливно-енергетичному комплексі, що призвело до зміни організаційних структур, наявної інституційної бази та методології державного регулювання не лише в енергетиці, а й у цілому в галузях природних монополій. На цей процес вплинули лібералізація та глобалізація світової торгівлі енергоресурсами і природними ресурсами взагалі. Нерівномірність розміщення запасів ресурсів призвела до зростання міжнародної торгівлі енергоресурсами, загострення конкуренції на світовому (нафтовому) і регіональних (природного газу, вугілля) ринках, а також до відповідних змін у структурній організації та інституційній базі енергетичних ринків.

Усе більше на перший план виходять соціально орієнтовані потреби суспільства, спрямовані на взаємодію бізнесу та влади. Благополуччя всередині країни, конкурентоспроможність держави почали безпосередньо залежати від масштабу корпоративної соціальної відповідальності, систему якої належить створити на базі взаємодії бізнесу і влади та апробувати на практиці [1].

Одним з основних напрямів, який не лише допомагає економічному зростанню країни, досягненню стратегічних і тактичних завдань розвитку соціально-економічних систем різних ієрархічних рівнів, є узгодження інтересів держави, суспільства та бізнесу як основних інститутів ринкової економіки. В умовах сучасної ринкової економіки все частіше розглядається триада «державна – суспільство – бізнес у різних сферах» як ефективний механізм взаємодії різних структур.

Бізнес є одним із головних факторів розвитку країни. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких основними є форми й методи взаємодії з державою. Держава установлює правила функціонування ринкової економіки, визначає рівень свободи та незалежності учасників бізнес-процесу, а також форми й методи державної участі щодо вирішення можливих конфліктів [3].

Регламентуючи, обмежуючи інтереси бізнес-учасників і заохочуючи ефективну співпрацю, держава тим самим виконує одну зі своїх основних функцій і обов'язків – узгодження інтересів усіх спільнот для досягнення загальних цілей [8]. Однак і надмірне втручання держави в справи бізнес-структур негативно впливає на інтереси суспільства. Реакцією бізнесу на неправомірне втручання держави у сферу економічної діяльності, як правило, стає зниження ділової активності, збільшення тіньового бізнесу, виведення капіталу за кордон, що призводить до падіння темпів економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління рентаю на рівні підприємства в сучасній економічній науці присвячено дослідження таких учених, як: С.Г. Вегера, В.М. Жук,

Т.П. Остапчук, Д.А. Панков, О.В. Вороновська, І.В. Замула. Проблемами вивчення міжкорпоративної взаємодії господарюючих суб'єктів займалися В. Бурков, А. Заложнева, М. Юджевич, П. Бурдье, Б. Вэллман, Г. Зиммель, Э. Шик, Дж. Коулман, М. Гранноветтер, Ф. Фукуяма, Л. Тевено, Ф. Ле Руа, А. Фернандез, М. Аоки, Ф. Вельтер, К. Імаї, М. Кастельс, Т. Каутонен, У. Паулл, Л. Сміт-Дор, О. Фавро, Р. Нурєєв, А. Олейнік, В. Радаєв, В. Тамбовцев та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, узгодження інтересів та об'єднання зусиль усіх учасників альянсів (державна – суспільство – підприємство, підприємство – підприємство, держава – підприємство і т. д.) необхідні для досягнення загальних цілей: одержання вигоди від комплексного використання механізмів перерозподілу суспільних благ і ризиків, формування лояльної цінової політики на ресурс, товар та підвищення рівня добробуту громадян країни. У зв'язку із цим сучасні правила ведення бізнесу все частіше змушують шукати нові форми співпраці, за яких об'єднання зусиль для досягнення певної мети стає не лише продуктивною, конкурентно вигідною, модною, а й ефективною формою співпраці.

Мета статті полягає у дослідженні колаборації між підприємствами паливодобувної галузі в умовах коопетиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Колаборація в сучасному світі, мабуть, – одна з найбільш популярних форм співпраці. Дуже часто, поєднуючи свої інтереси заради створення інноваційного продукту чи послуги, фірми отримують надприбутки та створюють позитивний імідж для своїх підприємств. Однак є й протилежні приклади, коли успішні поодинокі компанії, об'єднуючи свої технології, знання та цілі, зіштовхуються з проблемами конкуренції та запозиченнями ідей один одного. Тому, на нашу думку, важливо визначити основні фактори співпраці агентів, що сприяють успіху в умовах колаборації.

У 1992 р. Mattessich і Monsey опрацювали 18 досліджень за період із 1975 до 1991 р., щоб відповісти на запитання: які фактори впливають на успіх співпраці? Загалом вони виявили 19 факторів та поділили їх на шість груп: довкілля, учасники, процес/структура, комунікація, мета і ресурс. При цьому основним фактором Mattessich і Monsey виділяють «неформальні відносини, що існують без будь-якої певної зазвичай місії, структури або планування зусиль» [1]. Schrege (1995) визначив співробітництво в контексті створення цінності, як «процес спільного створення: двома і більше особами із взаємодоповнюючими навичками, взаємодіючими для створення інноваційного товару».

При цьому він назвав 13 показників, що впливають на співпрацю: компетентність; загальна мета; взаємна повага; терпимість і довіра; створення та маніпулювання спільним простором; множинні форми своєї ролі в команді; безперервне, але не постійне спілкування; формальне й неформальне середовище; чітке розмежування відповідальності без обмежувальних кордонів; рішення повинні ухвалюватися на основі консенсусу; фізична присутність не є обов'язковою; виборче використання сторонніх для додаткових ідей та інформації, а також людський фактор. Schrege довів, що найважливіший фактор за колабораційної співпраці – це людський ресурс. Shelbourn (2007) і Kanter (1994) також установили, що людський фактор більшою мірою, ніж технології, є ключовим компонентом у співпраці. Безумовно, ми погоджуємося із цією тезою щодо значущості людського фактору за функціонування колабораційних альянсів, але є низка причин, що впливають на колаборацію на горизонтальному рівні саме в галузі природокористування.

Метою цієї статті є визначення можливості колаборації видобувних підприємств України на горизонтальному рівні та в умовах коопетиції, які враховують специфіку паливобувної галузі та недосконалий тип конкуренції на ринку.

У 2016–2017 рр. ми дослідили 26 праць, спрямованих на виявлення переваг та недоліків під час застосування колабораційних механізмів у господарській діяльності в період із 1998 до 2015 р. Нашими завданнями були виявлення основних факторів успіху за колабораційної взаємодії та дослідження того, що змінилося у ставленні до колаборації з 1992 р. У дослідженні одним із запитань було: які фактори впливають на успіх співпраці на горизонтальному рівні? Ми виявили 23 фактори успіху співпраці в колабораційних альянсах в умовах сучасної економіки. Цікаво те, що в нашому дослідженні (2016–2017) та дослідженні Mattessich і Monsey (1992) були виявлені збіжні фактори, тому ми змогли визначити «сильні» показники, що найбільше впливають на позитивний колабораційний результат. Виявлені фактори були об'єднані у сім груп: комунікація всередині альянсу, конкуренція, об'єднання ресурсів для створення товару/послуги, розподіл відповідальності за ризики, роль держави у заохочення до співпраці, чіткий розподіл обов'язків та повага один до одного всередині альянсу (рис. 1).

Виявлені фактори держави засвідчують, що, крім зазначеного основного «людського» фактору, для успішної колаборації також дуже важливі транспарентність процесів, які відбуваються під час взаємодії учасників, роль держави та конкуренція. За допомогою коопетиційних процесів (кооперація конкурентів) устанавлюються неформальні зв'язки, що допомагають більш ефективно співпрацювати та створювати інноваційний товар чи послугу.

Також проведені дослідження допомогли нам сформулювати основні переваги коопераційних альянсів для підприємств у галузі природокористування.

Основні переваги колабораційних альянсів:

1. Допомагають вирішити проблеми дефіциту креативних ідей та ефективних рішень, знайти нові інтелектуальні ресурси, ефективні способи їх інноваційної мобілізації для підтримання органів держави щодо пошуку перспективних траєкторій розвитку країн і регіонів, стратегій економічної еволюції.

2. На мікрорівні у колаборації втілюється конвергенція інтересів найбільш передових суб'єктів глобальної економічної системи, що шукають новаторські рішення модернізації або трансформації складу і структури вироблених товарів за допомогою створення (більш досконалих генерацій різного рівня та масштабу) чи переходу до принципу нових продуктів, пропонування наступним технологічним укладом на основі впровадження у виробництво «набору технологій» загального і спеціального застосування.

3. Допомагають у формуванні продуктів нових генерацій, утворених на досягненнях попередніх укладів, що визначають домінуючі переваги створеного в їх рамках товару: специфіку його корисності та вартості, що неминуче буде виражатися в його цінності й конкурентоспроможності.

4. Колаборація дає змогу досягати спільних цілей, за яких на принципах згоди і довіри відбуваються взаємовигідний обмін знаннями, навчання учасників для підвищення компетенцій, виробництво інноваційних продуктів зі значним інтелектуальним компонентом для просування на ринок та досягнення значущих кумулятивних ефектів.

5. Учасники колабораційних альянсів швидше переходять до інноваційного типу зростання і тим самим розвиваються найбільш стійко, зміцнюючи конкурентний потенціал підприємств. І навпаки, на територіях, де природно-ринковий хід колаборації інтересів підприємств гальмується різного роду бар'єрами (адміністративними, бюрократичними, інфраструктурними та ін.), спостерігаються відставання в інноваціях, диверсифікації виробництва та залученні інноваційних технологій під час видобування природних ресурсів та, як наслідок, у динамізмі розвитку.

Напрями взаємодії альянсів дають нові можливості для розроблення політики, спрямованої на формування та підвищення конкурентоспроможності суб'єкта економічної діяльності, що діє в різних масштабах (фірма, регіон, країна, міжнародний рівень), за рахунок подолання обмежень, які накладаються конкуренцією, і появи стратегічних переваг, що виникають унаслідок об'єднання (зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва), оскільки ефект від спільних дій вищий від простих сум індивідуальних зусиль.



Рис. 1. Фактори співпраці, що сприяють успіху в умовах колаборації

Для успішної колаборації підприємств у природокористуванні ми визначили основні принципи співпраці:

1. Принцип партисипативності – означає здатність підприємств продукувати створення соціальних цінностей для своїх клієнтів та суспільства у цілому при кооперації з іншими підприємствами.

2. Принцип збалансування інтересів учасників колабораційних альянсів у соціальній, економічній та екологічній сферах. Цей принцип дає змогу визначити першочергові інтереси кожного з учасників та забезпечити виконання соціальних відповідностей кожного з них, що у цілому підвищує рівень соціальної відповідальності всього колабораційного альянсу.

3. Принцип толерантності до ризиків означає, що кожен з учасників має певні ризики щодо забезпечення соціо-еколого-економічної відповідальності у своїй діяльності, зумовленій колабораційними відносинами. Ці ризики повинні узгоджувати всі учасники альянсу та брати до уваги під час формування антикризової політики у соціальній, економічній та природозахисній сферах.

4. Принцип екологічної спрямованості колабораційного альянсу означає, що кожний з учасників альянсу під час визначення своєї політики й стратегії розвитку повинен забезпечити виконання принципів екологічного відтворення для реалізації інтересів нинішніх та майбутніх поколінь.

5. Принцип щодо забезпечення соціально-економічної відповідальності колабораційної етики означає відповідність стандартам етичного ведення бізнесу у природокористуванні та забезпечення тим самим необхідного рівня соціальної відповідальності.

6. Принцип транспарентності (прозорості) у відносинах учасників колабораційного альянсу означає, що кожен з учасників альянсу повинен відповідати за раціональне та ефективне використання коштів унаслідок перерозподілу рентних доходів від видобування природних ресурсів.

Незважаючи на наявні позитивні перспективи створення колабораційних альянсів на горизонтальному рівні, ми виявили низку факторів, що можуть нівелювати позитивні результати від створення альянсів.

Проблема полягає у тому, що для підприємств паливобудовної галузі не завжди підходять дослідження для товарно-виробничих підприємств та фірм. Саме видобувні підприємства всіх форм власності утворюють природно-ресурсну ренту від видобування природних ресурсів та перераховують цей додатковий дохід до державного бюджету України через рентні платежі. Нараховуються рентні платежі на обсяг видобування, тобто на дохід підприємства. Таким чином, чим більший дохід, тим більше необхідно віддати підприємству рентного доходу до державного бюджету, тому сьогодні власники видобувних підприємств віддають перевагу залишити все як є та не впроваджувати нових організаційних форм, особливо якщо це пов'язано з додатковими витратами. *Якщо вертикальна кооперація пов'язана із соціально орієнтованим спрямуванням і розподілом природно-ресурсної ренти, спрямованої на соціальний, екологічний та економічний розвиток місцевих громад, підприємства та держави у цілому, то за горизонтальної кооперації позитивні результати не такі явні та викликають сумніви у власників і топ-менеджерів видобувних підприємств.*

Висновки. Проведені дослідження за допомогою емпіричних, статистичних та методу Дельфі показали, що взаємодія паливобудовних підприємств – це дуже специфічна тема, яка потребує детального розгляду.

По-перше, видобувні підприємства можуть бути як державної, так і приватної власності. Відповідно, власник може бути не зацікавлений у кооперації на будь-якому рівні або ж, навпаки, маючи достатньо ресурсів, власник може позитивно реагувати на впровадження механізму кооперації для створення інноваційного продукту чи технології. Багато науковців відзначають важливість коопетиції для створення інноваційного продукту (Belderbos et al., 2004; Cassima and Veugelers, 2006; Nieto and Santamaria, 2007; Tomilson, 2010; Yami et al., 2010; Le Roy et al., 2013) та впровадження альянсів взаємодії, що засвідчують вертикальну співпрацю або горизонтальну форму організації, необхідну для виникнення нових технічних та економічних показників, оскільки вони сприяють доступу до інформації про нові потреби й нові способи виробництва (Cassiman and Veugelers, 2006).

По-друге, видобувні підприємства можуть бути конкурентами один одному в рамках одного ринку, тому співпраця з конкурентом може відлякувати щодо втрати нових технологій видобування, не відповідати транспарентним відносинам між учасниками кооперації та необхідності додаткових витрат на створення науково-експертної групи, учасники якої є представниками різних підприємств, для роботи в рамках кооперації. При цьому дослідження науковців світу доводять, що кооперація конкурентів на одному ринку не завжди є продуктивною і побоювання втрати технології та переваги завжди перемагає. Дослідження Le Roy, Roberts and Lash (2013) показали, що співпраця з конкурентами позитивно впливає на продуктивність інновацій. Nietoa and Santamaria (2007) засвідчили, що співпраця з конкурентами негативно впливає на новизну інновацій. Belderbos et al. (2004) доводять, що співпраця з конкурентами позитивно впливає на зростання продуктивності праці, а також зростання інноваційних продаж. Автори відзначають, що кооперація конкурентів на різних ринках проходить більш ефективно.

По-третє, враховуючи специфіку підприємств природокористування, а саме те, що деякі природні ресурси мають вичерпний характер і видобування цих ресурсів контролюється державою, кооперація видобувних підприємств на горизонтальному рівні на одному ринку – це питання державної безпеки.

Кооперація видобувних підприємств-конкурентів на різних ринках сприяє інвестуванню в національну економіку закордонного капіталу через нові технології, фінансові ресурси та ін. З одного боку, це позитивні наслідки кооперації, що будуть сприяти зростанню обсягу видобування ресурсів, а з іншого – це провокує нерегульоване видобування природних ресурсів, їх вичерпність та еколого-економічні наслідки в регіонах, де видобуваються природні ресурси. Як зазначає О. Гаврилишин (2011), інвестування закордонного капіталу в національну економіку на видобування ресурсів провокує захоплення країни через виснаження природно-ресурсного потенціалу.

Проблема полягає у тому, що необхідно враховувати всі загрози та ризики під час кооперації видобувних підприємств на горизонтальному рівні як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

По-четверте, незважаючи на всі загрози, респонденти (15 респондентів провідних видобувних підприємств України, серед яких – власники та топ-менеджери компаній) свідчать про можливість кооперації видобувних підприємств на горизонтальному рівні як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але ця співпраця повинна бути чітко регламентована, щоб не зачепити інтереси безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Etzkowitz H., Ranga M. A Triple Helix System for Knowledge – based Regional Development: From « Spheres» to «Spaces» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.triplehelixconference.org/th/8/downloads/Theme-Paper.pdf>.
2. A. Schottle, S. Hagsheno, F. Gehbauer «Defining cooperation and collaboration in the context of lean construction» // Teaching Lean Construction, proceeding IGLC-22, Oslo, Norway, June 2014. – P. 1269–1280.
3. Козловская О.В. Особенности формирования инновационной конкуренции в условиях глобализацию / О.В. Козловская, Е.Н. Акерман // Экономика. – 2010. – № 2(10).
4. Coopetition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ctv.es/USERS/romanz/coopet.htm>.
5. Polenske K.R. Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions // Regional Studies. – 2004. – Vol. 38. – № 9. – P. 1029–1043.
6. Иншаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний / О.В. Иншаков // Экономика региона. – 2013. – № 3. – С. 38–45.
7. Robert-Jan Smith. Boosting Industrial Competitiveness through Public-Private Partnerships in the Field of Research and Innovation/ Public-Private Partnerships in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eipa.eu/files/repository/20130322092835_MBU_EuropeanFiles_PPPinEurope.pdf.
8. Berzhanir A.L. International experience ensure interoperability between business and government in economic systems. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/3999/1/Vzaemod_vlady_i_biznesu.pdf.
9. Belderbos R.M. Carree and B. Lokshin, 2004, ‘Cooperative R&D and Firm Performance, Research Policy,’ 33. – P. 1477–1492.
10. Belderbos R.M. Carree and B. Lokshin, 2006, “Complementarity in R&D cooperation strategies”, Review of Industrial Organization,’ 28. – P. 401–426.
11. Cassiman B. and R. Veugelers, 2006, “In search of complementarity in innovation strategy: internal R&D and external knowledge acquisition”, Management Science, 52. – P. 68–82.
12. Kanter R.M. Collaborative Advantage: The Art of Alliances // Harvard Business Review. – 1994. – № 72(4). – P. 96–108.
13. Mattessich P.W., Monsey B.R. Collaboration: What makes it work. Saint Paul, MN: Amherst H. Wilder Foundation, 1992.
14. Nietoa M.J., Santamaria L. The importance of diverse collaborative networks for the novelty of product innovation // Technovation. – 2007. – 27. – P. 367–377.
15. Fernandez A.S., Le Roy F. Pourquoi coopérer avec les concurrents? Une approche par la RBV / Revue Française de Gestion. – 2010. – Vol. 36. – P. 155–170.
16. Santamaria L., Surroca J. Matching the goals and impacts of R&D collaboration // European Management Review. – 2010. – № 8. – P. 95–109.
17. Schrage M. No more teams! : Mastering the dynamics of creative collaboration. Currency Doubleday. – New York, 1995.
18. Shelbourn M., Bouchlaghem N.M., Anumba C. and Carrillo P. Planning and implementation of effective collaboration in construction projects // Construction Innovation. – 2007. – № 7(4). – P. 357–377.
19. Tomlinson P.R. Co-operative ties and innovation: Some new evidence for UK manufacturing // Research Policy. – 2010. – № 39. – P. 762–775.
20. Yami S., S. Castaldo, G.B. Dagnino, F. Le Roy and W. Czakon Introduction – Coopetition strategies: Towards a New Form of Interorganizational Dynamics? in Yami S., S. Castaldo, G.B. Dagnino and F. Le Roy (eds), Coopetition: winning strategies for the 21st century, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA. – 2010. – P. 1–16.

Галинская Ю. В.

Сумский государственный университет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КООПЕТИЦИИ**Резюме**

Исследована возможность коллаборации предприятий природопользования в условиях коопетиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Акцентируется внимание на специфике согласования интересов при создании коллаборационных альянсов между добывающими предприятиями Украины. Определены основные факторы успешной коллаборации предприятий в области природопользования на горизонтальном уровне.

Ключевые слова: коллаборация, государственное регулирование, коопетиция, добыча природных ресурсов, согласование интересов коллаборационного альянса.

Halynska Y. V.

Sumy State University

INTERACTION OF EXTRACTING ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF COOPETITION**Summary**

The article defines the possibility of collaboration between enterprises of the fuel-extracting industry under conditions of co-opetition both on the domestic and foreign markets. Attention is focused on the specifics of the combination of interests in the creation of collaborative alliances between extractive enterprises in Ukraine. The main factors of successful cooperation of enterprises in the field of nature management at the horizontal level are determined.

Keywords: collaboration, state regulation, co-opetition, extraction of natural resources, coordination of interests of the cooperative alliance.

УДК 331.522.4:005.336.4:330(477)

Гинда О. М.

ВПНЗ «Європейський університет», Львівська філія

Гинда С. М.

Львівський національний університет ім. Івана Франка

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ

Описано роль інтелектуального капіталу осіб з обмеженими можливостями в розвитку економіки держави загалом. Визначено проблеми управління цим капіталом та наведено рекомендації щодо їх вирішення в Україні. Дослідження цієї проблеми підтвердило значущість інтелектуального капіталу осіб з обмеженими можливостями в розвитку економіки на макрорівні.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, інвалідність, моделі інвалідності, особи з обмеженими можливостями.

Постановка проблеми. Теорія інтелектуального капіталу відіграє значну роль у ХХІ ст. Сьогодні ми спостерігаємо стрімкий технологічний розвиток, трансформацію масштабів економічної діяльності, створення умов для всебічного самовдосконалення людини як творчої особистості. Ми погоджуємося з теорією А.А. Чухно, що визначальним джерелом економічного розвитку виступають такі фактори, як освіченість, наукові знання, професіоналізм, інклюзивні навички [1], та з дослідженнями зарубіжних учених, що у процесі управління інтелектуальним капіталом його основою є людський капітал, який включає природжені здібності й талант, освіту й набуту кваліфікацію, він є мірою втіленої в людині здатності приносити дохід. Саме недостатній рівень управління інтелектуальним капіталом нині є головною перешкодою для економічного оновлення країни [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Н.П. Марущак зазначає, що інтелектуальний капітал – це система характеристик, які визначають можливість людини до творчої праці для створення товарів, послуг, доданої вартості. Таким чином, що досконалішим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, то більші можливості людини до продуктивної, високоякісної праці [3].

Н.І. Верхоглядова констатує, що інтелектуальний капітал визначає ефективність використання виробничого, фінансового та природного капіталу і безпосередньо впливає не тільки на темпи, а й на якість економічного зростання [4].

Аналіз наукових публікацій показав певний доробок із різних аспектів щодо вдосконалення процесу управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями в контексті розвитку економіки України. Можна виділити наукові публікації таких науковців, як К.П. Бондарчук, Г.В. Гаврюшенко, С.В. Мельник, Т.М. Кір'ян, Л.Г. Колешня, Е.М. Лібанова, О.В. Толстікова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує потреба у подальших дослідженнях щодо вдосконалення процесу управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями. За оцінками експертів, підвищення інтелектуального капіталу на 1% призводить до зростання продуктивності праці на 3,81% і до прискорення темпів зростання ВВП на душу населення до 1–3% [5]. Саме недостатній рівень управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями нині є головною перешкодою для підвищення рівня та якості їх життя та економічного зростання країни.

Мета статті полягає у формулюванні рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний капітал є головною цінністю сучасного суспільства та базовим фактором інтелектуальної капіталізації економіки України. Інноваційна модель економічного розвитку, рушійними силами якого все більше стають нові знання, творчий та інтелектуальний капітал людини і суспільства, робить його стратегічним ресурсом конкурентної боротьби.

Таким чином, проблема управління та збереження інтелектуального капіталу має велике значення як для самої людини, так і для підприємств та держави у цілому [6].

Зауважимо, що, згідно з умовами ринкової економіки, управління формуванням інтелектуального капіталу набуває нових особливостей, зокрема таких, як безперервність навчання та нерозривний зв'язок освіти з виробничою діяльністю людини (протягом усього періоду праці); здатність творчого застосування накопичених знань, навичок для генерації нових ноу-хау; розвиток інноваційної економіки зумовлює вимоги безперервного навчання та елементів творчості не лише окремих працівників, а й цілих колективів підприємств [7, с. 164].

Зазначимо, що основними перешкодами на шляху розвитку інтелектуального капіталу в Україні є слабка економічна динаміка країни в умовах тривалої військової агресії на Донбасі, поглиблення негативних тенденцій в економіці, низького рівня довіри до системи державного управління, висока корупція, слабка фінансова дисципліна, низька інвестиційна привабливість та негативна політика в галузі освіти, охорони здоров'я, культури, фізичної культури й спорту, сім'ї та молоді.

Основним елементом інтелектуального капіталу є людина, яка здатна створювати вартість, а обладнання, сировина, енергія – це лише інертний потенціал, який за своєю природою нічого додатково не створює і не може створити, поки людина не використає цей потенціал, змусивши його працювати [8, с. 14].

Інтелектуально-інформаційні технології, інтелектуальний капітал змінили роль людини в процесі виробництва, і саме тому нинішня соціально-економічна ситуація в Україні особливо потребує підвищення цінності та суспільного престижу знань, освіченості, інтелігентності, духовного розвитку, внутрішньої культури людини-працівника,

адже знання, професійно-кваліфікаційний і духовний розвиток, підвищення соціальної ролі сучасної працездатної людини – найважливіші засоби економічного зростання, а також його кінцева мета.

На нашу думку, саме тому сьогодні процес управління інтелектуальним капіталом осіб з обмеженими можливостями повинен стати стратегічним напрямом державного управління в Україні й потребує вдосконалення управління його реалізацією [9; 10]. Зауважимо, що управління процесами розвитку інтелектуального капіталу в Україні ведеться на різних рівнях і ефективність залежить від державної політики.

З попереднього аналізу випливає, що в нашій країні для вдосконалення управління інтелектуальним капіталом є дуже багато резервів. Зокрема, це стосується інтелектуального капіталу осіб з обмеженими можливостями. Зауважимо, що за Законом України «Про реабілітацію інвалідів» – «інвалідність – міра втрати здоров'я та обмеження життєдіяльності, що перешкоджає або позбавляє конкретну особу здатності чи можливості здійснювати діяльність у спосіб та в межах, що вважаються для особи нормальними залежно від вікових, статевих, соціальних і культурних факторів».

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів», «інвалідність як міра втрати здоров'я визначається шляхом експертного обстеження в органах медико-соціальної експертизи Міністерства охорони здоров'я України». Саме тому в Україні поняття про людину з інвалідністю асоціюється виключно з людиною, яка має офіційне медичне підтвердження статусу інваліда певної групи (I, II, III).

Ми звертаємо увагу на те, що сьогодні економіко-політична ситуація в Україні зумовила послаблення системи управління інтелектуальним капіталом переважно за рахунок негативного проведення реформ, війни на сході країни та зниження рівня життя населення країни.

Головним завданням державної політики щодо осіб з обмеженими можливостями є надання громадянських прав на освіту, працю, створення повноцінної родини, гарантування політичних

прав, житла, транспорту, доступу до інформації та ін. [11]. Отже, проблеми людей з особливими можливостями потребують вирішення на державному рівні за допомогою законодавчих актів.

Зауважимо, що для розвитку інтелектуального капіталу цієї категорії громадян сформована відповідна законодавча база, великі мережі відповідних громадських організацій, центрів професійної реабілітації, також в Україні досі існує нерівність прав та свобод цих громадян. Так, для захисту інтересів людей з обмеженими можливостями у цій сфері 4 листопада 1950 р. прийняті Європейська конвенція з прав людини і 13 грудня 2006 р. – Конвенція ООН про права осіб з інвалідністю. У цих документах представлені властиві людині з обмеженими можливостями права і свободи. Сьогодні в Україні діють окремі закони, які регулюють права особливих людей, які подано в табл. 1.

Ще недавно в світі та Україні існувало багато негативних думок про осіб з обмеженими можливостями, таких як: не освічені, не в змозі працювати і конкурувати на ринку праці, потребують благодійної допомоги, від них нема ні економічної, ні духовної користі суспільству, вони пасивні, залежні, недружні, жалюгідні... Нині можна спостерігати іншу думку. Так, українські параолімпійські спортсмени, які почали брати участь у Параолімпійських іграх з 1996 р., за весь період виграли 374 олімпійські медалі на літніх та 90 медалей на зимових Іграх, 145 із них – золоті [12]. Як бачимо, наші спортсмени показали, що вони сміливі, сильні духом, витривалі.

Сьогодні у світі спостерігаються суттєві зміни стосовно ставлення до осіб з обмеженими можливостями, зокрема визнання рівності прав інвалідів на повноцінне життя, створення соціальних умов, умов для самореалізації, здобуття освіти і працевлаштування, залучення інвалідів до духовного, культурного та спортивного життя.

Зауважимо, що люди з обмеженими можливостями мають дуже важливі риси характеру, а саме професійну і життєву компетентність, уміння, гендерні характеристики, цілеспрямованість, уміння бути корисними суспільству, бажання жити та ін.,

Таблиця 1

Окремі закони, які регулюють права людей з особливими можливостями

Назва закону	Дата прийняття	Зміст закону
Конституція України	30.09.2016	гарантує права людини в Україні, основні механізми захисту прав людини
Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні	21.03.1991	гарантує інвалідам рівні з усіма іншими громадянами можливості для участі в економічній, політичній і соціальній сферах життя суспільства, а також створення умов, які дають їм можливість ефективно реалізувати свої права та свободи та вести повноцінний спосіб життя
Про внесення змін до деяких законів України про освіту щодо організації інклюзивного навчання	05.06.2014	для задоволення освітніх, соціальних потреб, організації корекційно-розвиткової роботи у складі навчальних закладів можуть створюватися спеціальні та інклюзивні групи для виховання і навчання дітей з особливими освітніми потребами
Про державну соціальну допомогу інвалідам із дитинства та дітям-інвалідам	05.03.2013	цей Закон, відповідно до Конституції України (254к/96-ВР), гарантує інвалідам із дитинства та дітям-інвалідам право на матеріальне забезпечення за рахунок коштів державного бюджету України та їх соціальну захищеність шляхом установлення державної соціальної допомоги на рівні прожиткового мінімуму
Про реабілітацію інвалідів	10.11.2015	визначає основні засади створення правових, соціально-економічних, організаційних умов для усунення або компенсації наслідків, спричинених стійким порушенням здоров'я, функціонування системи підтримання інвалідами фізичного, психічного, соціального благополуччя, сприяння їм у досягненні соціальної та матеріальної незалежності
Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні	05.12.2012	забезпечує правове регулювання відносин, спрямованих на розвиток олімпійського та параолімпійського руху в Україні, гарантує державну підтримку його учасникам

Джерело: розроблено на основі [13]

тому їм необхідно надати можливість повноцінно реалізовувати свої права на освіту та працевлаштування.

Сьогодні для людей з особливими можливостями в Україні характерна соціальна ізоляція, тобто відсутність умов для реалізації їхнього права на освіту, працевлаштування, індивідуальну мобільність, охорону здоров'я, участь у політичному та громадському житті, на доступ до ресурсів та послуг. Основними причинами соціальної ізоляції можуть бути такі фактори, як бідність, расизм, мовний бар'єр, неефективна політика уряду в цій сфері, недостатня активність та обмеженість особи [14].

Європейський Союз визнає соціальну ізоляцію як процес, за яким групи населення не мають змоги брати участь у суспільному житті країни через відсутність знань, можливостей, дискримінації, а також обмежений доступ до прийняття рішень органів влади щодо їх життя [14, с. 74].

Треба сказати, кількість осіб з особливими потребами постійно зростає. Так, в Україні станом на початок 2016 р. налічується близько 2,6 млн. осіб з інвалідністю, майже 80% із них – працездатного віку, що відповідає кількості понад 2 млн. осіб. Згідно з проведеними дослідженнями, інвалідність в Україні зумовлена незадовільним станом системи охорони здоров'я, недостатньою безпекою та охороною праці, низьким рівнем екологічної культури, наявністю різноманітних катаклізмів (природних, екологічних, воєнних, зокрема наслідками війни в Афганістані та антитерористичної операції на Сході України, Чорнобильської катастрофи) [15].

З оглянутого ми усвідомлюємо, що захист цієї категорії вразливого населення України вимагає пильної уваги з боку держави та суспільства.

Відповідно до визначення Всесвітньої організації охорони здоров'я, інвалідність – це обмеження чи відсутність здатності здійснювати ту чи іншу діяльність таким чином чи в таких межах, які вважаються нормальними для людини. Відповідно до визначення поняття інвалідності, в суспільстві існують такі моделі інвалідності, як медична, економічна, модель функціональної обмеженості, соціальна (табл. 2).

Згідно з міжнародною класифікацією, людей з обмеженими можливостями можна віднести до таких груп: люди, які мають вади слуху; проблеми зору; проблеми опорно-рухового апарату; діабет, епілепсію, астму; загальні захворювання; порушення або затримку психічного розвитку [17].

Інтелектуальний капітал людей з особливими потребами включає: інтелект людини, а саме природну, генетично задану структуру, результати інтелектуальної діяльності, набуті у професійній

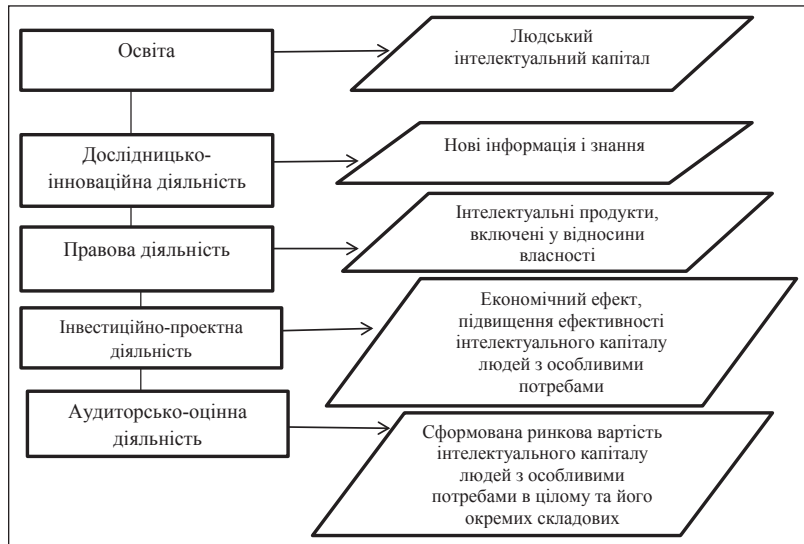


Рис. 1. Система управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами

Джерело: розроблено авторами

діяльності (промислові ноу-хау, винаходи, корисні моделі), поза професійної діяльності (повноцінного відпочинку, методи ефективного виховання дітей), у внутрішній ментальній діяльності (прийоми концентрації уваги, запам'ятовування, методи ейдетики, технології творчого вирішення завдань).

Система управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами заснована на організації інтелектуальної діяльності, яка здійснюється як постійний процес (рис. 1). Створення інновацій – основна мета інтелектуальної діяльності людей з особливими потребами, а процеси гуманізації та демократизації вимагають пошуку шляхів підвищення їх якості життя.

Зауважимо, що основною стратегією державної політики України є здійснення інвестицій у людський капітал, а інклюзія осіб з інвалідністю в суспільство розглядається як стратегічний напрям соціального інвестування. Соціальна інклюзія має знайти своє відображення у сфері освітньої політики.

Інклюзії в освітній сфері забезпечить високоякісну освіту, яка буде сприяти розвитку інтелектуального капіталу осіб з обмеженими можливостями, приймати власні рішення та повноцінну участь у житті суспільства.

Висновки. З наведеного вище ми можемо згрупувати проблеми людей з особливими потребами та шляхи їх вирішення (табл. 3).

Впровадження рекомендацій щодо вирішення проблем людей з особливими потребами забезпечить ефективне зростання економіки України, а для ефективного управління їх інтелектуальним капіталом прийнято низку законів, постанов Кабінету Міністрів, наказів Міністерства праці та інших нормативних актів.

Таблиця 2

Моделі інвалідності

Назва моделі	Зміст моделі	Стан особи
Медична модель інвалідності	акцентує увагу на патологіях у людини (вроджених чи набутих), за якими вона відрізняється від здорових людей	відсутність здоров'я
Модель функціональної обмеженості	описує неповноцінність як нездатність особи виконувати ті чи інші функції порівняно зі здоровими людьми	нездатність до продуктивної праці
Соціальна модель	обмеження повноправного функціонування людини в суспільстві	реабілітації людей з обмеженими можливостями

Джерело: складено на основі [16]

Проблеми управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами та рекомендації щодо їх вирішення в Україні

Проблеми управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами	Рекомендації щодо вирішення проблем управління інтелектуальним капіталом людей з особливими потребами
обмеження доступу інвалідів до соціальних благ	Встановити спеціальні пристосування: широкі кабінки ліфта тактильним покриттям, маркерами, кнопками виклику персоналу, інформаційними терміналами тощо Встановити громадські туалети для «візників», інформація про ліки, написана шрифтом Брайля для людей із вадами зору чи присутність сурдоперекладачів у лікарнях, поліклініках, соціальних службах для людей з обмеженими слуху Створити ліцензовані спеціальні таксі Створити умови проживання в соціальних сім'ях або будинках
вступ до навчального закладу	Закріплення персонального асистента, який надається людині, яка не може впоратися з необхідними функціями: возить на візку, допомагає в їдальні і в бібліотеці студентам із вадами зору читають вголос підручники і конспекти Обладнати навчальні заклади пандусами Забезпечити доступ до Інтернету та комп'ютерів Забезпечити доступ до інклюзивної освіти
працевлаштування	Запровадити штрафні санкції для підприємців, які не хочуть брати на роботу осіб з інвалідністю Забезпечити доступ до робочого місця Забезпечити умови праці
соціальні виплати	Запровадити пільгову систему для обслуговуючого персоналу за людиною з особливими можливостями Запровадити виплати, такі щоб задовольнити основні потреби для повноцінного життя людей з особливими можливостями

Джерело: розроблено на основі [17]

Список використаних джерел:

1. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – С. 101.
2. Капустяк І.В. Ефективність державного інвестування людського капіталу в Україні / І.В. Капустяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/5_95520.doc.htm.
3. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України / Н.П. Марущак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p..doc.htm.
4. Верхоглядова Н.І. Людський капітал і показники економічного зростання / Н.І. Верхоглядова // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 84–86.
5. Сидорко Н.Л. Роль інвестицій у формуванні людського капіталу (методологічний аспект) / Н.Л. Сидорко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100211.pdf.
6. Bereznyj V.M., Kravchuk Yu.B. and Ovsienko K.I. The development of human capital – the main condition for economic growth [Online]. – at : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29598>.
7. Амосов О., Дегтяр А. Формування людського капіталу в умовах інноваційної економіки: методологічний аспект / О. Амосов, А. Дегтяр // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 3(7). – С. 164–172.
8. Фитценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитценц ; пер. с англ. М.С. Меньшикова, Ю.П. Леонова ; под ред. В.И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
9. Зенгенбергер В. Роль активной отраслевой и региональной политики занятости / В. Зенгенбергер, М. Кене // Общество и экономика. – 1996. – № 3–4. – С. 91–94.
10. Новікова О.Ф., Амоша О.І. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : [монографія] / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша [та ін.] ; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2008. – 468 с.
11. Україна на Паралімпійських іграх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>.
12. Чижов А.С. Занятость и рынок труда: новые реалии, национальные приоритеты, перспективы / А.С. Чижов ; отв. редактор докт. эконом. наук, проф. А.С. Чижов. – М. : Наука, 1998. – 254 с.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_g71.
14. Інвалідність та суспільство : [навчально-методичний посібник] / За заг. ред. Л.Ю. Байди, О.В. Красюкової-Еннс. – К., 2012. – 216 с.
15. Федулова Л. Політика інклюзивного інноваційного розвитку в умовах децентралізації регіонів / Л. Федулова // Модернізація управління національно економікою : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 листопада 2016 р.). – Київ : КНЕУ, 2016. – С. 189–194.
16. Актуальні питання соціально/реабілітаційної технології допомоги дітям, молоді з функціональними обмеженнями та їх батькам / За заг. ред. К.С. Шендеровського. – К. : КМДССМ, 2003. – 108 с.
17. Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – 2002. – Жовтень – грудень.

Гинда О. Н.

Европейський університет, Львівський філіал

Гинда С. Н.

Львівський національний університет ім. Івана Франка

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Резюме

Описана роль интеллектуального капитала людей с ограниченными возможностями в развитии экономики государства в целом. Определены проблемы управления этим капиталом и приведены рекомендации относительно их решения в Украине. Анализом этой проблемы подтверждена значимость интеллектуального капитала лиц с ограниченными возможностями в развитии экономики на макроуровне.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, инвалидность, модели инвалидности, лица с ограниченными возможностями.

Hynda O. N.

The «European university» of Lviv branch

Hynda S. N.

Ivan Franko National University of Lviv

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT PROCESS BY INTELLECTUAL CAPITAL OF PEOPLE WITH LIMIT POSSIBILITIES

Summary

The role of intellectual capital of people is described with limit possibilities in development of economy of the state on the whole. The problems of management this capital are certain and recommendations over are brought in relation to their decision in Ukraine. The analysis of this problem is confirm meaningfulness of intellectual capital of persons with limit possibilities in development of economy on a macrolevel.

Keywords: intellectual capital, human capital, disability, models of disability, persons with limit possibilities.

УДК 33.021

Григор'єв Г. С.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

ВЕКТОРНА НАПРАВЛЕНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНОМУ МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті запропонована векторна направленість фінансово-економічних трансформацій, які потребує національне макроекономічне середовище. Досліджено стан та вплив факторів на національне макроекономічне середовище. Розроблена структурована векторна модель трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі, у якій основними компонентами, з урахуванням кількісної та якісної орієнтації, є – міжнародна інтеграція на фінансових ринках; міжнародна інтеграція на товарних ринках; міжнародна кооперація та спеціалізація; формування інвестиційного портфелю; розвиток Initial Public Offering; застосування злиття та поглинання; розвиток електронної комерції; розвиток форм міжнародної економічної інтеграції та глобалізація економічного розвитку.

Ключові слова : вектор, макроекономічне середовище, національна економіка, глобалізація, інтеграція, кооперація, спеціалізація.

Проблема дослідження. Національне макроекономічне середовище України, в умовах обмеженості ресурсного забезпечення та агресивної поведінки зовнішнього оточення, з 2015 р. стало на шлях трансформаційних процесів та радикальних реформ. Державними інституціями розроблені відповідні стратегії, які спрямовані на здійснення послідовних ринкових перетворень щодо забезпечення ефективності державної економічної політики. Значна кількість урядових рішень, покликаних усунути перешкоди розвитку національної економіки та її сегментних складових, зокрема підприємництва, забезпечує підвищення ділової активності у макроекономічному просторі України. В останні роки перестали загострюватися або повністю зникли кризові явища, які були характерні національному макроекономічному середовищу в період 2008–2014 рр. У зазначений період національне макроекономічне середовище пережило безпрецедентне поєднання політичної та фінансово-економічної криз. Макроекономічні дисбаланси, накопичені у 2008–2014 роки, та агресивна політика зовнішнього оточення зруйнували макроекономічну стабільність у національному просторі.

Достатньо відчутними для національної економіки стали негаразди на фінансово-грошовому та валютному ринках країни. У 2013–2016 роках фінансово-грошовий та валютний ринок України пережив найглибшу кризу з часів здобуття незалежності. Вона була спричинена також сегментними структурними дисбалансами, які накопичилися протягом 2008-2014 років. Особливо необхідно відмітити про відсутність належного

регулювання та ефективного нагляду з боку державних інституцій у зазначений період.

Негативними складовими фінансово-грошового та валютного ринку країни були: значна кількість банківських установ; непрозора структура власності; масштабне кредитування пов'язаних осіб; економічно необґрунтовані ставки за депозитними операціями; недостовірна інформація, подана у фінансовій звітності; фіктивні кореспондентські рахунки в інших банківських установах, у т.ч. іноземних; політично мотивоване кредитування з боку державних фінансових установ; обмеження вільної купівлі-продажу іноземної валюти; обов'язковий продаж державі частини валютної виручки; регулювання термінів оплати експортних й імпорتنих операцій; регулювання валютних відносин на ринку готівкової валюти; введення лімітів для учасників валютного ринку на валютні операції; значна девальвація національної валюти; розмір облікової ставки НБУ та інші.

У 2014 році на валютному ринку відбувся перехід від штучно стабільного до гнучкого обмінного курсу національної валюти, який визначається фундаментальними чинниками ринкового середовища – попитом та пропозицією. Але необхідно відмітити, що державні інституції мають відповідний інструментарій, якій може вплинути як позитивно, так і негативно на формування обмінного курсу національної валюти.

В контексті цього актуальним є розробка сучасного методичного інструментарію в системі державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації, зокрема на основі концепції вектору розвитку. Вектор розвитку –

це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальними питаннями векторної направленості фінансово-економічних трансформацій у макроекономічному середовищі присвячені наукові дослідження: В.О. Козуба, Ю.М. Сафонова, І.А. Ломачинської, Є.І. Масленнікова, Л.О. Чернишової, О.В. Побережець, Л.Л. Носача та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Недосконала або взагалі відсутня методологічна підтримка трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі.

Мета статті. Розробка структурованої векторної моделі трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі.

Основні результати дослідження. На 1 жовтня 2017 року кількість діючих банків складає 88 установи. За період 2014–2017 років було виключено з державного реєстру або знаходяться в режимі ліквідації або визнані неплатоспроможними 90 фінансових установ. Проведене очищення банківської системи сприяє її відновлення, про що свідчить позитивна динаміка основних показників діяльності банківських установ за останні роки. Але, трансформаційні процеси у банківському секторі завершені тільки наполовину, оскільки для забезпечення динамічного відновлення кредитних і депозитних операцій, підвищення фінансової стійкості банківських установ та їхньої здатності протистояти негативним впливам з внутрішнього та зовнішнього середовища потрібні пріоритетні зміни в системі пруденційного регулювання та нагляду.

Основними джерелами пруденційного регулювання в Україні вважаються: Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р., № 2121-III; Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368; Положення про застосування Національним банком України заходів впливу, затверджене постановою Правління НБУ від 17.08.2012 № 346. У зазначених джерелах визначено обов'язкові нормативи діяльності банківських установ та їхні граничні орієнтири, а також заходи впливу в разі порушення нормативів.

Фінансово-економічна дерегуляція створила фундаментальні передумови для розвитку фінансово-економічної глобалізації та експансії міжнародних ринків капіталу. Участь національного макроекономічного середовища у сучасних міжнародних інтеграційних процесах зумовлена потребою подолати штучну відокремленість України від світового господарства. Для ефективної інтеграції України у міжнародний макроекономічний простір та формування стратегічних світогосподарських зв'язків необхідні певні передумови: інституційний суверенітет, політичні, правові, фінансово-економічні, соціально-культурні, інфраструктурні та інші [2].

Враховуючи, що Україна – одна з найбільших європейських держав, то для неї особливо важливо є інтеграція саме з країнами Європи і, в першу

чергу, з країнами-членами Європейського Союзу. Ключовим напрямком зовнішньої політики України та її стратегічним курсом визнано вступ до Європейського Союзу (ЄС) [3]. Ідея європейського вибору позитивно сприймається населенням України, євроінтеграційні прагнення України співпадають із необхідністю її модернізації і радикального реформування. Досягнення відповідності держави й українського суспільства копенгагенським критеріям членства в ЄС є головним довготерміновим завданням євро-інтеграційного курсу [4].

За існуючих глобалізаційних викликів, відкритості національного макроекономічного середовища й динамізму фінансово-економічних процесів, стає актуальною їх векторна направленість. На рис. 1 представлено структурована векторна модель трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі, у якій основними компонентами, з урахуванням кількісної та якісної орієнтації, є: міжнародна інтеграція на фінансових ринках; міжнародна інтеграція на товарних ринках; міжнародна кооперація та спеціалізація; формування інвестиційного портфелю; розвиток Initial Public Offering; застосування злиття та поглинання; розвиток електронної комерції; розвиток форм міжнародної економічної інтеграції та глобалізація економічного розвитку.

Перший компонент векторної трансформації – міжнародна інтеграція на фінансових ринках. Необхідно відмітити, що фінансовий ринок є сегментним компонентом фінансової системи відповідного макроекономічного середовища, який може динамічно та ефективно функціонувати лише у ринковому середовищі, де значна частина фінансових ресурсів мобілізується відповідними суб'єктами на засадах їх купівлі-продажу. Міжнародний фінансовий ринок – це система, яка побудована на відповідних принципах, де здійснюється обіг фінансового капіталу з урахуванням попиту і пропозиції, та функціонує у міжнародному середовищі в якості покушних і платіжних засобів, кредитів, депозитів, інвестиційних ресурсів тощо.

Міжнародний фінансовий ринок – це міжнародні страхові, валютні та грошові ринки; міжнародні ринки кредитних зобов'язань та боргових цінних паперів; міжнародні ринки титулів (прав) власності. Учасниками міжнародного фінансового ринку виступають: окремі держави або союзи, суб'єкти господарювання та інші організації, які бажають передати в користування вільні фінансові ресурси або потребують інвестиційного забезпечення; посередники фінансові, які забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників міжнародного ринкового середовища.

Процес інтеграції фінансових ринків впливає: на інноваційний розвиток суб'єкта макроекономічного середовища; на формування сучасної системи розрахунків між учасниками ринку; концентрацію діяльності суб'єктів у міжнародних фінансових центрах; інституціоналізацію та лібералізацію фінансового середовища [5].

Міжнародна інтеграція на фінансових ринках – це вихід суб'єктів однієї країни на фондові ринки інших країн; участь у міжнародних кредитних та валютних операціях; співпраця з міжнародними фінансовими організаціями (Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, Африканський банк розвитку, Європейський інвестиційний банк, Азійський банк розвитку та інші).



Рис. 1. Вектори трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі

Міжнародна інтеграція на фінансових ринках включає створення транснаціональних корпорацій та вихід фінансових інститутів на наднаціональний рівень. На українському фінансовому ринку працюють глобальні міжнародні фінансові холдинги, до складу яких входять: Шведський СЕБ Корпоративний Банк (SEB Group), Німецький Дойче Банк ДБУ (Deutsche Bank), Французький Креді Аґріколь Банк (Credit Agricole Group) й УкрСиббанк (BNP Paribas), американський Сітібанк (Citigroup) та інші. Міжнародні страхові компанії: Metropolitan Life Insurance Company (США), Vienna Insurance Group (Австрія), UNIQA Group (Австрія) Powszechny Zakład Ubezpieczeń (PZU) (Польща), GRAWE GROUP (Австрія) та інші.

Міжнародна інтеграція на фінансових ринках підтримує суб'єктів міжнародного середовища в умовах тимчасових труднощів у зв'язку з економічною кризою або стихійним лихом. Суб'єкти міжнародного середовища, які розвиваються, не володіючи достатніми інвестиційними ресурсами, залучаючи капітал, здійснюють інвестиції без надмірного обмеження споживання. Міжнародні інвестори, купуючи активи різних суб'єктів міжнародного середовища, мають можливість знизити цінові ризики, на глобальному рівні міжнародний ринок капіталів дозволяє направити заощадження для найбільш ефективного використання. Необ-

хідно відмітити, що міжнародна інтеграція ринків капіталу може надати і негативний вплив на національну економіку, зокрема глобалізація фінансових ринків привела до помітного зростання їх волатильності, посилила ефект поширення фінансово-економічних потрясінь у міжнародному середовищі [6].

Наступний компонент векторної трансформації – *міжнародна інтеграція на товарних ринках*. Міжнародна інтеграція на товарних ринках обумовлена об'єктивними процесами глобалізації та тенденціями у міжнародному макроекономічному просторі. Починаючи з етапу формування міжнародного товарного ринку і системи міжнародного господарства, здійснюється неминучий інтеграційний процес під впливом відповідних факторів кожного національного макроекономічного середовища у визначену систему. Особливою сутнісною характеристикою міжнародної інтеграції на товарних ринках – є усунення будь-яких обмежень у руху товарів (робіт, послуг) у міжнародному макроекономічному просторі. Зняття всіх торгових бар'єрів у відповідному міжнародному середовищі надає можливість для розвитку більшої кооперації та спеціалізації національних економік з урахуванням принципів порівняльних переваг. Міжнародна інтеграція на товарних ринках потребує формування та застосування такої

моделі торгових взаємовідносин, яка б відповідала наступним принципам: партнерство, спеціалізація, субсидіарність, концентрація, стратегічна програмність та відповідальність [7].

Позитивним прикладом для національної економіки є інтеграційні процеси з Європейським Союзом. Офіційно та у повному обсязі вступила в силу з 1 вересня 2017 року Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, важливим компонентом якої є запровадження відповідних умов для посилення економічних та торговельних зв'язків між національною економікою та макроекономічним середовищем країн Європейського Союзу.

Зокрема, з 1 січня 2016 р. запрацювала Зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Повна та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом – це широкоаспештабна за змістом торговельна угода, яка спрямована на зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо товарів, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність правилам та регламентам ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та Європейського Союзу [3].

ЄС став найбільшим торговим партнером України з питомою вагою торгівлі товарами (роботами, послугами) близько 40% за дев'ять місяців 2017 р. Обсяг національного експорту товарів до Європейського Союзу за підсумками січня-вересня 2017 року відносно аналогічного періоду 2016 року зріс на 29,1 % або 2,8 млрд. дол. Необхідно відмітити, що це найбільше зростання експорту товарів серед усіх партнерів нашої країни у вартісному вимірі.

Зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом повинна стати прикладом економічної (торговельної) інтеграції на американському й африканському континенті, у азійсько-тихоокеанському регіоні та на пострадянському просторі з метою посилення економічних та торговельних відносин у міжнародному середовищі.

Присутність України у глобальному торговельному міжнародному просторі істотно зросла за останні роки, але все ще залишається недостатньою. Для активного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості національній економіці необхідно відкоригувати товарну структуру національного експорту і перейти на виробництво експортно-орієнтованої продукції, яку потребує міжнародне макроекономічне середовище в умовах сьогодення та у майбутньому.

Компонент векторної трансформації – *міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація*. Міжнародна спеціалізація – це спеціалізація суб'єктів міжнародного середовища на певних видах господарської діяльності з метою досягнення фінансово-економічних та соціальних результатів. Спеціалізація заснована на диференціації міжнародної господарської діяльності, суб'єкти якої зосереджені на виробництві певних товарів (робіт, послуг) понад внутрішньої потреби національної економіки з метою обміну на міжнародному глобальному просторі [2]. Модель спеціалізації національної економіки має базуватися на моделі інноваційно-інвестиційного розвитку з урахуванням факторів ендегенного зростання. Міжнародна спеціалізація національної економіки є вагомим ознакою, яка сприятиме отриманню

Україною конкурентоспроможного місця у міжнародному економічному просторі. Стратегічним пріоритетом має бути підтримка сегментів національної економіки, які застосовують інноваційні конкурентоспроможні технології і мають високу додану вартість [6].

Міжнародна кооперація – це форма тривалих раціональних господарських зв'язків між спеціалізованими суб'єктами міжнародного економічного простору. У міжнародній кооперації застосовуються сегментні результати суб'єктів міжнародного економічного простору з метою отримання загального результату господарської діяльності. Базовими компонентами налагодження коопераційних зв'язків є – кластерезаційні програми, договірна спеціалізація та інтегрована кооперація. Необхідно зазначити, що багатовекторна кооперація в умовах глобалізації міжнародного економічного простору та особливостей соціально-економічного розвитку міжнародного середовища постає вагомим передумовою підвищення ефективності окремих національних відтворювальних комплексів [8]. Ефективність участі національної економіки у процесах міжнародної господарської кооперації значною мірою залежить від правильності макроекономічного регулювання національного економічного простору. Державна інституційна складова повинна забезпечити сприятливі умови (нормативно-правове забезпечення, укладання відповідних міжнародних угод, систему оподаткування, стабільність внутрішнього ринку та умов діяльності тощо) для розвитку коопераційної взаємодії суб'єктів національної економіки у міжнародному економічному просторі.

Формування інвестиційного портфелю. Інвестиційний портфель – сукупність об'єктів матеріального, фінансового та нематеріального інвестування, які використовуються суб'єктом для реалізації інвестиційної політики у майбутньому. Стратегічною метою формування інвестиційного портфелю є вирішення відповідних завдань інвестиційної діяльності суб'єктів макроекономічного середовища шляхом виокремлення найбільш рентабельних і неризкових об'єктів інвестування [8–9]. Процес формування інвестиційного портфелю дозволяє забезпечити значні темпи збільшення капіталу суб'єкта макроекономічного середовища, що позитивно впливає на його результати діяльності.

Розвиток Initial Public Offering – це розвиток первинної публічної пропозиції та розміщення цінних паперів суб'єктів господарювання. Same Initial Public Offering є сучасним інструментом залучення інвестиційних ресурсів на ринку капіталів у міжнародному макроекономічному середовищі. Розвиток Initial Public Offering у національній економіці – це сегментний параметр успішності національної економіки країни, який свідчить про можливість національних суб'єктів господарювання залучити фінансові ресурси шляхом розміщення цінних паперів у міжнародному макроекономічному середовищі. Розвиток Initial Public Offering свідчить про довіру не тільки до суб'єктів господарювання, але й до національної економіки. Успішними суб'єктами національної економіки, які застосовують Initial Public Offering є «Landkom International MHP» (Миронівський хлібопродукт), «KDM Shipping», «Milk Company», «Авангард», «Ferrexpro» та інші. Базовими показниками розвитку Initial Public Offering у національному макроекономічному середовищі є відповідні рейтинги, на які впливають наступні компоненти: політична стабільність; відкритість

економіки; прозорість ведення бізнесу; макроекономічні параметри; нормативно-правове забезпечення; захист інвестицій; рівень корупції та інші.

Серед фахівців місце значні наукові дискусії щодо питань *злиття та поглинання суб'єктів макроекономічного середовища*. Стикаються повністю протилежні точки зору на доцільність і ефективність зазначених процесів суб'єктів макроекономічного середовища. Частина суб'єктів розглядає злиття як стратегічний напрям підвищення результативності господарської діяльності, а інші вважають їх тільки відображенням владних інстинктів управлінського персоналу, чие прагнення негативно впливає на ефективність діяльності суб'єктів макроекономічного середовища.

В умовах глобалізації та посилення конкуренції у міжнародному середовищі злиття та поглинання суб'єктів господарювання має об'єктивну реальність, яку необхідно досліджувати, оцінювати, аналізувати та прогнозувати з метою формування аналітичних висновків щодо стратегічного розвитку суб'єктів господарювання. Застосування злиття та поглинання у діяльності суб'єктів господарювання покликане посиленням конкуренції у міжнародному макроекономічному середовищі та може бути вагомим інструментом конкурентної стратегії в системі управління.

Наступний компонент векторної трансформації – *стратегічний розвиток електронної комерції* у глобальному міжнародному середовищі.

Електронна комерція (від англ. Electronic commerce) – це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій [4]. Електронна комерція – це господарська діяльність, спрямована на реалізацію товарів (робіт, послуг) з використання сучасних інформаційних технологій на основі мережових взаємодій між контрагентами. Компоненти електронної комерції дозволяють організувати та здійснювати: торговельні операції фінансовими інвестиціями, грошові операції між контрагентами, діяльність на електронних біржах та аукціонах, оплату товарів (робіт, послуг) тощо. За рахунок використання електронних мереж виникає можливість здійснювати цифровий маркетинг, який забезпечить збільшення позитивних результатів господарської діяльності. До електронної комерції

відносять: електронний обмін інформацією; електронний рух фінансових інвестицій; електронний рух капіталу; електронну торгівлю; електронні гроші; електронний маркетинг; електронний банкінг; електронні страхові послуги; електронний обіг нематеріальних активів тощо.

Вектор трансформації – розвиток форм міжнародної економічної інтеграції з урахуванням екстернальної та інтернальної спрямованості. Екстернальна міжнародна інтеграція здійснюється за рахунок розширення міжнародної господарської діяльності суб'єкта за допомогою використання конкурентних переваг контрагентів у міжнародному макроекономічному просторі. Інтернальна міжнародна інтеграція забезпечує суб'єкта організацією власних закордонних структурних сегментів. У міжнародному макроекономічному просторі екстерналізація та інтерналізація як шляхи інтеграції на мікрорівні найбільш активно застосовуються міжнародними транснаціональними корпораціями.

Всебічна інтернаціоналізація у міжнародному макроекономічному просторі обумовлює виникнення та організацію сучасного явища в стратегічному розвитку нашої цивілізації – глобалізації економічного розвитку під впливом відповідних факторів. Глобалізація економічного розвитку – сучасний об'єктивний процес підпорядкування напрямків фінансово-економічного розвитку сегментних складових міжнародного економічного простору відповідним законамірностям і напрямкам. В умовах сьогодення, глобалізація – це стратегічний всеохоплюючий та незворотній процес зрощування національних економік у міжнародному макроекономічному просторі. В умовах глобалізації підсилюється необхідність гармонізації національних фінансово-економічних інструментів керування макроекономічним розвитком суб'єктів міжнародного простору.

Висновки. Таким чином, національне макроекономічне середовище України, в умовах обмеженості ресурсного забезпечення та агресивної поведінки зовнішнього оточення потребує стратегічних радикальних трансформаційних перетворень. Запропоновані вектори трансформації фінансово-економічних процесів у національному макроекономічному просторі дозволять скорегувати стратегічний курс розвитку національної економіки під впливом глобалізаційних процесів, які притаманні сьогоденню.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] // Адміністрація Президента України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Ломачинська І.А. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: основні риси та характеристики // Міжнародні економічні відносини : [навчальний посібник] / за ред. С. Якубовського. – Одеса: Одеський національний університет, 2015. – 305 с.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
4. Міжнародна економіка : конспект лекцій / Л.О. Чернишова, В. О. Козуб, Л.Л. Носач, Н.Ф. Соболева. – видання 2-ге, перероб. та доп. – Х. : Видавництво «Форт», 2015. – 348 с.
5. Ломачинська І.А. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України / І. Ломачинська, А. Кравцова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – Том 17, вип. 2. – С. 139–146.
6. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти : [моногр.] ; Вип. 1 / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Гринь Д.С., 2016. – Вип. 1. – 854 с.
7. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise : [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111–115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
8. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : [моногр.] / О.В. Побережець. – Херсон : Видавництво : Гринь Д.С., 2016. – 500 с.
9. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса : Прес-кур'єр, 2015. – 316 с.

Григорьев Г. С.

Национальный университет «Киево-Могилянская академия»

ВЕКТОРНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Резюме

В статье предложена векторная направленность финансово-экономических трансформаций, которые требует национальная макроэкономическая среда. Исследовано состояние и влияние факторов на национальную макроэкономическую среду. Разработана структурированная векторная модель трансформации финансово-экономических процессов в национальном макроэкономическом пространстве, в которой основными компонентами, с учетом количественной и качественной ориентации, есть - международная интеграция на финансовых рынках; международная интеграция на товарных рынках; международная кооперация и специализация; формирования инвестиционного портфеля; развитие Initial Public Offering; применение слияния и поглощения; развитие электронной коммерции; развитие форм международной экономической интеграции и глобализация экономического развития.

Ключевые слова: вектор, макроэкономическая среда, национальная экономика, глобализация, интеграция, кооперация, специализация.

Hryhoriev H. S.

National University of "Kyiv-Mohyla Academy"

VECTOR DIRECTIONS OF FINANCIAL AND ECONOMIC TRANSFORMATIONS IN THE NATIONAL MACROECONOMIC ENVIRONMENT

Summary

The article proposes a vector orientation of financial and economic transformations that require a national macroeconomic environment. The state and influence of factors on the national macroeconomic environment are investigated. A structured vector model for the transformation of financial and economic processes in the national macroeconomic space is developed, in which the main components, taking into account quantitative and qualitative orientation, are: international integration in the financial markets; international integration in commodity markets; international co-operation and specialization; formation of an investment portfolio; Development Initial Public Offering; application of mergers and acquisitions; e-commerce development; the development of forms of international economic integration and the globalization of economic development.

Keywords: vector, macroeconomic environment, national economy, globalization, integration, cooperation, specialization.

УДК 338.43

Зіньцьо Ю. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Досліджено досвід зарубіжних країн в управлінні маркетинговою діяльністю фермерських господарств, адже в сільському господарстві, особливо там, де неможливе потокове виробництво продукції, складно досягнути вагомих результатів, які відповідають потребам суспільства, не зміцнивши приватну власність та особистий інтерес працівника. Отже, шлях організації системи фермерських господарств і забезпечення на цій підставі суспільства продуктами харчування в підсумку є тривалим. Фермерські господарства – основа ефективного функціонування сільського господарства розвинутих країн.

Ключові слова: фермерські господарства, управління маркетинговою діяльністю, зарубіжний досвід.

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу фермерські господарства є універсальною, стабільною та високоефективною системою забезпечення населення продуктами харчування, адже вони найбільш адаптовані до ринку господарювання. Це зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності маркетингової діяльності фермерських господарств останнім часом привертає все більше уваги вітчизняних таких науковців, як: В. Горьовий, Н. Кузнецова, П. Островський, О. Решетнікова, І. Соловйов та ін. Проте аспект дослідження та використання світового досвіду управління маркетинговою

діяльністю фермерських господарств залишається недостатньо вивченим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, залишається низка питань, які зумовлюють перспективу подальших досліджень, насамперед щодо стану та напрямів розвитку фермерських господарств в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні проблем та перспектив використання світового досвіду управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий комплекс – найважливіший сектор економіки багатьох країн світу. До них

можна зачислити практично всі країни Європейського Союзу, Австралію, Бразилію, Індію, Китай, В'єтнам, Японію, Великобританію та США. Ці країни значну увагу приділяють розвитку аграрного сектора; маркетингове управління у цій ділянці спрямоване на досягнення кінцевих цілей, які визначені заздалегідь і пов'язані з досягненням запланованих показників.

Стратегічні цілі управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств у зарубіжних країнах такі:

1) забезпечення стабільних економічних і соціальних умов для розвитку сільського господарства;

2) забезпечення населення якісними продуктами харчування за соціально прийнятними цінами;

3) зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище.

Сільське господарств США виробляє найбільші обсяги продукції у світі, де основною організаційною формою є фермерське господарство. Висока продуктивність є результатом упровадження технічного оснащення, здобутків біотехнології, сучасної сільськогосподарської техніки та прогресивних методів господарювання. Історично склалося так, що аграрний сектор економіки США асоціюється з фермерством. Запорукою значних успіхів у сільському господарстві є те, що фермера вважають опорою суспільства [12].

У США фермери постійно перебувають під особливим контролем уряду. Йдеться не лише про цільове використання бюджетних коштів, а й про унікальний досвід збереження родючості ґрунтів. Державні вигідніше допомагати фермерам через кредитування, організацію навчальних семінарів і фахових консультацій, аніж утратити головне багатство нації – землю. Участь фермерів у різних кооперативах полегшує виробничу діяльність, суттєво заощаджує їхній час [12].

Сімейні господарства залишаються важливою частиною сільського господарства в США. Сімейні ферми становлять 99% з 2,1 млн. фермерських господарств Америки та 89% сільськогосподарського виробництва. Більшість господарств у Сполучених Штатах – малі (90%), які функціонують майже на половині сільськогосподарських угідь Америки.

Щоб допомогти громадськості краще зрозуміти аграрний сектор США, служба економічних досліджень Міністерства економіки США (ERS) оприлюднила «Видання 2016 року: різноманітні сімейні ферми Америки», де продемонстровано, що невеликі сімейні господарства домінують у сільському господарстві в США, тоді як середні та великі сімейні господарства домінують у виробництві [15].

У США фермери активно використовують Інтернет-маркетинг. Прикладами діючих веб-сайтів американських фермерів є:

1) www.lookoutfarm.com – заснований Belkin Family Lookout Farm.

Одна з найстаріших діючих сімейних ферм США (1651 р.). Рекламує діяльність ферми, а також надає безліч цікавої інформації про органічну продукцію, рецепти [9];

2) www.tomatoes.com – створений сімейною організацією Iott Family Farms для продажу томатів, капусти та яблук через Інтернет [8];

3) www.southfacefarm.com – власники South Face Farm одночасно інформують та укладають угоди

продажу продукції через Інтернет. На сайті розміщено меню ресторану зазначеної ферми [10];

4) www.farmathome.com – фермер реалізує вирощену чорницю, а також пропонує придбати сезонні овочі та фрукти із сусідніх сімейних господарств [7].

Використання Інтернет-маркетингу дає змогу власникам веб-сайтів підвищити рівень упізнаваності їхніх фермерських господарств. Альтернативою для власників тих господарств, які не можуть брати участь в онлайн-продажах за допомогою власних веб-сайтів, є можливість занести інформацію про ферму до Інтернет-каталогу виробників. Зазначені каталоги поділені на категорії: платні та безкоштовні, за цільовими групами, за розміром господарства та ін. [14, с. 12–14].

Ми вважаємо, що такий досвід є корисним та актуальним для вітчизняних фермерів, адже демонструє варіанти використання Інтернет-маркетингу для різних господарств. Американський фермер поєднує в собі риси власника та працівника на землі, так само і винагороду він отримує за свою працю та діяльність управління. Таку форму організації фермерства разом зі стабільною державною підтримкою ми пропонуємо запозичити у США.

Маркетингове управління в розвинених зарубіжних країнах побудовано на кооперації та інтеграції господарюючих суб'єктів, які належать АПК. Фермерські кооперативи, спілки й асоціації мають у своєму розпорядженні складські приміщення, обладнання, комп'ютерну техніку та займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції, її переробкою, збутом та іншими видами діяльності.

Для зарубіжних країн також характерне оптимальне розміщення фермерських господарств, що дає змогу цілий рік безперервно забезпечувати населення свіжими фруктами й овочами. У районах фермерських господарств розміщені переробні заводи.

Застосування сучасних аграрних технологій дає змогу виробникам не тільки отримати високі результати, а й знизити собівартість продукції, а оптимальне розміщення – забезпечити економію транспортних і енерговитрат, мінімізувати загальні втрати, зберегти якість продукції.

Зарубіжні фермерські господарства приділяють увагу плануванню та прогнозуванню. Кожне підприємство галузі прагне найточніше визначити свої можливості. Для цього вони використовують п'ять головних методів: методи економічних індикаторів, експертних оцінок, модель «витрати – випуск», моделі динамічних рядів і економетричні моделювання [6, с. 23–29].

Щодо управління персоналом, то багато іноземних фермерських господарств приділяють увагу соціальній забезпеченості трудового колективу, його мотивації та професійному розвитку, проводять навчання за різними програмами – від розвитку професійних навичок до управління часом (корпоративний тайм-менеджмент). Усе це дає змогу їм функціонувати ефективно.

Оцінюючи зарубіжний досвід маркетингового управління фермерськими господарствами, варто зазначити, що розвиток цього сектора часто залежить від науково-технічних розробок, від уміння раціонально використовувати ресурси і, звичайно ж, від підвищення ефективності системи управ-

ліній на підприємствах. Усе це дає змогу закордонним підприємствам отримувати високу продуктивність і забезпечувати країну потрібною продукцією.

У США існує окремий напрям збуту агропродукції – адресна доставка жителям міста за передплатою. Жителі міста оплачують на початку вегетаційного періоду потрібний їм обсяг товару у конкретного фермера, а потім отримують його, коли дозріває продукція. Наприклад, 5 ящиків картоплі, 20 кг огірків із регулярністю поставки раз на тиждень по 2 кг і т. д. Отже, майбутні покупці фінансують сільськогосподарський цикл ферми. Схеми роботи бувають такі:

- підписка та бронювання майбутньої продукції (з тривалим циклом виробництва – фрукти, мед, м'ясо);

- тижневі замовлення та поставки передплатникам (сезонні овочі, фрукти, яйця, молочні продукти) [6, с. 23–29].

Фермери, враховуючи запити своїх споживачів, виробляють високоякісні продукти харчування, використовуючи технології органічного землеробства. З ростом екологічної свідомості така продукція має все більше споживачів.

Республіка Польща є не лише нашим західним сусідом, а й активним партнером торговельних відносин в агросекторі. У 2015 р. частка Польщі у зовнішньому аграрному товарообігу України становила – 4,3%, сума зовнішньоторговельного обігу аграрної продукції – 796,6 млн дол., частка Польщі в аграрному експорті України становила 3,2%, а імпорту – 8,5%. Сума експорту української аграрної продукції до Польщі становила 477,5 млн дол., а імпорту – 319,1 млн дол., унаслідок чого сальдо зовнішньої торгівлі між країнами є позитивним і становить 158,4 млн дол. [11].

З досвіду країн Східної Європи випливає, що розвиваються невеликі селянські господарства товарного типу. У Польщі середній розмір селянського господарства займає 4–8 га [13]. Більшість фермерських господарств не займається збутом виробленої сільськогосподарської продукції самостійно, а делегують цю функцію найближчому обслуговуючому кооперативу, в обов'язки якого входять транзакційні витрати, пакування й експорт. До переваг збуту фермерської продукції через такі кооперативи належать безперебійний і за рентабельною ціною збут і швидка оплата [1].

Досвід Польщі у системі збуту через обслуговуючі кооперативи корисний для нашої країни. Такі кооперативи значно б спростили та пришвидшили збут виробленої продукції. На нашу думку, їх створення перебуває на стадії зародження і буде актуальним у найближчі роки. Мережа кооперативів в Україні нерозвинена, а функціонують псевдокооперативи, тому впровадження досвіду Польщі неможливе.

М.І. Туган-Барановський стверджував, коли в діяльність кооперативів починає втручатися держава, тоді й закінчується кооперація. Незважаючи на те що основним стимулом їхнього створення є фінансова підтримка з боку держави, однак це сприяє створенню так званих псевдокооперативів, діяльність яких зводиться до надання послуг на комерційних засадах як звичайної торговельно-посередницької організації [5, с. 133–134].

Треба створювати маркетинговий відділ у великих фермерських господарствах, у малих і середніх господарствах – фермеру потрібні маркетингові знання або звертатися за спеціалізованими консультаціями до відповідних установ.

Ще один важливий пункт в управлінні маркетинговою діяльністю в Польщі – це функціонування міжнародного плодоовочевого ярмарку AGF Poland, який відбувається у Варшаві. Організація такого ярмарку є важливою подією для виробників і споживачів, бо дає змогу повідомити про свою продукцію дрібним (маловідомим виробникам) і великим (упізнаваним) організаціям. Такий ярмарок є подією європейського рівня, де товаровиробники представляють продукцію, яка виготовлена згідно з вимогами та стандартами Європейського Союзу. Це мотивує агровиробників шукати нові інноваційні рішення у власному виробництві та маркетингу, ділитися своїм досвідом з іншими учасниками ярмарку [1].

Вважаємо, що варто запозичити досвід проведення таких ярмарків в Україні. Організація таких ярмарок допоможе підвищити рівень пропонованої продукції, та сприятиме виходу вітчизняних виробників на міжнародну арену.

Застосування маркетингу у збуті плодоовочевої продукції Польщі, який заслуговує на увагу, – цивілізований оптові ринки. Хочемо наголосити на слові «цивілізований», адже, на жаль, у нас украй мало спеціально відведених місць, де можна продавати тільки сільськогосподарську продукцію.

У Польщі діє шість регіональних оптових ринків: Варшава (Броніше), Познань, Гданськ, Люблін, Лодзь, Вроцлав. Рішення про створення таких ринків було першочерговим у сільськогосподарській політиці польського уряду.

Фінансували такі ринки місцеві банки, бюджет, а також завдяки позичкам Світового банку та ЄБРР. Причини створення таких ринків – надати однаковий доступ до ринку, захист товаровиробників (великих і малих); стандартизація виробленої продукції та підвищення її якості; задовольнити потреби споживачів, урівноважити (збалансувати) попит і пропозицію [4].

Такі ринки розташовані за межами міста, але поблизу основної автомагістралі, щоб полегшити розвантаження великих машин з агропродукцією, знизити рівень забруднення в містах.

Окрім того, держава наглядає, щоб такий ринок був один у місті. У країнах Західної Європи заборонено створювати подібний ринок ближче ніж на 25 км, дотримуючись санітарних норм його функціонування.

Для адаптації такого досвіду в Україні ми пропонуємо дати змогу реалізовувати власну продукцію дрібним виробникам. Непоодинокі факти торгівлі з підлоги, в абсолютно невідведених місцях продажу, адже іншого майданчика для збуту власної продукції дрібні виробники не мають. А такий ринок допоміг би бажаючим представити власну продукцію для реалізації.

Ще один гарний приклад для впровадження в Україні демонструє Польща. Виробництво овочів у цих двох країнах (Україні та Польщі) перебуває приблизно на однаковому рівні. На вітчизняних ринках у зимово-весняний період на прилавках переважає імпортована продукція, зокрема з Польщі. Все через те, що у нас немає належних умов зберігання фермерської продукції. Натомість у Польщі агровиробники застосовують сучасні технології для зберігання (через спеціалізоване модифіковане газове середовище, а також методом швидкої заморозки), пакування, транспортування [1]. Завдяки використанню таких інноваційних підходів до зберігання вироблена продукція залишається свіжою впродовж року [3, с. 192]. Впрова-

дження інновацій у технології зберігання сприяло б також транспортуванню продукції на віддалені ринки збуту. Це полегшує роботу експортерів.

Переваги від інвестицій у технологічно оснащені сховища виробленої сільськогосподарської продукції є очевидними не лише для виробників-аграріїв, а й для споживачів. Виробники зможуть забезпечувати довші терміни зберігання продукції, збувати її у зимово-весняний сезон, а споживачі матимуть нагоду споживати її цілий рік [2].

Окрім важливого торговельного партнера, Республіка Польща демонструє для нас успішний досвід реформування аграрного сектору економіки та є зразком для наслідування у питаннях адаптації сільського господарства до стандартів і норм ЄС [11].

Висновки. Отже, фермерство – це найоптимальніший шлях для ведення ефективного гос-

подарства та вільної підприємницької діяльності. Як свідчать статистичні дані, в Україні внесок фермерських господарств у виробництво сільськогосподарської продукції є незначним, а переваги приватного господарювання – не розкритими. Сектор фермерських господарств, який пріоритетний в аграрній сфері розвинутих країн, у нашій державі не одержав належного розвитку.

У вітчизняних фермерських господарствах є всі передумови для представлення виготовленої продукції на міжнародній арені. Для цього потрібно запозичити й адаптувати під сучасні реалії ведення аграрного бізнесу, весь сучасний досвід зарубіжних країн і впроваджувати різні інноваційні технології. Саме тому, щоб ефективного та конкурентно функціонувати на внутрішньому і міжнародному ринках, треба розвивати, вдосконалювати управління маркетинговою діяльністю фермерських господарств в Україні.

Список використаних джерел:

1. Андришко А. Изучение сельскохозяйственного маркетинга в Польше / А. Андришко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=24853>.
2. Кузьо Н. Зберіг і переміг, або Чому варто інвестувати у сховище? / Н. Кузьо // Агробізнес сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/zberigannia/1206-zberig-i-peremig-abo-chomu-vartoinvestuvaty-u-skhovysche.html>.
3. Логоша Р.В. міжнародний досвід застосування маркетингу на овочевому ринку / Р.В. Логоша // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7(45). – С. 191–194.
4. Маркова О.В. Міжнародний досвід застосування маркетингу на ринку плодоовочевої продукції / О.В. Маркова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_113/24.pdf.
5. Михасюк І.Р. Регуляторна політика в аграрному секторі економіки України : [монографія] / І.Р. Михасюк, О.С. Саламін. – Львів : Априорі, 2014. – 224 с.
6. Ниеталина Г.К. Государственная поддержка АПК в развитых странах / Г.К. Ниеталина // KAZAKHSTAN. – 2007. – № 4. – С. 23–29.
7. Farm At home [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.farmathome.com.
8. Iott Ranch & Orchard [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tomatoes.com.
9. Lookout Farm [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lookoutfarm.com.
10. SouthFaceFarm [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.southfacefarm.com.
11. Павленко О. Польські уроки для агросектору України / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/polski-uroki-dla-agrosetoru-ukraini>.
12. Система зернового фермерського господарства в США та Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrobiznes.org.ua/node/428>.
13. Тенденції економічного розвитку фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agro.ua.net/economics/documents/category-95/doc-96/>.
14. Швиденко О.М. Особливості застосування Інтернет-маркетингу в сільському господарстві США / О.М. Швиденко // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 12–14.
15. Diverse family farms are important to U.S. agriculture / An official website of the United States government / U.S. Department of agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.usda.gov/media/blog/2017/07/20/diverse-family-farms-are-important-us-agriculture>.

Зиньцо Ю. В.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследован опыт зарубежных стран в управлении маркетинговой деятельностью фермерских хозяйств, ведь в сельском хозяйстве, особенно там, где невозможно поточное производство продукции, сложно достичь весомых результатов, которые отвечают потребностям общества, укрепив частную собственность и личный интерес работника. Путь организации системы фермерских хозяйств и обеспечения на этой основе общества продуктами питания в итоге является длительным. Фермерские хозяйства – основа эффективного функционирования сельского хозяйства развитых стран.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, управление маркетинговой деятельностью, зарубежный опыт.

Zintso Yu. V.

Ivan Franko National University of Lviv

**USE OF THE WORLD EXPERIENCE OF MARKETING ACTIVITY MANAGEMENT
OF FARMING HOUSES IN UKRAINE**

Summary

The experience of foreign countries in the management of marketing activities of farms is researched. After all, in agriculture, especially where it is impossible to streamline production of products, it is difficult to achieve significant results that meet the needs of society, without strengthening the private property and personal interest of the employee. Consequently, the way the organization of the system of farms and the provision of food on this basis of society are, on the whole, lasting. Farmers are the basis of the effective functioning of agriculture in developed countries.

Keywords: farms, management of marketing activity, foreign experience.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.15;330.16:330.34

Аталавей В. Т.

Сумський національний аграрний університет

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ

У статті розглянуто підхід до оцінки рівня сталого розвитку компаній нафтогазового сектору. Як один з інструментів оцінки рівня сталого розвитку компаній нафтогазового сектору пропонується використовувати політику щодо охорони навколишнього середовища, здоров'я та безпеки (НСЕЗБ). Рівень застосування цієї політики може слугувати для оцінки рівня сталого розвитку компаній, оскільки саме на цих трьох складниках базується сталий розвиток компаній нафтогазового сектору. Визначено проблемні питання політики НСЕЗБ компаній нафтогазового сектору і запропоновано відповідні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: політика у сфері охорони навколишнього середовища, здоров'я та безпеки, сталий розвиток, нафтогазовий сектор, екологічний менеджмент.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток продуктивних сил, обмежені ресурси, недостатні обмежувальні заходи щодо обмеження впливу людини сприяли швидкому поширенню і прискоренню розроблення заходів щодо сталого розвитку. Хоча концепція сталого розвитку поширюється на всі сектори економіки, як довів світовий досвід, найбільше уваги приділяється саме нафтогазовому сектору.

Ми вважаємо, що термін «сталий розвиток» у нафтогазовій галузі не слід розуміти прямо в лінгвістичному сенсі як забезпечення «неперервності» виробництва нафти та газу. Хоча в широкому розумінні термін «сталий розвиток» означає стійкість існування людини шляхом ретельного збалансування соціального, економічного та екологічного капіталу в мінливому світі. Роль нафтогазової промисловості у стійкому розвитку повинна полягати у задоволенні потреб глобального суспільства у нафті і газі за розумною ціною, безпечно і з мінімальним впливом на навколишнє середовище до того часу, поки не будуть широко доступні альтернативні джерела енергії.

Однак однією з основних проблем, що стосуються сталого розвитку у нафтогазовому секторі, на нашу думку, є оцінка сталого розвитку компаній. Часто задекларовані наміри не відповідають тому, що відбувається на рівні конкретних дій і конкретних операцій, тому актуальності набуває питання щодо оцінки рівня сталого розвитку нафтогазових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях з обраної теми можна відзначити кілька течій аналізу. По-перше, ціла низка авторів підкреслює той аспект, що необхідно збільшувати соціальну відповідальність бізнесу [1; 2; 6; 7]. Так, Н. Абдулай визнає, що «оскільки нафтогазові ресурси вичерпні, то будь-яка стратегія забезпечення сталого розвитку нафтогазової промисловості має зосереджуватися на розвитку інфраструктури та суттєвій трансформації життя громадян через якість освіти, охороні здоров'я та створення робочих місць» [1, с. 115].

Друга група авторів усе ще звертається до визначення сталого розвитку взагалі й що стосується сталого розвитку в нафтогазовому секторі зокрема [5; 9; 10]. Так, Р. Воз підкреслює, що, напевне, не буде єдиної відповіді на питання, що

таке «сталий розвиток». Натомість має бути вироблене поняття, яке зможе добре служити у різних ситуаціях і в різних контекстах. Однак найважливіше, щоб визначення «можна було застосовувати на практиці, застосовуючи відповідну метрику та індикатори прогресу на шляху до стійкості» [10, с. 339].

М. Валенте присвятив своє дослідження двом взаємозалежним питанням: 1) як можна визначити, що компанія прийняла на озброєння та використовує парадигму сталого розвитку; 2) що пояснює прийняття компанією цієї парадигми [12].

М. Валенте вслід за деякими іншими авторами віддає перевагу терміну «сталоцентризм» (sustaincentrism), яке визначається як приписування однакової цінності і рівне положення соціальної, екологічної та економічної систем [12].

Третя група авторів підкреслює важливість і необхідність зовнішніх зв'язків фірм із зацікавленими сторонами як складник сталого розвитку компаній галузі [3; 4; 7; 11]. Так, Р. Арскот зазначає, що нафтогазова галузь досягла значного прогресу в останні кілька десятиріч у сфері соціальної відповідальності, безпеки і захисту навколишнього середовища. Автор зазначає, що «успіх програм соціальної відповідальності залежить від ступеня корпоративної відданості та ефективності партнерських відносин із зацікавленими сторонами» [3, с. 4]. Це питання є дуже складним, і навички, необхідні в найближчі десятиліття, вийдуть за межі технічних рішень і включатимуть у себе здатність слухати та вести переговори з широким колом партнерів, включаючи уряди, громадські організації та NGO [3].

Незважаючи на попередні розробки, які охоплюють широке коло питань, усе ще недостатньо вирішеними є питання оцінки того, як риторика перетворюється на практику. Іншими словами, актуальним залишається питання оцінки рівня підходу компаній нафтогазового сектору до сталого розвитку.

Мета статті полягає у розробленні підходу до оцінки рівня сталого розвитку компаній нафтогазового сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття сталого розвитку хоча й обговорюється у науковій літературі більше ніж півстоліття,

Таблиця 1

Основні аспекти НСЕЗБ менеджменту та проблемні аспекти сталого розвитку компаній нафтогазової галузі України

НСЕЗБ менеджмент	Проблемні аспекти
Екологічний менеджмент	Управління небезпечними та безпечними відходами
	Управління викидами в атмосферу
	Виливи
Управління охороною здоров'я	Гігієнічний моніторинг у промисловості
Безпека	Управління безпекою
	Енергетика та проблеми управління процесами
	Підготовка робочої сили
	Травми та інциденти на робочий місця

однак по-справжньому насіння, закладене попередніми дослідниками дало свої плоди, коли питання сталого розвитку були включені до повістки дня ООН.

Так, 25 вересня 2015 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла «Порядок денний для сталого розвитку до 2030 року», який спрямований на встановлення глобального консенсусу протягом наступних 15 років. 17 цілей сталого розвитку (Sustainable Development Goals (SDGs) (ЦСР) спрямовані на вирішення важливих економічних, соціальних та екологічних проблем у світі. Очікується, що країни – члени ООН використовуватимуть ЦСР для формування свого порядку денного розвитку. Сильні сподівання також покладаються на приватний сектор, який має відігравати важливу роль у досягненні цих цілей. ЦСР спрямовані на розширення восьми цілей Millennium Development Goals (MDGs) цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ).

Необхідно зазначити, що діяльність нафтогазової промисловості потенційно можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для різних сфер, що їх охоплюють ЦСР, включаючи громади, екосистеми та економіку.

Нафтогазова індустрія сприяє сталому розвитку в кількох напрямках. По-перше, нафтогазова індустрія створює прямі і непрямі робочі місця. По-друге, дає доступ до енергії, що забезпечує економічну активність та соціальний розвиток. По-третє, нафтогазова індустрія є значним платником податків та інших обов'язкових платежів, що дають ресурс урядам країн для здійснення своїх функцій, у тому числі й у напрямі сталого розвитку. Наступним позитивним внеском нафтогазової індустрії у напрямі сталого розвитку є те, що часто передові технології та продукти створюються саме в ній завдяки значним грошовим потокам і серйозній конкуренції за ресурси, у тому числі за важкодоступні ресурси.

Нафтогазові компанії інвестують у довгостроковий соціальний та економічний розвиток громад, де вони оперують, і відповідальні компанії намагаються чітко управляти впливом, який здійснюють на навколишнє середовище, здоров'я, безпеку і права людини.

Проте сьогодні ще є багато потенціалу зробити ще більше в напрямі пом'якшення впливу нафтогазової індустрії на виконання ЦСР. Серед найбільших викликів для галузі є екологічний вплив галузі на біорізноманіття та зміну клімату і пов'язана із цим шкода для суспільства.

Важливо усвідомлювати, що компаніями застосовуються різноманітні механізми контролю для пом'якшення впливу проблем і зменшення їх частоти. Основним наміром компаній є усунення корінних причин цих питань, що виникають, та мінімізація впливу на людей шкідливих джерел.

На нашу думку, оцінка зрілості зусиль компанії найкраще можна здійснити, якщо проаналізувати наміри, що озвучуються компаніями, та їх реальні дії. Зокрема, гарним непрямым показником останніх може бути політика та її застосування в галузі (НСЕЗБ).

У табл. 1 нами наведено короткий огляд основних напрямів, через які зазнає шкоди нафтогазовий сектор. Ці значні проблеми включають викиди в атмосферу, безпеку процесів, захист навколишнього середовища та персоналу, а також сталий розвиток.

Через ці проблемні аспекти підприємства галузі змушені витрачати значні кошти на їх вирішення. Наприклад, для боротьби з розливами нафти, що його допустила компанія Weatherford, вона виплатила близько 67 млн. доларів США на рекультиваційні заходи і 2 500 доларів США – як штрафи за невідповідність екологічним нормам у Росії [8].

Крім того, саме безпека процесів часто зазначається як основна проблема. Так, British Petroleum після катастрофічної аварії у Мексиканському заливі призупинила 28.11.2012 усі свої процеси через це.

Компаніями застосовуються різні елементи контролю для пом'якшення впливу зазначених проблем та зменшення частоти їх проявів.

Важливо підкреслити, що людський компонент є невід'ємною частиною операцій у нафтогазовому секторі, тому такий компонент, як навчання та підвищення компетентності працівників, завжди посідає провідне місце і наголошується компаніями. Крім того, медичні перевірки, моніторинг робочого місця, а також обізнаність – це ті елементи контролю, що використовуються багатьма компаніями і для запобігання професійним захворюванням.

Через інтенсивні викиди в повітря від нафтогазової індустрії у прагненні їх зменшити компанії змінюють технології виробництва. Як приклад такої зміни можна вказати на те, що більшість компаній переходить від процесів безпосереднього спалювання до технологій спалювання на замовлення.

Слід також підкреслити, що компанії, які потенційно можуть завдати значної шкоди для навколишнього середовища, значно підвищують до себе стандарти і дотримуються стандартів значно вищих, аніж ті, що мають низький ризик значних забруднень. Компанії намагаються вести свою діяльність максимально за високими стандартами, адже кожна невдало прорахована дія може призвести до великої катастрофи.

Ми вважаємо, що практичним підтвердженням дій компанії може бути політика щодо охорони навколишнього середовища, безпеки персоналу і безпеки операцій, те, що називається в англійській літературі «EHS-політика», і яку ми позначаємо як НСЕЗБ-політика. Політика НСЕЗБ є одним із небагатьох інструментів тримати компанію підзвітними. Водночас індикатор чесності і відданості компанії цілям є порівняння закладених показників і положень у політику і рівень їх дотримання.

У табл. 2 розглянуто основні проблеми менеджменту НСЕЗБ та їх відповідне рішення у нафтогазовому секторі України.

Основні проблеми менеджменту НСЕЗБ та їх відповідне рішення у нафтогазовому секторі

НСЕЗБ	Питання	Напрями контролю
Навколишнє середовище	Управління безпечними та небезпечними відходами	Щомісячний план аналізу відходів;
		Інспекції та перевірки
		Навчання персоналу
	Управління викидами в атмосферу	Усунути процеси неперервного спалювання та замінити їх на спалювання на потребу
		Встановлення механізмів контролю, які фіксують CO ₂ та викиди діоксиду сірки
	Виливи	Зберігання хімічних речовин без утрат для одержувачів Надання можливості вторинного утримання для танків та одержувачів
Здоров'я	Гігієнічний моніторинг	Базовий огляд промислової гігієни для всіх видів діяльності. Визначення безпечності робочого місця
		Обов'язкова щорічна медична перевірка або після відновлення роботи після аварії
		Моніторинг та контроль робочих умов (шум, тепло тощо)
		Поінформованість працівників щодо конкретних проблем зі здоров'ям, що виникають або можуть виникати в результаті кожного із процесів
		Використання засобів індивідуального захисту
Безпека	Виробничі травми та інциденти	Автоматизація вкрай небезпечних завдань
		Облаштування бар'єрів безпеки на небезпечних ділянках процесів
		Обмеження доступу до небезпечних зон для неосновних або несанкціонованих працівників
		Навчання та здійснення нагляду за працівниками
		Використання засобів індивідуального захисту
	Навчання працівників	Планування та розроблення навчальної програми, яка включала б у навчання всіх працівників
		Впровадження програми оцінки компетентності, яка б оцінювала за інших рівних умов, ефективність тренувань різними методами (спостереження, симуляція, письмова оцінка та ін.)
	Енергетика та управління процесами (проблеми безпеки процесів)	Застосування безпечних систем
		Програма контролю над вимкненням від струму інструментів, машин та приладів у неробочі часи

Висновки. Термін «сталий розвиток» у нафтогазовій галузі не слід розуміти прямо у лінгвістичному сенсі як забезпечення «неперервності» виробництва нафти та газу у вічність. Хоча в широкому розумінні термін «сталий розвиток» означає стійкість існування людини шляхом ретельною збалансування соціального, економічного та екологічного капіталу в мінливому світі. Роль нафтогазової промисловості у стійкому розвитку повинна полягати у задоволенні потреб глобального суспільства в нафті та газі за розумною ціною, безпечно і з мінімальним впливом на навколишнє середовище до того часу, поки не будуть широко доступні альтернативні джерела енергії.

Для оцінки рівня сталого розвитку компаній нафтогазового сектору пропонуємо використовувати оцінку менеджменту політики НСЕЗБ. Практичним підтвердженням дій компаній може бути політика щодо охорони навколишнього середовища, безпеки персоналу і безпеки операцій, те, що називається в англійській літературі «EHS-політика». Політика НСЕЗБ є одним із небагатьох інструментів тримати компанію підзвітними. Водночас індикатором чесності й відданості компанії цілям є порівняння закладених показників і положень у політику і рівень їх дотримання. Політика НСЕЗБ включає три широкі сфери: охорону навколишнього середовища, охорону здоров'я і безпеку, в які включено сім питань. У статті пропонуються напрями вирішення цих проблем.

Список використаних джерел:

1. Abdulai N. Ways to Achieve Sustainable Development in the Oil and Gas in Ghana // International Journal of ICT and Management. – 2013. – Vol. 1, Issue 2. – P. 107–116.
2. Anis M.D., Siddiqui T.Z. Issues Impacting Sustainability in the Oil and Gas Industry // Journal of Management and Sustainability. – 2015. – Vol. 5. – № 4.
3. Arscott L. Sustainable Development in the Oil and Gas Industry // Journal of Energy Resources Technology. – 2004. – Vol. 126/1.
4. Barkemeyer R., Holt D., Preuss L., Tsang S. What happened to the 'Development' in Sustainable Development? Business guidelines two decades after Brundtland // Sustainable Development. – 2014. – Vol. 22(1). – P. 15–32.
5. Flavio Hourneaux Junior, Barbara Galleli, Dolores Gallardo-Vázquez, M. Isabel Sánchez-Hernández Strategic aspects in sustainability reporting in oil & gas industry: The comparative case-study of Brazilian Petrobras and Spanish Repsol // Ecological Indicators. – 2017. – Vol. 72. – P. 203–214.
6. Mapping the Oil and Gas industry to the Sustainable Development Goals: An Atlas. – UNDP. – 19 Jul 2017.
7. Matthew S. Bach Is the Oil and Gas Industry Serious About Climate Action? // Environment: Science and Policy for Sustainable Development. – 2017. – Vol. 59. – P. 4–15.
8. Schneider J., Ghetas S., Merdaci N., Brown M., Martyniuk J., Alshehri W. and Trojan A. Towards Sustainability in the Oil and Gas Sector: Benchmarking of Environmental, Health, and Safety Efforts // Journal of Environmental Sustainability. – 2013. – Vol. 3. – Iss. 3. – Article 6.
9. Valente M. Theorizing firm adoption of sustaincentrism. Organisational // Studies. – 2012. – № 33(4). – P. 563–591.
10. Vos R.O. Defining sustainability: a conceptual Orientation // Journal of Chemical Technology and Biotechnology. – 2007. – Vol. 82(4). – P. 334–339.
11. Zadek S. Responsible competitiveness: reshaping global markets through responsible business practices. // Corporate Governance. – 2006. – Vol. 6(4). – P. 334–348.

Аталавей В.Т.

Сумський національний аграрний університет

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

Резюме

В статье рассмотрен подход к оценке уровня устойчивого развития компаний нефтегазового сектора. Одним из инструментов оценки уровня устойчивого развития компаний нефтегазового сектора предлагается использовать политику по охране окружающей среды, здоровья и безопасности (НСЕЗБ). Уровень применения этой политики может служить для оценки уровня устойчивого развития компаний, поскольку именно на этих трех составляющих базируется устойчивое развитие компаний нефтегазового сектора. Определены проблемные вопросы политики НСЕЗБ компаний нефтегазового сектора и предлагаются соответствующие пути их решения.

Ключевые слова: политика в области охраны окружающей среды, здоровья и безопасности, устойчивое развитие, нефтегазовый сектор, экологический менеджмент.

Atalawei W.T.

Sumy National Agrarian University

APPROACH TO THE ASSESSMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF OIL AND GAS SECTOR COMPANIES

Summary

In the article an approach to assessing the level of sustainable development of companies in the oil and gas sector is given. As one of the instruments for assessing the level of sustainable development of companies in the oil and gas sector, it is proposed to use the Environmental, Health and Safety Policy (EHS). The level of application of this policy can serve as a proxy for assessing the level of sustainable development of companies, because these three components are crucial for the sustainable development of companies in the oil and gas sector. The challenging issues of the EHS policies of the oil and gas sector companies are identified and appropriate ways of their solution are proposed.

Keywords: environmental health and safety policy, sustainable development, oil and gas sector, ecological management.

УДК 65.014.1

Біловол Р. І.

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

У статті визначено підходи теоретиків і практиків до сутності поняття «соціально-економічний розвиток» підприємства. Досліджено зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на регулювання соціально-економічного розвитку підприємства, та систематизовано цілі, закономірності й принципи управління соціально-економічним розвитком. Деталізовано етапи процесу управління соціально-економічним розвитком підприємств.

Ключові слова: підприємство, управління, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Розвиток є важливою передумовою ефективності функціонування підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі та запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів на підприємстві і держави у цілому.

Реалії української економіки ефективного господарювання визначають взаємодію господарюючого суб'єкта з його соціальним середовищем. Віддається перевага гуманістичному підходу в управлінні, зростає роль соціальної відповідальності підприємств, що створюють перспективи розвитку окремим підприємствам, галузям та суспільству в цілому. Розвиток відображає кореляційну залежність між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем країни та її господарюючих суб'єктів. Під цим терміном розуміють процес трансформації відносин між економічними суб'єктами та соціальними групами населення країни.

Соціально-економічний розвиток підприємства – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні і військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якого підприємства, відкинути його на кілька десятиліть назад, а іноді призвести й до остаточної загибелі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванню сутності соціально-економічного розвитку підприємств присвятили свої праці такі вчені, як: О.В. Амелницька, І.О. Богатирьов, О.О. Бичков, І.П. Булеев, В.О. Василенко, І.Є. Ворожейкін, В.А. Гавриленко, О.С. Галушко, Л.С. Запасна, М.О. Кизим, І.В. Кононенко, О.В. Лепьохін, І.О. Лепьохіна, Ю.В. Макогон, Т.Б. Надгонка, О.Ф. Новікова, О.О. Орлов, Л.Г. Олейнікова, Ю.С. Погорелов, О.І. Пушкар, І.В. Тюха, Л.Г. Червова, А.В. Череп, М.Г. Чумаченько та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на значний науковий доробок учених, питання соціально економічного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими, що робить актуальним подальше вивчення даної проблематики.

Мета статті полягає у спробі систематизувати різні погляди теоретиків стосовно сутності поняття «соціально-економічний розвиток», концентруючи увагу на економічних і соціальних аспектах діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, І.О. Богатирьов під соціально-економічним розвитком убаचा характеристику динамічного стану підприємства, зумовленого цілями його функціонування і розвитку, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність [1, с. 6–7].

А.В. Череп, О.В. Лепьохін, І.О. Лепьохіна трактують соціально-економічний розвиток як здатність робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, єдність можливостей та процеси їх реалізації [9, с. 25].

О.О. Бичков наголошує на тому, що соціально-економічний розвиток – це здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати економічну рівновагу при зовнішніх збуреннях [2, с. 74].

І.Є. Ворожейкін соціально-економічний розвиток трактує як сукупність усіх наявних у його межах ресурсів: матеріальних і духовних, природних і трудових; як уже залучених у процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, підвищення рівня якості життя населення, зростання ефективності галузей народного господарства [3, с. 45].

Результати проведеного дослідження сутності поняття «соціально-економічний розвиток підприємства» наведено в табл. 1.

Як стверджують дослідження, кожне із цих визначень підкреслює те, що соціально-економічний розвиток підприємства є доволі складним процесом.

До характерних ознак соціально-економічного розвитку підприємств можна віднести: фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, комфортні та безпечні умови праці персоналу та його соціальна захищеність.

Отже, дослідження наявних точок зору вчених-економістів щодо визначення соціально-економічного розвитку різних систем дало змогу сформулювати таке визначення сутності поняття «соціально-економічний розвиток підприємства»: соціально-економічний розвиток підприємства – це необоротна, спрямована, закономірна на постійні зміни економічного стану та соціальної інфраструктури господарюючого суб'єкта, в результаті якої він переходить до принципово нового якісного стану.

Ознаками соціально-економічного розвитку підприємства, на нашу думку, слід уважати:

- в економічній сфері: економічний ріст – кількісний і позитивний бік розвитку економічної системи, що характеризується розширенням її масштабів (нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції, розширення частки ринку, підвищення рівня прибутку підприємства); структурні зрушення – це зміни, пов'язані з переходом до новітніх прогресивних технологій із використанням ресурсів, що сприяє поліпшенню кінцевих результатів діяльності підприємства: оновлення асортименту продукції чи послуг відповідно до запитів ринку; впровадження інноваційних технологій в управлінні та зміни на цій основі організаційної структури управління; нарощення обсягу капіталу підприємства; задоволення потреб споживачів завдяки підвищенню якості продукції чи послуг на підприємстві;

- у соціальній сфері: поліпшення організаційних комунікацій та соціально-психологічного клімату в процесі спільної праці на підприємстві; створення належних умов праці персоналу; формування корпоративної культури та етики бізнесу; забезпечення умов професійного розвитку персоналу за рахунок коштів підприємства, завдяки підвищенню рівня освіти та професійної підготовки управлінського і виробничого персоналу [9, с. 86].

Для планування і прогнозування соціально-економічного розвитку підприємства мають бути обґрунтовані показники, що відображають результати аналізу фінансово-господарської діяльності:

Таблиця 1

Трактування терміну «соціально-економічний розвиток підприємства»

№ п/п	Трактування терміну	Автор
1	Під соціально-економічним розвитком розуміють характеристику динамічного стану підприємства, зумовлену цілями його функціонування та розвитку, а також феномен життя суспільства, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність.	І.О. Богатирьов [1, с. 6–7]
2	Соціально-економічний розвиток трактується як сукупність наявних у його межах ресурсів – матеріальних, інформаційних, природних і трудових, – що залучені в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, і тих ресурсів, які можуть бути використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, які будуть сприяти підвищенню рівня якості життя населення, зростанню ефективності народного господарства.	І.Є. Ворожейкін [3, с. 45]
3	Соціально-економічний розвиток – це цілісна сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів і відносин із приводу розподілу та споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг.	Ю.С. Погорелов [7]
4	Соціально-економічний розвиток – здатність робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, єдність можливостей та процеси їх реалізації.	А.В. Череп, О.В. Лепьохін, І.О. Лепьохіна [9, с. 25]
5	Соціально-економічний розвиток – це здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу за зовнішніх збурень.	О.О. Бичков [2, с. 74]
6	Соціально-економічний розвиток – це здатність керівництва підприємства забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.	І.В. Тюха [8]
7	Соціально-економічний розвиток підприємства визначає як незворотну, спрямовану та закономірну якісну зміну системи на підставі реалізації властивих механізмів самоорганізації.	Л.С. Запасна [5]

коефіцієнти, кореляційні залежності, результати соціальних досліджень (анкетувань, опитувань, спостережень, інтерв'ю).

Безумовно, соціальний розвиток підприємства залежить від його економічного зростання, проте він є рушійною силою, що викликає якісні зміни на вітчизняних підприємствах та економіці країни у цілому, сприяє її загальному розвитку та розвитку людського капіталу через формування корпоративної культури. Соціально-економічний розвиток підприємства є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану, що забезпечується неможливістю повного відтворення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили, до іншого через процеси організаційних змін [6].

Першоосновою і джерелом розвитку підприємств слід уважати різноманітні зміни внутрішньосистемного характеру та зміни, що виступають результатом взаємодії соціально-економічної системи з факторами прямого і опосередкованого впливу зовнішнього середовища. Ключовим моментом у цьому процесі слід уважати протиріччя між обмеженими економічними ресурсами підприємства чи держави та необмеженістю економічних та соціальних потреб людини.

Концепція соціально-економічного розвитку країни й окремого підприємства повинна включати два основні складники: економічний та соціальний.

Економічний складник концепції розвитку заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу, який може бути здійснений за умови збереження сукупного капіталу через використання обмежених ресурсів та використання природних, енергетичних, матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно чистої продукції, мінімізацію, переробку та знешкодження відходів. До характерних ознак економічного розвитку підприємств можна віднести: фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, наявність комфортних та безпечних умов праці персоналу та його соціальну захищеність.

Соціальний складник концепції розвитку орієнтований на людину і спрямований на збереження стабільності соціально-психологічної підсистеми, тобто трудового колективу і культурної підсистеми суспільства. У рамках концепції людського розвитку людина є не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стані. Таким чином, соціальна відповідальність повинна справцювати у декількох напрямках: соціальна відповідальність людини, підприємств бізнесу, суспільства і держави в цілому [3, с. 120].

Важливі також і механізми взаємодії цих складників концепції соціально-економічного розвитку підприємства.

Економічний і соціальний складники, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові завдання, як реалізація довгострокового економічного зростання підприємства та працівників, підвищення їхнього добробуту. Проте у разі надання першочергових пріоритетів змінам у технічному та економічному складниках підприємство як соціально-економічна система гальмує свій соціальний розвиток, тим самим нагромаджуючи процеси саморуйнування у соціальному середовищі. Однією з проблем розвитку є наявність протиріч

між економічними інтересами підприємства на ринку та інтересами соціального розвитку працівників. До таких проблем можна віднести потребу у витратах для забезпечення соціального розвитку персоналу і підприємства у цілому.

Головною метою вдосконалення соціального управління колективу є підвищення соціального ефекту та рівня соціальної ефективності функціонування підприємства.

Ефективність соціального розвитку – характеристика соціального середовища підприємства, що виражає відповідність між впливом на персонал результатів соціальних заходів, у тому числі впровадження нових соціальних технологій, і витратами матеріально-фінансових й інших ресурсів на їхнє здійснення. Соціальна ефективність, її визначення й оцінка ґрунтуються на якісних показниках і визнанні пріоритетності соціальних цілей: чим більшою мірою той або інший захід сприяв рішенню конкретних соціальних проблем, тим він є більш соціально ефективним. Доцільно зазначити, що ці витрати необхідно розглядати у взаємодії всіх складників потенціалу підприємства. Ці кошти можна розглядати як необхідні інвестиції для забезпечення розвитку підприємства. Від якості трудових ресурсів залежить ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. Своєю чергою, соціальний розвиток підприємства передбачає забезпечення оплати, охорони, нормування праці, умов праці, соціальний захист і страхування робітників, а також підготовку та перепідготовку управлінського і виробничого персоналу. На думку науковців, економічний та соціальний складники підприємства тісно пов'язані між собою, тому важелі їх розвитку мають бути узгодженими і систематизованими [2, с. 76].

Варто систематизувати фактори, за допомогою яких можна об'єктивно регулювати соціально-економічний розвиток підприємства (табл. 2) [4].

Систематизація зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток підприємства, виглядає так (табл. 3).

Соціальний складник розвитку підприємства регулюється програмами та методами підвищення якості трудового життя персоналу, це: режим роботи; організація та безпечні умови праці; справедлива заробітна плата; забезпечення житлом; охорона здоров'я; оздоровлення і відпочинок; надання соціальних послуг; доступ до культурних цінностей; виробнича демократія й організація самоуправління [1, с. 12].

Під час управління соціальним розвитком підприємства керівництву потрібно сформулювати цілі, законності та принципи управління розвитком.

До основних цілей управління соціальним розвитком підприємства доцільно віднести: створення умов, що гарантують права і свободи працівників; забезпечення зростання культурного й освітнього рівнів працівників; створення безпечних умов праці та відпочинку персоналу; розвиток трудової, соціально-політичної, громадської й творчої активності працівників; соціальне нормування і регулювання працівників у колективі через формування колективних договорів і угод; залучення персоналу до нововведень.

До законностей управління соціальним розвитком підприємства варто віднести: пріоритет керівництва на виконання соціальних цілей; спеціалізацію і кооперацію праці за професійною спрямованістю; інтеграцію роботи підрозділів і працівників на підприємстві; зростання інтелектуальності праці працівників.

Таблиця 2

Класифікація факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток підприємства

Фактори	Внутрішні (мікроекономічні)	Зовнішні (макроекономічні)
Прямі	ресурсний потенціал; виробничий потенціал; інноваційний потенціал; інфраструктурний потенціал; фінансовий потенціал; трудовий потенціал	законодавство; грошово-кредитна політика; регіональна політика; податкова політика; інвестиційна політика
Непрямі	споживчий потенціал; екологічний стан; кримінальна стан суспільства; рівень соціальної напруги суспільства	політична ситуація; рівень міжрегіональних міжнародних зв'язків; нестабільна міжнародна ситуація

Таблиця 3

Соціальні фактори впливу на соціально-економічний розвиток підприємства

Зовнішні соціальні фактори	Внутрішні соціальні фактори
соціальна політика держави	інноваційно орієнтована соціальна політика
податкова політика держави	система управління за результатами діяльності підприємства
зайнятість населення	корпоративна соціальна відповідальність
система соціального захисту	корпоративне пенсійне забезпечення
система суспільних соціальних фондів	інвестиційна активність
соціальне партнерство	соціальні комунікації
засоби масової інформації	корпоративна культура
діяльність профспілок	профспілки, інтелектуальний капітал

Основними принципами управління соціальним розвитком підприємства повинні бути такі: системності, наукової обґрунтованості, демократизму, ефективності, конкуренції, мотивації, соціальної орієнтації управління, соціальної стабільності та соціальної відповідальності.

На жаль, система соціального захисту населення держави і працівників підприємства, що адекватна політичній, економічній ситуації та ринковому середовищу, дотепер не створена через складні соціально-економічні процеси, що супроводжуються зростанням безробіття, зубожінням значних верств населення, збільшенням заборгованості по соціальних виплатах, соціальним розшаруванням суспільства, скороченням тривалості життя, що, зрештою, призвело до значних утрат у кількості та якості людських ресурсів.

Соціальні механізми стимулювання персоналу підприємства спрямовані на: зниження плинності персоналу, стимулювання працівників до ефективної й якісної праці, запобігання стресам і конфліктам, залучення і закріплення на підприємстві кваліфікованих працівників [3, с. 96].

Отже, рівень соціального розвитку колективів підприємств у широкому значенні виражається сукупністю умов і відносин, що визначають життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток працівників даного підприємства,

характеризує досягнутий у колективі на певний проміжок часу рівень задоволення різних потреб людей, а також визначає й оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності й подальшого розвитку трудових колективів.

Висновки. Таким чином, у статті досліджено погляди науковців на сутність поняття соціально-економічного розвитку підприємств, уточнено власне розуміння терміну «управління соціально-економічним розвитком» підприємства в умовах ринку, що передбачає взаємозв'язок двох підсистем: економічної й соціальної, які є взаємозалежними. Саме соціально-економічний розвиток підприємств в умовах ринку зможе забезпечити ефективне управління та підвищення їх конкурентоспроможності.

Процес управління соціально-економічним розвитком підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності потребує подальшого вдосконалення. Для цього ми пропонуємо процес управління соціально-економічним розвитком підприємств, що охоплює чотири етапи: оцінювання конкурентного статусу підприємства і потенціалу соціально-економічного розвитку підприємства; вибір напрямів соціально-економічного розвитку підприємства; планування соціально-економічного розвитку підприємства; регулювання соціально-економічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Богатирьов І.О. Управління розвитком підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / І.О. Богатирьов ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 22 с.
2. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства / О.О. Бичков // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 73–77.
3. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации : учебник / И.Е. Ворожейкин. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 176 с.
4. Дакус А.В., Сімченко М.О. Економічний розвиток підприємств: сутність та визначення / А.В. Дакус, М.О. Сімченко // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2012. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf>.
5. Запасна Л.С. Економічна сутність розвитку підприємства / Л.С. Запасна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bashkevich/library/tez8.htm>.
6. Надтонка Т.Б., Амеліницька О.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: актуальність і проблеми дослідження / Т.Б. Надтонка, О.В. Амеліницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donntu.edu.ua>.
7. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp88/knp88_75-81.pdf.
8. Тюха І.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та прояви / І.В. Тюха // Ефективна економіка. – 2007. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1195>.
9. Череп А.В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : [монографія] / А.В. Череп, О.В. Лепьохін, І.О. Лепьохіна, Л.Г. Олейнікова. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.

Биловол Р. И.

Учебно-научный институт финансов, экономики и менеджмента
Полтавского национального технического университета имени Юрия Кондратюка

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Резюме

В статье определены подходы теоретиков и практиков к сущности понятия «социально-экономическое развитие» предприятия. Исследованы внешние и внутренние факторы, влияющие на регулирование социально-экономического развития предприятия, систематизированы цели, закономерности и принципы управления социально-экономическим развитием. Детализированы этапы процесса управления социально-экономическим развитием предприятий.

Ключевые слова: предприятие, управление, социально-экономическое развитие.

Bilovol R. I.

Educational and Scientific Institute of Finance, Economics and Management
Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN THE MARKET CONDITIONS

Summary

In the article, the theorist's and practitioner's approaches to the concept of essence "socio-economic development" of the enterprise were defined. External and internal factors influencing the regulation of socio-economic development of the enterprise were investigated as well as was systematized the goals, regularities, and principles of management of socio-economic development. Stages of the process of socio-economic development of the enterprises were detailed.

Keywords: enterprise, management, socio-economic development.

УДК 316.44

Близнюк Т. П.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПОКОЛІНСЬКА КУЛЬТУРА ПОКОЛІНЬ Х ТА Y В УКРАЇНІ: ЦІННІСНИЙ АНАЛІЗ

У статті на основі аналізу наукових робіт із теорії поколінь було сформовано список базових цінностей українських поколінь Х та Y. На основі емпіричного дослідження з використанням методики ціннісних орієнтацій М. Рокіча визначено базові цінності українських поколінь Х та Y. Шляхом порівняння результатів теоретичного та емпіричного аналізу сформовано перелік найбільш важливих базових цінностей українських поколінь Х та Y, які є основою їх поколінської культури.

Ключові слова: поколінська культура, теорія поколінь, базові цінності покоління, покоління Х, покоління Y, методика ціннісних орієнтацій М. Рокіча, термінальні цінності, інструментальні цінності.

Постановка проблеми. Теорія поколінь є однією з найбільш нових теорій циклічності розвитку, оскільки вона була сформульована в 90-х роках ХХ ст. Ця теорія активно використовується у соціології, маркетингу, управлінні персоналом, психології та інших сферах наукової діяльності. Між поколіннями постійно відбувається взаємодія, оскільки кожне попереднє покоління через свої дії (прогресивні або регресивні) формує наступне покоління, і цей процес відбувається постійно. Для зниження впливу негативних дій та збільшення позитивних факторів впливу попереднього покоління на суспільство необхідно досліджувати кожне покоління шляхом аналізу поколінської культури, носіями якої є дане покоління. Основою поколінської культури кожного з поколінь є перелік базових цінностей покоління, яке носієм цих цінностей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням характеристик сучасних поколінь у рамках сучасної теорії поколінь займалися її автори Н. Хоув та У. Штраус [12], однак вони

досліджували лише особливості поколінь американців. Такі вчені, як Ю. Астапова [1; 2], І. Вертенникова [3], М. Ісаєва [6], І. Костенко [8] та Н. Самоукіна [9], досліджували цінності кожного із сучасних поколінь, однак лише на основі теоретичних досліджень. В. Сьюмар [10] проаналізувала лише особливості кожного з сучасних поколінь у контексті їх політичної діяльності. Такі дослідники, як Р. Долженко [4], А. Ермоленко [5] та В. Кирвас [7], проаналізували лише цінності сучасного покоління Y.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти, пов'язані з описом поколінської культури поколінь Х та Y через призму базових цінностей, розглянуто не в повному обсязі, саме тому дана проблема є актуальною й потребує більш детального розгляду.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі поколінської культури українських поколінь Х та Y шляхом визначення базових цінностей, які характеризують представників цих поколінь в Україні, на основі теоретичних та емпіричних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначають Н. Хоув та У. Штраус [12], основою теорії поколінь є той факт, що системи цінностей у людей, які виростили в різні історичні періоди, тобто належать до різних поколінь, розрізняються досить сильно. Це пов'язано з тим, що цінності людини формуються не тільки в результаті сімейного виховання, а й під впливом суспільних подій, які відбуваються в період дорослішання людини, таких як економічні, соціальні, технологічні та політичні події. Саме тому визначальною характеристикою кожного покоління та його поколінської культури є перелік базових цінностей цього покоління.

На основі результатів аналізу теоретичних робіт учених [1–10; 12–14; 16], які досліджували особливості поколінь X та Y в Україні та за кордоном, було сформовано порівняльну характеристику особливостей поколінської культури поколінь X та Y, яка базується на порівнянні базових цінностей поколінь X та Y та умов й подій, які вплинули на формування цих цінностей у кожного з цих поколінь (табл. 1).

Однак необхідно також урахувати, що часові межі кожного покоління носять досить відносний характер, оскільки тривалість кожного покоління знаходиться в межах 20 ± 2 років, також має вплив на часові межі й регіональний аспект [13; 16]: у Західній Європі та США покоління X та Y починаються на декілька років раніше. У цілому можна відзначити, що вплив національних особливостей на перелік базових цінностей поколінь незначний, що було доведено в дослідженні, тому перелік базових цінностей поколінь X та Y в Україні та в інших країнах майже однаковий [16]. Відмінними у цих поколінь є лише перелік подій, які впливали на формування базових цінностей кожного з поколінь. Так, покоління X в Україні формувалося в досить специфічних умовах, які відрізнялися від умов формування цього покоління в Європі та США, оскільки воно було народжено в Україні ще під час СРСР, а сформовано від час розпаду СРСР [16]. Покоління Y в Україні формувалося більш під впливом загальних світових подій, ніж регіональних факторів.

Детально розглянемо особливості формування та базові цінності кожного з цих поколінь в Україні. Покоління X, яке було народжено в Україні в 1966–1986 рр., зростало під час закінчення

«холодної війни», війни в Афганістані, важких часів перебудови та тотального дефіциту, Чорнобиля, розпаду СРСР та створення незалежної держави – України [13; 16]. Значна кількість розлучень сформувала у зростаючого покоління X уміння бути гнучкими у відносинах з оточуючими, а постійна зайнятість батьків-трудоголів – самостійність, символом якою став ключ на ший. Більшість батьків (бебі-бумерів) уважала, що саме труднощі сформують їх дітей готовими для дорослого життя. Саме тому коли покоління X подорослішало, то перетворилося на покоління людей, які постійно готові до змін та розраховують лише на власні сили та досвід. Покоління X – це покоління індивідуалістів, які дуже рідко вдаються до сторонньої допомоги. Головна цінність у житті для цього покоління – це можливість вибору, а найкраща справа – це та, яка дає змогу виявити закладені в ньому творчі здібності, широту і нестандартність мислення, адже соціально-політичним тлом у часи їхнього формування були постійні зміни політичної, економічної та соціальної систем [10].

Однак водночас покоління X дуже цинічне й прагматичне. Саме це покоління в Україні формувалося й зростало в кардинально інших інформаційних, понятійних і культурних умовах, ніж у Європі та США [5; 16]. Виховані в умовах «залізної зависи», представники покоління X відчували на собі всі негативні наслідки перебудови, тотального дефіциту та Чорнобиля та були соціалізовані під час розпаду СРСР. Покоління X не відчувало повною мірою сутності поняття «патріотизм», тому батьківщиною для його представників є родина та близькі. Вони глобалісти, які не люблять бар'єрів та правил і саме тому ігнорують авторитети. Покоління X також дуже цінує час й намагається використовувати його як можна ефективніше, бо розуміє як швидко може все змінюватися [10]. Представники цього покоління вірять, що блискучу кар'єру можна побудувати тільки поступово та наполегливою працею, тому вони надійні працівники, які готові навчатися протягом усього свого життя та мають чітку цілеспрямованість [8]. Усі ці якості, які притаманні поколінню X, призвели до того, що саме його представники є успішними бізнесменами, про що свідчить й відповідна статистика. У 2016 р. в топі

Таблиця 1

Порівняльна характеристика поколінської культури поколінь X та Y в Україні: теоретичний аспект

Назва покоління	Роки народження	Основні події, що вплинули на формування покоління	Базові цінності покоління
Покоління X Невідоме покоління 13-е покоління «Самостійні» Покоління «з ключем на ший»	1966-1986	війна в Афганістані (1979-1989) перебудова (1985-1991) Чорнобиль (1986) тотальний дефіцит (1980-1990-ті) закінчення «холодної війни» (1991) СНД у СРСР (1989) наркотики в СРСР розпад СРСР й незалежність України (1991)	адаптивність та гнучкість у відносинах ігнорування авторитетів наполегливість надійність недостатність патріотизму орієнтація на сім'ю підприємництво й інноваційність прагматизм та цинізм свобода та самостійність творча реалізація цілеспрямованість
Покоління Y Покоління Мережі Покоління Міленіуму Нульові «Виживші» Покоління «великого пальця»	1987-2005	падіння народжуваності (1992-2005) політичні кризи в Україні (2013-14) антитерористична операція в Україні (з 2014) терористичні атаки у світі військові конфлікти у світі нові епідемії (атипова пневмонія та ін.) розвиток цифрових технологій глобалізація ера Google ера брендів	відповідальність вміння підкорятися наївність негайна винагорода комунікабельність патріотизм і мораль позитивність публічність самовпевненість технологічна природна грамотність

Джерело: розроблено автором

100 багатіших людей України за версією Forbes [11] представники покоління X отримали 49 позицій, а серед перших 10 місць три місця належать цьому поколінню: перше місце – Ринат Ахметов (1966 р. народження); п'яте місце – Юрій Косюк (1968 р. народження); дев'яте місце – Андрій Веревський (1974 р. народження).

Наявність у цьому рейтингу значної частки покоління бебі-бумерів (зайняло 51-у позицію) пов'язана зі злиттям економічного капіталу з політичним, як це відзначено аналітиками Forbes [11], оскільки значна частина багатіших людей України 2016 р., яка належить до покоління бебі-бумерів, має саме політичний капітал, а не економічний (який є наслідком ефективної підприємницької діяльності) на відміну від більшості представників покоління X у цьому рейтингу.

Покоління Y, яке було народжено в Україні в 1987–2005 рр., тільки закінчує формування своїх базових цінностей (2015–2017 рр.) і саме зараз активно дорослішає. Покоління Y зростає в умовах постійних терактів у світі, військових конфліктів, епідемій та стрімкого розвитку цифрових технологій [13]. Оскільки покоління Y зростає в епоху віртуального світу та комп'ютерів, їх технологічна грамотність носить інший (природний) характер на відміну від попередніх поколінь [14]. Представники цього покоління чудово орієнтуються в комп'ютерних мережах, розподіл життя на реальне та віртуальне для них досить умовний. Покоління Y надає перевагу віртуальному спілкуванню, яке є важливою частиною повсякденного життя, однак має схильність до командної співпраці, тому часто є учасником різних груп у соціальних мережах. Представники покоління Y є публічними людьми, тому активно діляться подіями, які відбуваються з ними кожного дня у соціальних мережах [5]. Це покоління активно використовує фотожаби, короткі відеоролики та різноманітні смайли як відображення своїх емоцій. Представники покоління Y є найбільш активними користувачами сучасних соціальних мереж і мобільного зв'язку, тому отримали назву покоління «великого пальця» (яким вони користуються для SMS-спілкування). Для покоління Y важливим є самовираження в спільноті, сформованій соціальними мережами та не обмеженій національними або регіональними межами [10].

Покоління Y формувалося під час терактів, військових конфліктів та епідемій, що вплинуло на їх прагнення отримувати задоволення від життя саме зараз, а не в довготривалій перспективі [8], однак ці ж умови сформували у цього покоління такі цінності, як громадянський обов'язок і мораль, відповідальність [5] та патріотизм. Батьки (представники покоління X) всіляко оберігали покоління Y, намагалися створити найбільш безпечні умови для їхнього зростання, оскільки самі не мали такої безпеки в дитинстві. Але, як результат, представники покоління Y наївні, схильні до підкорення, однак упевнені у власній цінності й важливості, завжди готові відстоювати свою точку зору [10]. Для цього покоління індивідуальність є нормою, яка не потребує доказів й ризиків [5], вони постійно намагаються підкреслити свою індивідуальність та особливості через зовнішній вигляд та поведінку.

Однією з найбільш універсальних методик дослідження цінностей особистості (групи особистостей) є методика вивчення ціннісних орієнтацій, розроблена М. Рокічем та заснована на прийомі прямого ранжирування списків цінностей, який складається із двох списків цінностей [15]: термінальних

(або цінностей-цілей) – переконання у тому, що якась кінцева мета індивідуального існування (наприклад, щасливе сімейне життя, мир у всьому світі) варта того, щоб її прагнути з особистої й суспільної точок зору; інструментальних (або цінностей-засобів) – переконання у тому, що якийсь образ дій (наприклад, чесність, раціоналізм) є кращим у будь-яких ситуаціях з особистої й суспільної точок зору.

У проведеному в листопаді 2016 р. опитуванні щодо базових цінностей поколінь X та Y приймало участь 235 респондентів (віком від 13 до 47 років), які проживають у місті Харкові. На основі результатів емпіричного дослідження цінностей представників поколінь X та Y було сформовано ієрархії термінальних та інструментальних цінностей цих поколінь в Україні, які наведено в табл. 2 та 3.

Таблиця 2
Класифікація термінальних цінностей українських поколінь X та Y за рівнем значимості (рангом)

Ранг	Цінність	
	Покоління X	Покоління Y
Найбільш значимі термінальні цінності		
1	Здоров'я	
2	Щасливе сімейне життя	Активне (цікаве) й діяльне життя
3	Любов	
4	Внутрішня гармонія	Щасливе сімейне життя
5	Матеріально забезпечене й комфортне життя	Внутрішня гармонія
6	Активне (цікаве) й діяльне життя	Справжня дружба
7	Цікава робота	Розвиток
Бажані, але не обов'язкові цінності		
8	Справжня дружба	Матеріально забезпечене й комфортне життя
9	Розвиток	Цікава робота
10	Пізнання	Свобода
11	Життєва мудрість	Життєва мудрість
12	Свобода	Продуктивне життя
Цінності з низьким рівнем бажаності		
13	Продуктивне життя	Пізнання
14	Суспільне визнання	Задоволення
15	Задоволення	Суспільне визнання
16	Творчість	Щастя інших
17	Прагнення краси	Творчість
18	Щастя інших	Прагнення краси

Джерело: розроблено автором

Проведений аналіз результатів анкетування дав змогу розкрити зміст і структуру ціннісних орієнтацій поколінь X та Y. Було встановлено, що домінуючими у житті цих поколінь є: здоров'я (фізичне та психологічне); сімейні цінності (створення сім'ї, продовження роду, турбота про батьків, любов); внутрішня гармонія (впевненість у собі, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів); активне (цікаве) й діяльне життя (повнота та емоційна насиченість життя). Однак для покоління X також важливими є відсутність матеріальних труднощів (матеріально забезпечене й комфортне життя) та наявність цікавої роботи, а для покоління Y важливими є справжня дружба (наявність гарних та вірних друзів) і розвиток (робота над собою, постійне фізичне і духовне вдосконалення). Ці термінальні цінності, які характерні лише для одного з поколінь, можна віднести до переліку їхніх базових цінностей.

Таблиця 3
Класифікація інструментальних українських цінностей поколінь X та Y за рівнем значимості (рангом)

Ранг	Цінність	
	Покоління X	Покоління Y
Найбільш значимі інструментальні цінності		
1	Чесність	Інтелект та освіченість
2	Інтелект та освіченість	Чесність
3	Відповідальність	Вихованість і ввічливість
4	Незалежність	Життєрадісність
5	Раціоналізм	Відповідальність
6	Вихованість і ввічливість	Раціоналізм
7	Життєрадісність	Акуратність (охайність)
Бажані, але не обов'язкові цінності		
8	Чуйність	Незалежність
9	Ефективність у справах	Старанність
10	Самоконтроль	Ефективність у справах
11	Сміливість у відстоюванні своєї думки, поглядів	Тверда воля
12	Тверда воля	Самоконтроль
Цінності з низьким рівнем бажаності		
13	Старанність	Сміливість у відстоюванні своєї думки, поглядів
14	Широта поглядів	Широта поглядів
15	Терпимість	Чуйність
16	Акуратність (охайність)	Терпимість
17	Високі запити	
18	Непримиренність до недоліків у собі та інших	

Джерело: розроблено автором

Досягнення поставлених цілей у житті представники поколінь X та Y бачать шляхом використання таких інструментів, як: чесність (правдивість, щирість), інтелект й освіченість (широта знань, висока загальна культура); відповідальність (почуття обов'язку, вміння тримати своє слово); раціоналізм (вміння тверезо і логічно мислити, приймати обдумані, раціональні рішення); життєрадісність (легка вдача і почуття гумору); вихованість і ввічливість (гарні манери). Однак для покоління X також важливим інструментом досягнення життєвих цілей є незалежність (здатність діяти самостійно, рішуче), а для покоління Y важливим є акуратність (уміння тримати

в порядку речі, порядок у справах). Ці інструментальні цінності, які характерні лише для одного з поколінь, можна віднести до переліку їхніх базових цінностей.

На основі проведеного аналізу теоретичних праць щодо базових цінностей українських поколінь X та Y та емпіричного дослідження ціннісних орієнтацій представників українських поколінь X та Y можна скорегувати перелік базових цінностей цих поколінь так: цінності (цілі та засоби), які є найбільш значимими лише для одного з проаналізованих поколінь, додати до переліку базових цінностей; цінності, які, відповідно до теоретичного підходу, були віднесені до базових цінностей одного покоління та визнані найбільш значимими іншим поколінням (як результат емпіричного дослідження), видалити з переліку базових цінностей. Тобто до переліку базових цінностей покоління X необхідно додати матеріально забезпечене й комфортне життя; наявність цікавої роботи й незалежність та видалити орієнтацію на сім'ю. А до переліку базових цінностей покоління Y необхідно додати справжню дружбу, саморозвиток та акуратність й видалити відповідальність та самовпевненість.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1) покоління X є адаптивним та гнучким у відносинах, надійним, наполегливим та цілеспрямованим. Головними для нього в житті є свобода, незалежність та самостійність. Робота для цього покоління, з одного боку, повинна бути цікавою та надавати можливість творчої реалізації, а з іншого – забезпечувати матеріально комфортне життя. Це покоління прагматичне й цинічне, яке ігнорує авторитети та має низький рівень патріотизму. Разом із цим це покоління талановитих підприємців та новаторів;

2) покоління Y є акуратним та наївним, досить покірним та позитивним. Для нього важлива справжня дружба, постійні комунікації та публічність. Під час пошуку роботи це покоління передусім відзначає можливість саморозвитку та наявність негайної винагороди. Це перше покоління людей із природною технологічною грамотністю та має високий рівень моралі та патріотизму.

Подальшим напрямом дослідження стане створення ціннісного профілю кожного із сучасних поколінь українців на основі визначених базових цінностей, які формують відповідну поколінську культуру кожного з поколінь.

Список використаних джерел:

1. Асташова Ю.В. Теория поколений в маркетинге / Ю.В. Асташова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – № 1. – Т. 8. – С. 108–114.
2. Асташова Ю.В. Поколенческий подход к сегментации потребителей в концепции маркетинга взаимодействия / Ю.В. Асташова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17883>.
3. Веретенникова И. Применение теории поколений для привлечения и развития персонала / И. Веретенникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://intservis.ru/article/index.php?id=136&print=1>.
4. Долженко Р.А. Трансформация системы управления персоналом в условиях роста доли работников, представителей «Поколения Y» (на материалах ОАО «Сбербанк России») / Р.А. Долженко // Управление корпоративной культурой. – 2015. – № 3. – С. 25–33.
5. Ермоленко А.Б. Розвиток національного освітнього простору в контексті надбань теорії поколінь / А.Б. Ермоленко // Вісник національного університету оборони. – 2015. – № 3(40). – С. 82–87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.iitta.gov.ua/11251.pdf>.
6. Исаева М.А. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува / М.А. Исаева // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – № 3. – С. 290–295.
7. Кирвас В.А. Формирование информационно-коммуникационной компетентности современных студентов с учетом особенностей поколения / В.А. Кирвас // Системы обработки информации. – 2014. – № 2. – С. 288–292 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/soi_2014_2_60.
8. Костенко И. Теория поколений и портрет современного молодого специалиста / И. Костенко // Независимый аудитор [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/870?view=material.

9. Самоукина Н. Теория поколений и управление персоналом в условиях кризиса / Н. Самоукина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://samoukina.com/index/publikaczii/stati/teoriya-pokolenij-i-upravlenie-personalom-v-usloviyah-krizisa.html>.
10. Сюмар В. «Третья волна», или Теория поколений в украинской политике / В. Сюмар // Украинская правда. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravda.com.ua/rus/articles/2013/10/7/6999421/?attempt=2>.
11. Forbes Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/ratings/4>.
12. Howe H. The Next 20 Years: How Customer and Workforce Attitudes Will Evolve / H. Howe, W. Strauss // Harvard Business Review. – 2007. – Vol. July-August. – P. 41–52.
13. Lepeyko T. Generational theory: value-oriented approach / T. Lepeyko, T. Blyznyuk // Business inform. – 2016. – № 11. – P. 24–31.
14. Prensky M. Digital Natives, Digital Immigrants // On the Horizon, NCB University Press. – 2001. – Vol. 9. – № 5 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nnstoy.org/download/technology/Digital+Natives+-+Digital+Immigrants.pdf>.
15. Rokeach M. The nature of human values / M. Rokeach. – New York: Free Press. – 1973. – 355 p.
16. Ueberwimmer M. Generational Theory: Cross-Cultural Approach / M. Ueberwimmer, T. Blyznyuk // Economics of development. – 2016. – № 2(78). – P. 44–48.

Близнюк Т. П.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ПОКОЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ПОКОЛЕНИЯ X И Y В УКРАИНЕ: ЦЕННОСТНЫЙ АНАЛИЗ

Резюме

В статье на основе анализа теоретических работ по теории поколений сформирован список базовых ценностей украинских поколений X и Y. На основе эмпирического исследования с использованием методики ценностных ориентаций М. Рокича определены базовые ценности украинских поколений X и Y. Путем сравнения результатов теоретического и эмпирического анализа сформирован перечень наиболее важных базовых ценностей украинских поколений X и Y, которые являются основой их поколенческой культуры.

Ключевые слова: поколенческая культура, теория поколений, базовые ценности поколения, поколения X, поколение Y, методика ценностных ориентаций М. Рокича, терминальные ценности, инструментальные ценности.

Blyznyuk T. P.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

GENERATIONAL CULTURE OF GENERATION OF UKRAINIAN GENERATIONS X AND Y: VALUE-ORIENTED ANALYSIS

Summary

In this research on the basis of the analysis of theoretical works in sphere of generational theory the list of the basic values of the Ukrainian generations X and Y was formed. On the basis of the empirical study with using M. Rokich's value orientations approach, the basic values of the Ukrainian generations X and Y were determined. By comparing the results of theoretical and empirical analysis the list of the most important basic values of Ukrainian generations of X and Y was formed, which is basis of their generational cultures.

Keywords: generational culture, generational theory, basic values of generation, generation X, generation Y, M. Rokich's value orientations approach, terminal values, instrumental values.

УДК 332.14

Васильців Т. Г.

РФ Національного інституту стратегічних досліджень, м. Львів

Рудковський О. В.

Хмельницький національний університет

Породко О. Ю.

Львівський торговельно-економічний університет

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Аргументовано необхідність використання лідерського потенціалу в системі управління персоналом підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Визначено передумови формування та реалізації на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу лідерського потенціалу. Показано взаємозв'язки та роль лідерського потенціалу в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств галузі. Визначено базові параметри реалізації потенціалу лідерства на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: потенціал лідерства, управління персоналом, підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Постановка проблеми. Україна володіє достатньо потужними можливостями з розвитку як підприємств зокрема, так і галузі готельно-ресторанного бізнесу загалом. Це пов'язано зі значною місткістю внутрішнього споживчого ринку, збільшенням внутрішніх туристичних потоків, певною зміною культурних цінностей. Проте забезпечити ефективний розвиток у майбутньому можливо за деяких умов, серед яких ключовими є якісний склад персоналу та вивірена стратегія розвитку бізнесу, яку цей же персонал визначив і здатен реалізувати на практиці. Як показує досвід успішно функціонуючих компаній, такі умови та можливості з'являються здебільшого у підприємств, де система управління персоналом сформована на засадах реалізації потенціалу лідерства. Водночас зауважимо, що реалізація потенціалу лідерства значною мірою залежить від якості інтелектуально-кадрового забезпечення підприємств. Проте результатів досліджень у цій сфері сьогодні недостатньо, що потребує додаткового обґрунтування теоретичних і прикладних засад реалізації потенціалу лідерства в системі управління персоналом підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління інтелектуальним та кадровим забезпеченням, а також упровадження лідерства на підприємствах широко досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: О. Азарян, Н. Власової, Д. Гілберта, Т. Громової, Л. Ларіної, С. Нестулі, О. Нестулі, Г. Андрощука, Е. Брукінга, Дж. Гелбрейта, Т. Стюарта, Д. Богині, М. Войнаренко, Г. Задорожного, Л. Федулової, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз основних праць у розрізі зазначених наукових напрямів дав змогу дійти висновку про те, що зарубіжними і вітчизняними вченими зроблено значний внесок у дослідження проблем інтелектуального та кадрового забезпечення суб'єктів господарювання. Водночас недостатньо дослідженими та єдино визнаними залишаються прикладні рекомендації з реалізації потенціалу лідерства в системі управління персоналом підприємств.

Мета статті полягає в обґрунтуванні засад реалізації потенціалу лідерства в системі управління персоналом підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах трансформації економічних відносин та переходу від постіндустріального до інформаційного суспільства посилюється важливість більш ефективного використання кадрового ресурсу та інтелектуального потенціалу підприємств.

Саме інтелектуальні ресурси все більше відіграють роль у формуванні конкурентних переваг, зростанні ринкової вартості підприємств. Таким чином, питання інтелектуалізації економічної діяльності потрібно розглядати як підґрунтя для формування інтелектуально-кадрового капіталу, який відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентних позицій та життєздатності підприємств. Але вирішення цих завдань значною мірою визначаються рівнем упровадження на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу потенціалу лідерства.

Головною передумовою реалізації на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу потенціалу лідерства вважаємо формування їх інтелектуально-кадрового капіталу як сукупності інтелектуальних ресурсів працівників (знання, вміння і можливості, освітньо-кваліфікаційний рівень), ефективності створення і використання об'єктів інтелектуальної власності, раціональності організаційної структури управління інноваційною та інтелектуальною творчою діяльністю персоналу для розвитку та підвищення ефективності технологічного процесу бізнесу.

Звідси теза про те, що інтелектуальний капітал – поняття ширше, ніж лише вміння і навички працівників, адже носіями інтелектуального капіталу ще є й власники та суб'єкти, що мають відношення до управління підприємством, значну роль тут відіграють соціальний капітал, а також інфраструктура та фінансово-ресурсне забезпечення накопичення й ефективного використання інтелектуально-кадрового капіталу підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

У процесі формування інтелектуально-кадрового капіталу необхідно враховувати специфічні умови, притаманні діяльності підприємства. З них, власне, й формуються основні особливості інтелектуального капіталу підприємств. Так, базовими схемами управління інтелектуально-кадровим капіталом підприємств сфери послуг на відміну від промислових підприємств є характеристики ділових якостей персоналу, його кваліфікація, здібність до праці, раціональність системи підготовки та перепідготовки кадрів, налагодженість відносин зі споживачами.

На відміну від промислових підприємств на підприємствах сфери послуг об'єктивно меншою мірою використовуються об'єкти промислової власності та елементи ноу-хау, тому більшість з елементів інтелектуального капіталу на цих підприємствах не тільки не враховується у бухгалтерському балансі, а й не оцінюється. Витрати на

тренінги, навчання персоналу, рекламні кампанії найчастіше розглядаються як поточні витрати, а не інтелектуальні інвестиції. Цю практику потрібно змінювати, керівництву підприємств готельно-ресторанного бізнесу потрібно ширше планувати і реалізовувати заходи програм розвитку інтелектуально-кадрового капіталу.

Додамо, що інтелектуально-кадровий капітал підприємства частіше не може бути відокремлений від його фізичного складника. Його можна придбати лише в складі підприємства загалом. Саме тому інтелектуально-кадровий капітал підприємства готельно-ресторанного бізнесу відзначається обмеженою ліквідністю на відміну від промислових підприємств. Йдеться й про те, що підприємства виробничого сектору більше використовують об'єкти промислової власності, які з використанням ліцензійних угод можуть продаватися або надаватися іншим суб'єктам у використанні. Сфера послуг ж у цьому аспекті більш залежна від таких об'єктів інтелектуальної власності, як комерційні позначення.

Варто зазначити, що елементи потенціалу лідерства на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу менше взаємопов'язані (наприклад, винахід та технологічний процес), тому під час інвестування в інтелектуально-кадровий капітал необхідно стежити за раціональністю інвестицій. Якщо для промислових підприємств такі інвестиції більш доречні в структурний капітал (в об'єкти інтелектуальної власності, оновлення технологій та виробничих процесів, активізацію НДКР), то для підприємств готельно-ресторанного бізнесу – у підготовку персоналу, автоматизацію технологічного процесу, формування позитивного іміджу підприємства, створення кваліфікованих зазначень надання послуг.

Отже, зазначені особливості потрібно враховувати під час формування ефективної системи управління лідерським потенціалом підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Разом із тим керівникам підприємств потрібно усвідомлювати й генеральну мету формування і реалізації інтелектуально-кадрового капіталу в системі функціонування і розвитку підприємства. Такою, беззаперечно, є вплив на забезпечення стійкої конкурентоспроможності підприємства як системи. Саме для цього й потрібне поєднання інтелектуального і кадрового капіталу. Важливо забезпечити його комплексний позитивний вплив на всі структурно-функціональні складники і напрями конкурентоспроможності підприємства та його послуг.

Звернімо увагу, що в аспекті стратегічного управління складниками конкурентоспроможності є загальне управління (ризиком, кадровим потенціалом, корпоративною культурою, організацією впровадження інновацій), фінансування (фінансова стійкість, ліквідність, управління грошовими потоками), маркетинг (аналіз ринку, вибір цільових сегментів ринку), торгово-технологічний процес (асортимент та якість послуг, управління запасами, розвиненість комерційних технологій), НДДКР (інноваційна активність, технічний рівень розробок, новизна). Два з цих чотирьох складників безпосередньо визначаються ефективністю використання інтелектуально-кадрового капіталу підприємства. Це системи загального управління та управління технологічним процесом. Але й фінансове забезпечення та маркетингова діяльність підприємства готельно-ресторанного бізнесу також потребують нових перспективних інноваційних рішень.

Але за такого підходу дієвість політики формування й ефективного використання лідерського потенціалу підприємства не послаблюється, а, навпаки, підсилюється, оскільки інноваційний потенціал або достатність науково-дослідних та конструкторських робіт залежать від наявності на підприємстві кваліфікованих працівників, фінансово-інвестиційного забезпечення та інноваційної мікроінфраструктури, розвиненості відносин з елементами зовнішнього інноваційного середовища.

Мабуть, є підстави визнати правомірність розширення функціонально-структурних складників конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, як от економічним потенціалом і ефективністю діяльності (активи, основний капітал, прибуток, частка ринку, обсяги доходу), ефективністю управління (форми організації і досвід функціонування елементів господарського механізму), фінансовим становищем (платоспроможність, кредитоспроможність, структура капіталу), репутацією підприємства, раціональністю ринкової стратегії та інноваційної діяльності, станом і кваліфікацією кадрів, що розглядаються в сучасній економічній літературі як напрями забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Звернімо увагу й на міжнародний досвід оцінювання та забезпечення конкурентоспроможності, де враховуються прибутковість інвестованого капіталу, продуктивність праці та ресурсів, раціональність асортиментної структури, якість товарів, структура та оборотність капіталу, потенціал майна та обсягів діяльності, активність та ефективність досліджень і впровадження інновацій, імідж перед споживачами і діловими партнерами, раціональність організації й управління підприємством, кваліфікація та професійний рівень персоналу, аспекти соціальної відповідальності та екологічності.

Таким чином, використання лідерського потенціалу важливе в системі формування конкурентних позицій підприємств готельно-ресторанного бізнесу. У табл. 1 представлено роль лідерського потенціалу та заходи, що сприяють його використанню, для зміцнення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Таким чином, для забезпечення конкурентоспроможності та стійкої життєздатності підприємств готельно-ресторанного бізнесу необхідне ефективне управління їх лідерським потенціалом. Це передбачає діяльність із його формування, використання та безпосередньо інтелектуалізації господарства. Процес формування лідерського потенціалу передбачає створення знань, досвіду, компетенції та творчих здібностей працівників підприємства, а також забезпечення досягнень в інформаційній, технологічній та інноваційній сферах.

Важливим є також і накопичення та ефективне використання інтелектуально-кадрового капіталу, суть якого полягає в організації таких умов на підприємстві, що будуть сприяти інтелектуальній творчості та впровадженню нових науково-технічних розробок, їх обліку і використанню в господарському процесі.

Проте все ж головним завданням є системна інтелектуалізація бізнесу. Це результат ефективності використання його інтелектуально-кадрового забезпечення та лідерського потенціалу: міри активності щодо розроблення й ефективної імплементації у технологічний процес результатів інноваційної та інтелектуальної творчої діяльності, їх поширеності та ролі у функціональних сферах, напрями діяльності, рівнях управління та елементах бізнесу.

Таблиця 1

Роль та напрями підвищення ефективності використання лідерського потенціалу для зміцнення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Складники конкурентоспроможності	Аспекти ролі лідерства	Заходи
Кадровий	Підвищення кваліфікації та розвиток персоналу, перетворення знань на нові результати інтелектуальної творчої діяльності, генерація знань та їх адаптація до потреб підприємства	Раціональне використання кадрового потенціалу, організація навчання персоналу, формування спонукальних мотивів та зацікавленості працівників для навчання та творчості
Інноваційний	Забезпечення інноваційності діяльності та розвитку підприємства, розроблення й упровадження інноваційних рішень щодо фінансів, маркетингу, асортиментної політики	Організація і проведення досліджень, науково-дослідних робіт для створення інновацій, сприяння формуванню інноваційної культури та інфраструктури на підприємстві
Організаційний	Збільшення доходу, підвищення ефективності комерційної діяльності, поліпшення інформаційно-консалтингового забезпечення	Раціоналізація процесу формування та ефективного управління інтелектуально-кадровим капіталом
Фінансовий	Збільшення обсягів матеріальних та нематеріальних активів, інтелектуально-кадрового капіталу, ефективне співвідношення власних і залучених коштів	Оптимізація структури витрат на персонал, інвестування в інвестиційно-інноваційні проекти, оцінювання та аналіз складників інтелектуально-кадрового капіталу
Соціальний	Зростання соціальної захищеності працівників та рівня оплати праці, поліпшення зайнятості, зростання трудової дисципліни	Надання соціального страхування, укладання колективних договорів, забезпечення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності
Маркетинговий	Збільшення ринкової вартості підприємства, інноваційне використання методів просування послуг, створення позитивного іміджу підприємства у зовнішньому середовищі	Відкриття нових способів просування послуг, оцінювання та розширення ринків, комплексний аналіз та моніторинг можливостей діючих ринків і конкурентів
Технологічний	Оптимізація технологічного та бізнес-процесів	Зростання ролі персоналу в оновленні технологічних процесів
Інформаційний	Освоєння сучасних інформаційних технологій, застосування інформаційних баз даних	Забезпечення необхідним рівнем знань та достатністю інформації, залучення нових інформаційних технологій

Саме тому пріоритети політики інтелектуалізації підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні передбачати: підвищення якості системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, удосконалення планування витрат на інтелектуалізацію та розвиток науково-дослідної сфери, поліпшення ресурсної забезпеченості науково-дослідної та інноваційної діяльності, підвищення ефективності функціонування наукової та інноваційної діяльності, зростання витрат та інвестицій на інтелектуалізацію комерційної господарської діяльності.

Таким чином, основними напрямками та засобами підвищення ефективності формування і використання лідерського потенціалу в системі політики забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного бізнесу визначимо: формування (розроблення стандартів, професійно-кваліфікаційної відповідності персоналу та формування, згідно з ними, кадрів; формування і реалізація програм підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; узгодження принципів корпоративної культури з інтелектуалізацією підприємства), накопичення та ефективне використання (реалізація внутрішніх і зовнішніх інноваційних та науково-дослідних проектів; стратегічне і тактичне планування заходів за всіма видами інновацій; запровадження практики моніторингу та діагностики обсягів і ефективності використання інтелектуально-кадрового капіталу), забезпечення інтелектуалізації (систематичне дослідження ринку інтелектуальної власності; обґрунтування перспективних напрямів досліджень і розробок у сфері інтелектуальної діяльності).

Зауважимо, що формування і використання лідерського потенціалу проявляється в довгостроковому часовому горизонті. Лідерський потенціал формується роками, натомість за належного підходу до управління цим процесом підприємство може розраховувати на значні позитивні наслідки його використання, пов'язані з кращою

(ніж у конкурентів) динамічною адаптивністю до умов конкуренції та розвитку споживчого ринку, вищою ефективністю та здатністю до збалансованого розвитку.

Розроблення стратегії формування та реалізації лідерського потенціалу пов'язане і з прийняттям рішень щодо нагромадження, поширення і використання знань, підвищення кваліфікації працівників, формування навиків саморозвитку, реалізації програм формування кадрового резерву, ротації працівників, розвитку навиків праці в колективі. За такого підходу формування та ефективного управління лідерським потенціалом сприяє постійному вдосконаленню інноваційної діяльності підприємства, створенню для цього належного інтелектуально-кадрового підґрунтя.

Приведені вище міркування дають змогу зробити висновок про те, що розвиток і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств готельно-ресторанного бізнесу потребує більш інтенсивного формування і використання їх лідерського потенціалу, створення відповідних зовнішніх умов формування і розвитку, аби вони стали рушійною силою розвитку підприємств і забезпечували їх розвиток та конкурентоспроможність. Керівництво підприємств готельно-ресторанного бізнесу повинне передусім усвідомити роль лідерського потенціалу і розробити відповідні заходи, а в подальшому їх реалізувати.

Стратегічними пріоритетами формування та реалізації на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу лідерського потенціалу доцільно визначити: поліпшення забезпеченості підприємств кваліфікованими кадрами та інтелектуальним капіталом, посилення стабільності персоналу та підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, забезпечення підприємств ефективною та продуктивною працею, соціальним захистом, навчанням та розвитком персоналу, його інноваційної активності. За цими напрямками слід реалізувати

низку головних заходів, що дасть змогу комплексно підійти до реалізації політики у цій сфері.

Одним із найважливіших завдань управління лідерським потенціалом на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу є їх інтелектуалізація як процес якісних і кількісних структурних змін щодо формування і реалізації інтелектуального потенціалу, збільшення частки інтелектуально-кадрового забезпечення та результатів інтелектуальної творчої діяльності в усіх функціональних сферах та компонентах внутрішньої структури бізнес-процесів. Це стосується формування, накопичення та ефективного використання, забезпечення інтелектуалізації підприємства, його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки. Потенціал лідерства в умовах екстенсивного типу розвитку готельно-ресторанного бізнесу та зростаючого рівня конкуренції набуває все більшого значення. Стратегічними пріоритетами реалізації потенціалу лідерства підприємств готельно-ресторанного бізнесу є: підвищення якості системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, удосконалення планування витрат на інтелектуалізацію та розвиток науково-дослідної сфери, поліпшення ресурсної забезпеченості науково-дослідної та інноваційної діяльності, підвищення ефективності функціонування наукової та інноваційної діяльності, зростання витрат та інвестицій на інтелектуалізацію комерційної господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Власова Н.О. Трудовий потенціал як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств торгівлі / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова, В.Ю. Андросов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 75–83.
2. Гринкевич С.С. Пріоритетні напрями відтворення трудового потенціалу торговельних підприємств / С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль, І.М. Камарчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 71–76.
3. Громова Т.М. Торгівля як інституціональна форма функціонування сфери обігу : [монографія] / Т.М. Громова. – Чернівці : Ранок, 2009. – 174 с.
4. Забродська Г.І. Інтегральна оцінка стану формування «людського фактора» на підприємствах роздрібно торгівлі на основі методу аналізу ієрархій / Г.І. Забродська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 406–416.
5. Ляш О.І. Трансформація системи соціальної безпеки України: регіональний вимір : [монографія] / О.І. Ляш. – Львів : ПАІС, 2012. – 592 с.
6. Мандрик О.Я. Характеристика структурних складників інтелектуально-кадрового забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства / О.Я. Мандрик // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 65–68.
7. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : [монографія] / За ред. В.В. Апопії та І.М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
8. Тимохіна О.О. Методи кадрового забезпечення торговельних підприємств у взаємозв'язку із діючою кадровою політикою / О.О. Тимохіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 75–78.

Васильців Т. Г.

РФ Национального института стратегических исследований, г. Львов

Рудковский А. В.

Хмельницкий национальный университет

Породко О. Ю.

Львовский торгово-экономический университет

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЛИДЕРСТВА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

Резюме

Аргументирована необходимость использования лидерского потенциала в системе управления персоналом предприятий гостинично-ресторанного бизнеса. Определены предпосылки формирования и реализации на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса лидерского потенциала. Показаны взаимосвязи и роль лидерского потенциала в обеспечении конкурентоспособности предприятий отрасли. Определены базовые параметры реализации потенциала лидерства на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: потенциал лидерства, управления персоналом, предприятия гостинично-ресторанного бизнеса.

Vasylytsiv T. G.

Regional branch of the National Institute for Strategic Studies in Lviv

Rudkovsky O. V.

Khmelnytsky National University

Porodko O. Yu.

Lviv Trade and Economic University

THE LEADERSHIP POTENTIAL ON HOTEL-RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES PERSONAL MANAGEMENT SYSTEM REALIZATION

Summary

The necessity of using the leader's potential in the personnel management system of the hotel and restaurant business is argued. The preconditions for the formation and realization of the hotel-restaurant business of the leadership potential are determined. Interrelation and role of leadership potential in ensuring the competitiveness of enterprises in the industry are shown. The basic parameters of realization of leadership potential in hotels and restaurants business are determined.

Keywords: leadership potential, personnel management, hotel and restaurant business enterprises.

УДК 336.72

Вахлакова В. В.

Донбаський державний технічний університет (м. Лисичанськ)

АНАЛІЗ ОБРУНТОВАНІСТІ МЕТОДИК ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті надано результати аналізу наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства та методик, у яких реалізовано концепти цих підходів: орієнтація більшості методик на отримання умовних кількісних оцінок, переважно емпіричний характер методик, їхня слабка обґрунтованість. Показано, що обґрунтованість методик оцінювання економічної безпеки підприємства забезпечує поєднання під час вибору концептів наявних підходів до оцінювання вибраного статусу поняття «економічна безпека підприємства» та імперативних понять підходу до дослідження економічної безпеки підприємства. Запропоновано встановлення сполучення підходу до оцінювання зі статусом поняття «економічна безпека підприємства» з підходом до дослідження економічної безпеки підприємства за допомогою відповідних матриць.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, оцінювання, підхід, концепт, методика, обґрунтованість.

Постановка проблеми. Важливість оцінок економічної безпеки підприємства не потребує доказів, вона безсумнівна, адже саме такі оцінки є підставою прийняття рішень у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства.

Оцінки економічної безпеки підприємства мають бути якісними. Якість оцінок економічної безпеки підприємства означає, що вони є достовірними, правильно інтерпретованими, своєчасними та повними. В отриманні якісних оцінок економічної безпеки підприємства важлива роль належить методиці оцінювання, її якості, якості використаних даних та правильності інтерпретації оцінок. Водночас методика оцінювання економічної безпеки підприємства не може бути надмірно складною, трудомісткою. У такому разі витрати часу та ресурсів на використання методики будуть значно перевищувати результати її використання.

Оцінювання економічної безпеки підприємства належить до тих питань економічної безпекології мікрорівня, щодо яких існують численні дослідження, автори яких використовують свої або найпоширеніші методики оцінювання. Сьогодні кількість таких методик є значною, що зумовлює необхідність їхнього критичного аналізу, в межах якого необхідно виявити переваги методик, їхні обмеження та встановити умови, за яких яскраво виявляються переваги та нівелюються обмеження таких методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методики оцінювання економічної безпеки підприємства численні, тому аналіз змісту кожної з них невиправданий з огляду на великий ступінь повторювальності аналітичних операцій у цих методиках. Розглядати має сенс не самі методики оцінювання економічної безпеки підприємства, а підходи, на яких ці методики базуються. Більш доцільним є аналіз застосовності у методиках наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства, адже будь-яка методика оцінювання економічної безпеки підприємства формується у межах певного підходу до її оцінювання, базується на його основних концептах та виступає способом їхньої об'єктивізації (тобто формою практичного застосування).

Підхід до оцінювання економічної безпеки підприємства являє собою сукупність однотипних прийомів та способів вимірювання економічної безпеки, отримання її оцінок (кількісних або якісних), результати інтерпретації яких виступають підставою прийняття рішень у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства. Кожен із наяв-

них підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства базується на використанні відповідного інструментарію [1, с. 239].

Спроби узагальнити та впорядкувати підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства, встановити взаємозв'язок між ними і в такий спосіб вирішити проблему забезпечення деякої єдності в оцінюванні в економічній безпекології достатньо численні й різноманітні за результативністю, масштабом узагальнення, глибиною аналізу та інтерпретацією його результатів [2–12].

В оцінюванні економічної безпеки підприємства сьогодні чітко вирізняються кілька підходів. Автор кожного впорядкування включає до аналізованого переліку свій набір підходів. Кожному з підходів властиві свої достоїнства і обмеження, але жоден із них не визнаний досконалішим порівняно з іншими [1, с. 239], а тому в переважній більшості проаналізованих підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства увага акцентується на достоїнствах та обмеженнях того чи іншого підходу, але практично не досліджуються умови, за яких доцільно побудувати методику на базі того чи іншого підходу.

Отже, за результатами аналізу наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства є підстави стверджувати про невирішеність цієї проблеми і доцільність продовжити дослідження за цією тематикою.

Мета статті полягає в аналізі обґрунтованості використання концептів наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства у відповідних методиках.

Виклад основного матеріалу дослідження. До найпоширеніших підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства належать функціональний, індикаторний, експертний, ресурсний, вузькофункціональний. Значно рідше зустрічаються матричний [13] та узагальнювальний підходи. Поширення підходів під час створення методичної бази оцінювання економічної безпеки підприємства, ступінь розробленості, їхня придатність до практичного застосування різні. Внаслідок абсолютно різної інструментальної бази та форми представлення оцінок економічної безпеки підприємства наявні підходи до оцінювання не конкурують між собою [1, с. 239].

В основу переважної більшості оприлюднених методик оцінювання економічної безпеки підприємства покладено концепти функціонального підходу. Хронологічно він з'явився першим, багато в чому повторюючи та копіюючи наявні підходи до квантифікації інших явищ або процесів у діяльності підприємства.

За Г.В. Козаченко, поширеність функціонального підходу під час створення методик оцінювання економічної безпеки підприємства зумовлена звичним ходом оцінних розрахунків, їхньою простотою, можливістю використати для визначення комплексних показників за кожним функціональним складником одиничні показники, які є у звітності підприємства або для розрахунку яких є необхідні дані, можливістю вибору показників або їхнього конструювання, можливістю використати за кожним функціональним складником будь-які показники [1, с. 241].

Індикаторний підхід поширення в оцінюванні економічної безпеки підприємства не отримав. Очевидними причинами цього слід визнати поки ще не подолані складності у його застосуванні [1, с. 245]. Індикаторний підхід, так само як і функціональний, потребує виконання допоміжних операцій, які також певною мірою спотворюють остаточні оцінки економічної безпеки підприємства.

Докладний аналіз достоїнств та обмежень функціонального та індикаторного підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства виконано Г.В. Козаченко та Ю.С. Погореловим [1].

Близьким за змістом розрахункових процедур до функціонального є вузькофункціональний підхід до оцінювання економічної безпеки підприємства, під час застосування якого увагу сконцентровано, як правило, на фінансовому складнику економічної безпеки підприємства [14–18]. Оцінювання економічної безпеки підприємства за вузькофункціональним підходом за розрахунковими процедурами складом використовуваних показників дуже нагадує аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Звичайно, показники фінансової діяльності підприємства є багатоінформативними, їхнє значення надає змогу отримати уявлення про фінансовий стан підприємства, але ототожнювати фінансовий стан підприємства та стан його економічної безпеки навряд чи доцільно. Фінансовий стан підприємства та стан його економічної безпеки характеризують окремі аспекти умов та результатів його діяльності, але все ж такі йдеться про різні аспекти.

За результатами аналізу наявних підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства та методик, що їх реалізують, доцільно зробити такі висновки.

Економічна безпека підприємства (поряд із конкурентоспроможністю підприємства, ефективністю управління ним тощо) є результатом численних керованих і некерованих процесів, що постійно, з певною періодичністю або випадково перебігають у внутрішньому і зовнішньому середовищі його діяльності. Виміряти такий результат і представити його за допомогою одного або кількох показників дуже складно. Наявні спроби зробити це призводять до отримання умовної і часто деяким чином спотвореної оцінки. Але керівники підприємства значно більше довіряють кількісним показникам та результатам їхнього аналізу, а тому прагнуть отримати кількісні оцінки всіх явищ, процесів, впливу певних чинників, характеристик тощо, а не лише тих, де, дійсно, кількісні оцінки є об'єктивними і відображають реальність.

Прагнення вимірювати в усіх аспектах діяльності та управління підприємством поширюється й на оцінювання економічної безпеки підприємства, що передбачає наявність спеціальних процедур на отримання кількісних оцінок економічної безпеки (поєднані у межах певної методики) та

правил їхньої інтерпретації, серед яких найчастіше зустрічаються співвідношення з деяким еталоном або аналогічними оцінками попереднього періоду (за умови використання тих самих спеціальних процедур).

Методики оцінювання економічної безпеки підприємства, в основу яких покладено функціональний, індикаторний або вузькофункціональний підходи, спрямовані на отримання кількісної оцінки економічної безпеки підприємства, яку представляє інтегральний або результуючий показник. Як правило, такий показник економічної безпеки підприємства описує її рівень і найчастіше надається у частках одиниці (або у балах). Правила інтерпретації оцінок економічної безпеки підприємства у такому разі дуже прості: чим ближче рівень економічної безпеки до одиниці, тим міцнішою вважається економічна безпека підприємства.

Інтегральний показник економічної безпеки підприємства, як правило, розраховується в частках одиниці. За його значенням можна лише отримати уявлення про рівень економічної безпеки підприємства – високий або низький – і простежити динаміку цього показника (за умови дотримання тієї ж самої методики його розрахунку та зіставності використаних одиничних показників). Для з'ясування причин низького або високого рівня економічної безпеки приходиться повертатися до комплексних показників кожного функціонального складника. Але навіть вони, представлені також у частках одиниці, також малоінформативні, тому виникає необхідність їхнього розкладання на одиничні показники. Така зворотна послідовність аналітичних дій, по-перше, деяким чином суперечить логіці оцінювання: спочатку одиничні показники згортаються, визначається зрештою один – інтегральний показник, але для ідентифікації стану економічної безпеки підприємства необхідно у зворотній послідовності розгорнути комплексні та інтегральні показники. По-друге, такі дії призводять до необхідності зрештою аналізувати значну кількість одиничних показників за функціональними складниками. За функціональним підходом до оцінювання економічної безпеки підприємства розглядаються від п'яти до дев'яти функціональних складників. Виявити якісь тенденції зміни економічної безпеки за допомогою множини одиничних показників, значення яких іноді свідчать про різноспрямовані явища, дуже складно. Для цього потрібні зусилля кваліфікованих фахівців з економічної безпеки підприємства, що змушені будуть працювати тривалий час. Не виключено, що після такого тривалого періоду їхні висновки та рекомендації вже будуть не потрібні – час може бути упущеним.

Сам по собі показник «рівень економічної безпеки підприємства» за змістом є малоінформативним: він лише дає змогу ідентифікувати певний стан економічної безпеки підприємства і не надає цілісного уявлення про цей стан, про причини, що призвели до нього. Для того щоб з'ясувати причини, які зумовили той чи інший рівень економічної безпеки підприємства, потрібні аналітичні процедури, які за змістом є зворотними тим, які виконуються для отримання інтегрального або результуючого показника економічної безпеки підприємства.

Отже, кількісна оцінка економічної безпеки підприємства, яку дають змогу отримати методики, що базуються на функціональному, індикаторному та вузькофункціональному підходах, є

результатом багатьох розрахунків та допоміжних операцій. У цілому вважаємо, що прагнення до отримання лише кількісних оцінок економічної безпеки підприємства, що передбачає більшість методик оцінювання, далеко не завжди є виправданим. Але можливість кількісних оцінок в отриманні цілісного уявлення про економічну безпеку підприємства є обмеженими, для цього потрібні додаткові аналітичні інструменти.

Значно більші можливості в отриманні загального якісного судження про економічну безпеку та можливі вектори її зміни надають методики оцінювання, основою яких є матричний підхід [13]. Профілювання дає змогу за результатами наочного розташування квадрантів простих матриць отримати уявлення про економічну безпеку підприємства та «вузькі» місця в ній. Чим більше складено простих матриць, тим більш повним є якісне судження про економічну безпеку підприємства. Такого судження у переважній низці випадків цілком достатньо для формування векторів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства.

У наявних методиках оцінювання економічної безпеки підприємства, в яких реалізовано концепти основних оцінних підходів, майже не враховано сутність феномена економічної безпеки, через що вони переважно мають емпіричний характер, є неповними і часто поверхневими, оскільки копіюють оцінні процедури, які розроблено для оцінювання інших результатів та характеристик діяльності підприємства.

Загальним недоліком, що притаманний більшості методик оцінювання економічної безпеки підприємства, незалежно від того, концепти якого підходу в них реалізовано, є відсутність обґрунтування, яке має виходити зі змістового пояснення феномену економічної безпеки підприємства, тобто з того, як розглядається цей феномен, у межах якого підходу він вивчається.

Змістове пояснення феномену економічної безпеки підприємства містить атрибут (або статус) поняття «економічна безпека підприємства», яке пояснюється за допомогою імперативних понять певного підходу до дослідження економічної безпеки підприємства. О.В. Ілляшенко з використанням іманентного підходу показала, що економічну безпеку підприємства можна розглядати як стан, потребу, здатність підприємства, умову його діяльності, характеристику (умов діяльності підприємства або діяльності підприємства) [19, с. 21]. Завдяки цьому уточняється предмет оцінювання: залежно від статусу поняття «економічна безпека підприємства» економічна безпека підприємства може оцінюватися як стан підприємства, як задоволення його потреби, як міра вияву здатності підприємства, як наявність умови діяльності підприємства.

У сучасних методиках оцінювання економічної безпеки підприємства предмет оцінювання, як правило, не позначений, уважається за умовчанням, що він інтуїтивно зрозумілий, а тому пояснень не потребує. За результатами аналізу оцінних процедур у сучасних методиках оцінювання економічної безпеки підприємства можна дійти висновку, що здебільшого економічна безпека підприємства розглядається в них як стан підприємства, який описується певними параметрами. Такими параметрами є показники діяльності підприємства, з якими здійснюються відповідні операції, які реалізують концепти того чи іншого підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства. Причому в методиках найчастіше не дове-

дено, що вибрані показники можуть виконувати роль параметрів безпечного стану підприємства. Відсутність такого обґрунтування призводить до того, що оцінні процедури часто нагадують прийомом та операціями техніко-економічного та фінансового аналізу діяльності підприємства.

Економічна безпека підприємства у тому чи іншому статусі може розглядатися у межах кількох підходів: захисного, ресурсного, діяльнісного або гармонізаційного [20; 21]. Підхід у даному разі розглядається як комплекс методологічних принципів, загальних та спеціальних методів і прийомів дослідження, оцінювання та забезпечення економічної безпеки підприємства, які реалізують імперативні поняття того чи іншого підходу. Як результат, оцінювання економічної безпеки підприємства абсолютно не пов'язане з головними імперативами того чи іншого підходу до її дослідження.

У досліджуваному аспекті методичного забезпечення оцінювання економічної безпеки підприємства необхідно відзначити практично поодинокі методики, які розроблено в контексті того чи іншого підходу до дослідження економічної безпеки підприємства. Йдеться про найпоширеніший підхід – захисний. Так, Н.П. Карачина запропонувала методичний підхід до оцінювання економічної безпеки підприємства, в якому предметом оцінювання є стан безпеки (захищеності) підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [5]. Відмітними рисами розробленого Н.П. Карачиною методичного підходу є незначна кількість показників, що надає можливість застосовувати його за умов обмеженого доступу до інформаційної бази підприємств, установлені чіткі фіксовані межі стану захищеності підприємства, можливість порівняння різнотермінових оцінок стану економічної безпеки підприємства.

Але напрацювання Н.П. Карачиною щодо обґрунтування методики оцінювання економічної безпеки підприємства є радше винятком, аніж загальною тенденцією у створенні методологічних засад оцінювання в економічній безпекології мікрорівня.

І статус поняття «економічна безпека підприємства», і підхід, у межах якого вивчається цей феномен, мають бути обов'язково враховані спочатку під час вибору підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства, а потім – і в реалізації основних концептів вибраного підходу в методиці оцінювання, адже, по суті, саме вони формують умови, за яких доцільне використання того чи іншого підходу, за яких максимально повно можна використати достоїнства підходів та нівелювати їхні обмеження.

Початковим кроком у визначенні умов, за яких доцільне використання певного підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства, є встановлення його сполучення зі статусом поняття «економічна безпека підприємства» та підходом до дослідження економічної безпеки підприємства. Для визначення такого сполучення доцільно застосовувати відповідні матриці (рис. 1 та 2). У наданих матрицях прийнято такі пояснення: 1 – функціональний; 2 – індикаторний; 3 – вузькофункціональний; 4 – експертний; 5 – матричний; 6 – динамічний (аналіз динаміки показників); X – застосування підходу для даного статусу недоцільно (або безрезультативне); • – застосування підходу для даного статусу можливе; •• – застосування підходу для даного статусу доцільне; ••• – застосування підходу для даного статусу є найдоцільнішим.

Статус	Підхід до оцінювання економічної безпеки підприємства					
	1	2	3	4	5	6
Стан підприємства	X
Потреба підприємства	X
Здатність підприємства	X
Умова діяльності підприємства	X	..	X	.	.	.
Характеристика результатів діяльності підприємства	.	..	X

Рис. 1. Матриця вибору підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства залежно від статусу поняття «економічна безпека підприємства»

Підхід до дослідження економічної безпеки підприємства	Підхід до оцінювання економічної безпеки підприємства					
	1	2	3	4	5	6
Захисний
Ресурсний	X	.	.	X
Діяльнісний	X	X
Гармонізаційний	X	..	X	.	.	.

Рис. 2. Матриця вибору підходу до оцінювання економічної безпеки підприємства залежно від підходу до її дослідження

Як видно з даних матриць на рис. 1 та 2, кожен із відомих підходів до оцінювання економічної безпеки підприємства різною мірою придатний до того

чи іншого предмета оцінювання, який представлений статусом поняття «економічна безпека підприємства» та підходом до дослідження економічної безпеки підприємства. І таку придатність необхідно враховувати під час розроблення методики оцінювання економічної безпеки підприємства, що дасть змогу пристосувати її до конкретних умов оцінювання, позбавить неправдивої універсальності.

Висновки. Якість оцінок економічної безпеки підприємства залежить від кількох важливих чинників: якості використовуваної методики, якості її інформаційного забезпечення, правильності виконання розрахункових операцій та дотримання правил інтерпретації їхніх результатів. Визначальною у цьому переліку є методика оцінювання економічної безпеки підприємства, якість якої, своєю чергою, визначається низкою параметрів. Сьогодні в економічній безпекології мікрорівня такі параметри та способи встановлення ним пропонованої методики оцінювання економічної безпеки підприємства поки ще відсутні. Але першим кроком на шляху визначення відповідності цієї методики певним вимогам (або параметрам) може стати встановлення сполучення підходу до оцінювання зі статусом поняття «економічна безпека підприємства» та підходом до дослідження економічної безпеки підприємства. Для цього доцільне використання пропонованих матриць. Але цим кроком обмежуватися не слід, потрібні подальші дослідження з визначення валідності методики оцінювання економічної безпеки підприємства, її відповідності заданим вимогам та умовам застосування.

Список використаних джерел:

1. Козаченко Г.В. Оцінювання економічної безпеки підприємства: аналіз основних підходів / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов // Менеджмент безпеки держави, регіону, підприємства: проблеми і виклики сьогодення : [монографія] ; за заг. ред. З.Б. Живко, І.Г. Бабець. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – С. 238–251.
2. Дяченко К.С. Методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємств будівельної галузі / К.С. Дяченко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5(24). – С. 31–36.
3. Ібрагімов Е.Е. Систематизація методичних підходів оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Е.Е. Ібрагімов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 13. – Ч. 1. – С. 90–92.
4. Іванюта Т.М. Методичні підходи до аналізу економічної безпеки підприємства / Т.М. Іванюта // Вісник Одеського нац. ун-ту. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 1/1. – Т. 18. – С. 137–141.
5. Карачина Н.П. Методичний інструментарій оцінювання економічної безпеки підприємства / Н.П. Карачина // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 302–309.
6. Ковальчук Н.О. Підходи щодо оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств / Н.О. Ковальчук, А.Г. Корбутяк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 249–254.
7. Коваленко В.В. Методичні підходи щодо діагностики рівня економічної безпеки підприємства / В.В. Коваленко // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 85–88.
8. Марущак С.М. Проблеми застосування існуючих методик оцінки економічної безпеки діяльності підприємств / С.М. Марущак // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Економіка». – 2010. – Т. 145. – Вип. 132. – С. 115–119.
9. Піратінська І.В. Систематизація підходів до оцінки економічної безпеки будівельних підприємств / І.В. Піратінська // Комунальне господарство міст. – 2012. – № 106. – С. 266–271.
10. Ткаченко А.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 101–106.
11. Шергіна Л.А. Методичні засади оцінювання рівня економічної безпеки підприємства: показники, критерії ефективності / Л.А. Шергіна, Т.В. Кузнецова // Формування ринкової економіки. Спец. вип. : у 2-х ч. Ч. 2. Економіка підприємства: теорія і практика. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 203–212.
12. Якубович З.В. Недоліки методик оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення / З.В. Якубович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12384/1/012_Nedol%D1%96ki%20metodik_71_76_704.pdf.
13. Козаченко Г.В. Естиметодологічний аспект в економічній безпекології / Г.В. Козаченко // Проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 167–173.
14. Вергун А.М. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / А.М. Вергун, К.В. Стріжко // Ефективна економіка. – 2015. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>.
15. Кузенко Т.В. Узагальнення підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства / Т.В. Кузенко, О.П. Полтініна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/6_NITSHB_2011/Economics/10_80537.doc.htm.
16. Павлюк Ю.В. Методика оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Павлюк, О.А. Лактіонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%BD%D0%B0/Downloads/812-1647-1-SM.pdf>.
17. Рега М.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / М.В. Рега, А.О. Іванова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 21(994). – С. 29–37.

18. Сиволап Л.А. Аналіз методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / Л.А. Сиволап // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18. – № 2. – С. 234–238.
19. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства : [монографія] / О.В. Ілляшенко. – Харків : Мачулін, 2016. – 504 с.
20. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: аналіз наявних визначень / Г.В. Козаченко, Т.М. Адаменко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – № 1(69). – С. 90–95.
21. Погорелов Ю.С. Проблемы формирования методологического базиса науки об экономической безопасности предприятия / Ю.С. Погорелов, Т.М. Адаменко // Новая экономика. – 2015. – № 2(66). – С. 173–181.

Вахлакова В. В.

Донбасский государственный технический университет

АНАЛИЗ ОБОСНОВАННОСТИ МЕТОДИК ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье представлены результаты анализа существующих подходов к оцениванию экономической безопасности предприятия и методик, в которых реализованы концепты этих подходов: ориентация большинства методик на получение условных количественных оценок, преимущественно эмпирический характер методик, их слабая обоснованность. Показано, что обоснованность методик оценивания экономической безопасности предприятия обеспечивает сочетание при выборе концептов существующих подходов к оцениванию выбранного статуса понятия «экономическая безопасность предприятия» и императивных понятий подходов к исследованию экономической безопасности предприятия. Предложено сочетать подход к оцениванию со статусом понятия «экономическая безопасность предприятия» с подходом к исследованию экономической безопасности предприятия с помощью соответствующих матриц.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, оценивание, подход, концепт, методика, обоснованность.

Vahlakova V. V.

Donbass State Technical University

ANALYSIS OF VALIDITY OF METHODS OF EVALUATION OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Summary

There are results of analysis of existing approaches to evaluate enterprise economic security and methods based on such approaches considered in the article. There are features of methods to evaluate enterprise economic security analyzed in the article: orientation of majority of methods to calculate conditional quantitative evaluations, mainly empirical character of methods, and their weak validity. It is shown that validity of methods of enterprise economic security evaluation provides combining in choosing concepts of existing approaches to evaluate chosen status on notion “enterprise economic security” and imperative notions of approaches to research enterprise economic security. There is idea suggested in the article to combine approach to evaluation with status of notion “enterprise economic security” and approach to research enterprise economic security using made matrixes.

Keywords: enterprise, economic security, evaluation, approach, concept, method, validity.

УДК 330

Вострякова В. Ю.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДРУНТТЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Інноваційна діяльність у сучасних умовах господарювання є невід’ємною частиною конкурентного ринку, виступає основним стимулом для інновацій і обов’язково передбачає системний взаємозв’язок між інноваціями, підприємництвом та конкуренцією, забезпечуючи виникнення додаткових доходів. Системний аналіз інноваційних процесів відбувається на основі лінійної та нелінійної інноваційних моделей, які описують різні підходи до природи зв’язків між виникненням інновацій, фундаментальними та прикладними дослідженнями, процесами дифузії та комерціалізації інновацій. Усвідомлення сутності та особливостей інноваційних процесів на підприємствах є основою формування ефективних бізнес-моделей для різних етапів їх життєвого циклу. Серед досягнень сучасної теорії інновацій заслуговують на увагу модель інноваційної спіралі, конструкція якої розроблена компанією Ernst and Young, та модель ланцюга інноваційної цінності дослідників Гарвардської школи бізнесу.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, конкурентоспроможність підприємства.

Постановка проблеми. Необхідність інноваційного розвитку України є особливо очевидною на тлі ключових викликів, які постали сьогодні перед

національною економікою. Скорочення доступних трудових ресурсів, низькі показники продуктивності праці та енергоефективності, сировинна

залежність економіки означають, що стимулювання інноваційної активності є ключовими завданнями для суспільства. Інформаційна революція змінила середовище функціонування бізнес-структур, створивши принципово нові умови для активізації їх інноваційного розвитку. На даному етапі розвитку економіки здатність створювати і впроваджувати інновації стає передумовою довгострокового успіху бізнесу за рахунок забезпечення на цій основі конкурентних переваг. У сучасній економічній літературі інноваціям відводиться ключова роль серед факторів, які стимулюють економічне зростання: їх позитивний вплив підтверджено як на теоретичному, так і на емпіричному рівні.

Сучасні умови функціонування та розвитку вітчизняних підприємств характеризуються високим рівнем нестабільності, жорсткими умовами конкурентної боротьби та зростаючими викликами до забезпечення їх динамічності, життєздатності та протиентропійності, що вимагає використання нових підходів до організації та ведення підприємницької діяльності. Крім того, ефективне управління підприємствами, які за умов сучасної відкритої інформаційної та глобальної економіки перетворилися на складні економічні системи, актуалізує впровадження здобутків новітніх теорій, концепцій, методів та інструментів у практику інноваційного менеджменту.

У зв'язку із цим актуальним є дослідження й узагальнення теоретичних підходів до розвитку підприємств на засадах активізації інноваційного підприємництва, забезпечення вищої ефективності та результативності інноваційних процесів за умов їх нелінійного перебігу та застосування принципів відкритих інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питанням розроблення інноваційної політики підприємства, визначенню економічної сутності управління інноваціями присвячено роботи таких учених-економістів, як К. Фрімен, П. Друкер, Дж. Тіс, К. Кристенсен, Г. Мінцберг, Дж.Б. Куїнн, С. Гошал, Б.З. Мільнер, Н.П. Гончарова, С.М. Ілляшенко, І.А. Павленко, І.Л. Петрова, Н.І. Чухрай, І.В. Федуллова та ін. Етапи організації інноваційної діяльності підприємства розглядаються в роботах С. Гошала, Дж.Б. Куїнна, Г. Мінцберга тощо.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичного підґрунтя перебігу інноваційних процесів на підприємствах з урахуванням домінуючих тенденцій еволюції загальної теорії інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія інновацій у сучасному розумінні слова виникла на початку ХХ ст., коли французький соціолог Г. Тард, а потім австрійський економіст Й. Шумпетер висунули гіпотези щодо розгляду науково-технічних винаходів як головної рушійної сили суспільного прогресу [1]. Протягом подальших ста років інноваційна теорія пройшла складний шлях – від опису підприємця, підприємства і держави як окремих елементів інноваційного процесу до їх розуміння як взаємопов'язаних ланок складної системи, робота якої забезпечується певним набором інституційних чинників.

У сучасну економічну науку термін «інновація» вперше ввів Й. Шумпетер у 1912 р. у роботі «Теорія економічного розвитку» [2, с. 7]. Під інновацією він розумів нововведення, яке застосовується у сфері технології виробництва чи управління деякою господарською одиницею. За запропонованою ним класифікацією інноваціями є: пропозиція нового продукту або якісних змін у наявному продукті; нова (для певної індустрії) організація про-

цесу; відкриття нового ринку; розроблення нових джерел сировини або інших вихідних матеріалів; зміни в організації індустрії.

Один із найвидатніших теоретиків менеджменту ХХ ст. П. Друкер визначав, що інновація – це прояв підприємницького духу, будь то наявна комерційна організація, комунальні послуги або задум, народжений удома на кухні. Для підприємця це спосіб створення нових джерел прибутку або розширення потенціалу наявних. П. Друкер перераховує джерела інновацій [3, с. 13]: несподівані повороти подій; невідповідності; потреби процесу; зміни в галузі або на ринку; демографічні зрушення; зміни у сприйнятті; нові знання. Потрібно відзначити, що лише одне з цих джерел – нові знання – може бути безпосередньо пов'язане з НДДКР. Для використання більшості інших джерел інновацій сам Друкер рекомендує «покинути свій кабінет, озирнутися навколо і прислухатися» [3, с. 11].

Розуміння природи інноваційних процесів вимагає усвідомлення того, що можна вважати інновацією. Попри наявність численних визначень цього поняття, наведених у численних дослідженнях, зміст цього поняття сьогодні є цілком однозначним, його сутнісні риси достатньо визначено, тому, як правило, наявні дефініції відрізняються один від одного лише різною мірою деталізації окремих рис.

Сучасна методологія системного опису інновацій в умовах ринкової економіки базується на міжнародних стандартах, які були розроблені Організацією економічного співробітництва і розвитку. Група експертів розробила документ «Керівництво Фарскаті» – «Запропонована стандартна практика для обстеження досліджень і експериментальних розробок», положення якого періодично уточнюються. Методика збирання даних саме про технологічні інновації базується на рекомендаціях, прийнятих в Осло в 1992 р. (перша редакція), і називається «Керівництво Осло». Відповідно до цих міжнародних стандартів (третя редакція – 2005 р.), інновація визначається як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав утілення у вигляді нових або вдосконалених продуктів або послуг, упроваджених на ринках; нових або вдосконалених технологічних процесів; нових способів виробництва і його організації, використаних на практиці; нових ринків і просування продукту» [4, с. 8].

Всесвітньо відома консультативна компанія McKinsey дає таке визначення: інновація – це будь-яке нове застосування знань, у результаті якого створюється стійка додана вартість. Тобто нові процеси, продукти або технології, завдяки яким підвищилася продуктивність праці, з'явився новий ринковий сегмент або доступ до додаткових ресурсів – усе це й є інновації [5].

Наукові відкриття, які не переведені в практичну площину, самі по собі не створюють стійкої доданої вартості для економіки. Це означає, що державі, де є вчені, але немає підприємців, спроможних побачити перспективи застосування наукового відкриття і вивести винахід на ринок, важко отримати стійку вигоду від лідерства в науці. Водночас якщо країна успішно впроваджує та комерціалізує імпортовані технологічні рішення, то її економіка стає більш інноваційною. Своєю чергою, розвиток внутрішнього попиту на інновації стимулює прикладні та фундаментальні дослідження [5].

За Законом України «Про інноваційну діяльність» [6] інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного,

комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

За стандартами «Керівництва Осло» виокремлюють чотири типи інновацій [4], які охоплюють діапазон змін, властивий діяльності підприємства:

– продуктові – впровадження нових або вдосконалених продуктів у розрізі їх якостей або способів використання;

– процесні – освоєння нового або значно вдосконаленого способу виробництва або доставки продукту;

– організаційні – впровадження нового організаційного методу в діловій практиці фірми, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язках;

– маркетингові – впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни в дизайні чи упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або у призначенні ціни продажу.

З часу прийняття міжнародних стандартів проблеми класифікації інновацій ученими приділялася значна увага, і це питання набуло подальшого розвитку у працях зарубіжних та вітчизняних учених. У науковій літературі існує значна кількість підходів до визначення класифікаційних ознак і на їх основі типів інновацій. Класифікація інновацій дає можливість конкретизувати напрями інноваційного процесу, комплексно оцінити його результативність, сформулювати економічні механізми й організаційні форми управління інноваційною діяльністю, визначити засоби реалізації інновацій на ринку, здійснювати прив'язку до типу інноваційного процесу, певної інноваційної стратегії. Різноманітність інновацій визначається різноманітністю інноваційних об'єктів. Так само, як і стосовно інновацій, існує велика кількість визначень сутності інноваційної діяльності та інноваційного процесу.

У «Керівництві Осло» під інноваційною діяльністю розуміють будь-які наукові, технологічні, організаційні, фінансові і комерційні дії, які реально призводять до здійснення інновацій або задумані для цього [4, с. 56]. Інноваційно активною вважається компанія, яка відповідає таким умовам: «Фірма може займатися багатьма видами діяльності, що не відносяться до досліджень і розробок, але беруть участь у створенні інновацій. Ця активність може підвищувати здатність фірми створювати інновації або її здатність успішно освоювати інновації, розроблені іншими фірмами або організаціями» [4]. Законодавством України [6] інноваційна діяльність визначається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність має низку специфічних ознак: їй притаманні висока ризикованість, непередбачуваність і невизначеність результатів, відстроченість ефекту і поряд із цим – потенційна можливість отримання високих прибутків. Результативність інноваційної діяльності визначається ступенем ефективності нововведень порівняно з витратами підприємця на їх здійснення та реалізацію.

Основним стимулом до інновацій виступає конкурентна боротьба. Інновації стають способом отримання конкурентних переваг, що зміцнюють становище фірми в галузі і дають можливість отримання кращих фінансових результатів [7, с. 111]. Сенс упроваджувати інновації з'являється лише тоді, коли нові методи ведення господарської діяльності або нові технології, по-перше, залишаються деякий час недоступними іншим виробникам, а по-друге,

створюють можливість зробити товар або дешевше, або кращої якості. Інакше кажучи, інновації мають сенс в умовах, коли вони сприяють формуванню конкурентоспроможності як фірми у цілому, так і виробленого товару зокрема.

Таким чином, можна стверджувати, що інновації сприяють появі здатності у певного суб'єкта господарських відносин вести і вигравати конкурентну боротьбу, отримуючи в результаті цього додаткові прибутки (ренту). Тому інновації слід розглядати виключно як невід'ємну частину конкурентного ринку, який обов'язково передбачає наявність системного взаємозв'язку між інноваціями, підприємництвом і конкуренцією [8]. Визначальним типом конкуренції стало суперництво на основі інновацій, що означає різке посилення конкуренції, аж до «гіперконкуренції» (термін Р. д'Авеня), і перетворення здатності управляти постійними змінами (і навіть «випереджувати час») на ключовий фактор успішних стратегій підприємств. У сучасному світі стійких успіхів у бізнесі домагаються компанії, які роблять ставку на перманентні інновації і прагнуть діяти не по правилах [8].

У 2001 р. П. Друкер виступив на конференції з доповіддю «Дисципліна інновації», що ознаменувало остаточну інституціоналізацію його концепції «підприємницького суспільства», яку вперше було викладено в його роботі «Бізнес та інновації» [3]. В основі теорії П. Друкера лежить модифікована ним концепція інформаційного суспільства Д. Белла. Базовою характеристикою такого виду суспільства є постійні зміни, які породжуються «творчою деструкцією» ринку підприємцями. Причому на відміну від І.А. Шумпетера, який сформулював ідею про творчу деструкцію підприємців у сфері економіки, П. Друкер уважає, що зміни, які породжуються ними, зачіпають не лише сферу господарських відносин, а й усе суспільство у цілому. Вижити в епоху інформаційного суспільства зможуть лише ті підприємці, які виявляться здатними вловлювати тенденції змін і оперативно адаптуватися до них. Стати лідерами зможуть тільки ті, хто буде генерувати зміни в бізнесі. Механізмом реалізації цієї інноваційної стратегії підприємництва стане, на думку П. Друкера, внутрішньофірмове підприємництво (антрепренерство).

Дослідження інноваційних процесів тривалий час велось у так званій лінійній моделі інновацій, яка переважно має справу з формальними або явно заданими знаннями, отриманими в процесі фундаментальних досліджень. У цій моделі фундаментальні дослідження розташовані на початку причинно-наслідкового ланцюжка, який закінчується зростанням продуктивності. Фундаментальні дослідження створюють теорії і відкриття, які уточнюються в прикладних дослідженнях, потім тестуються в процесі розроблення і після цього продаються на ринку як промислові інновації та вводяться в експлуатацію. Кожний рівень лінійної моделі створює результат, який передається як вхідна інформація для наступного рівня. Потік знань є односпрямованим, що означає, що більш пізні стадії не пропонують вхідні дані для більш ранніх стадій. Модель передбачає, що межі, в яких проводяться фундаментальні дослідження, суттєво впливають на можливості технологічних інновацій. Відповідно до цієї моделі, розроблена фундаментальна ідея втілюється в прикладних дослідженнях, які служать основою для інновацій і подальшої комерціалізації. Таким чином, виникає уявлення про те, що чим більше фундаментальних досліджень, тим більше прикладних, тим більше інновацій і тим більше впроваджується передових технологій [9]. У рамках даної гіпотези інноваційний



Рис. 1. Лінійна модель інноваційного процесу

Джерело: складено автором на основі [9]

процес розглядається як послідовне перетворення ідеї в комерційний продукт через етапи фундаментальних, прикладних досліджень, дослідно-конструкторських і технологічних розробок, маркетингу, виробництва і, нарешті, збуту (рис. 1).

В основі цієї лінійної моделі знаходиться гіпотеза «технологічного поштовху» (від науки до ринку), основними положеннями якої є: по-перше, розвиток наукової думки відбувається відносно незалежно від практики (ринку) і виражається в об'єктивно зумовленню зміною наукових парадигм; по-друге, зворотний зв'язок між економічним середовищем (потребами ринку) і науково-технічним розвитком не є суттєвим.

Проте в економіках промислово розвинених країн ця спрощена модель перетворилася на «непрацюючу» в останні 40–50 років. Пов'язано це з тим, що ідеї, які лежать в основі інновацій, поширюються в суспільстві через велику кількість різних каналів. Суперечливість лінійної моделі полягає також ще й у тому, що вона не враховує вплив ринку на розвиток подій, пов'язаних із дослідженнями і розробками, та й просто не в змозі відобразити всю складність взаємовідносин між наукою і виробництвом. Окрім того, у рамках такої моделі поза увагою знаходяться споживач і його побажання, оскільки далеко не завжди інновація відбувається в результаті фундаментальних досліджень і наукових відкриттів, набагато частіше поштовхом до інновацій є потреби ринку. За даними експертів, джерела інновацій такі: 60% виходять від ринку, тобто визначаються замовником; 25% – від технології; 15% – з невизначених джерел, наприклад внутріфірмові або від винахідників.

Це зумовлює значущість другої гіпотези, що пояснює причини інноваційного процесу, а саме ідеї «тиску ринкового попиту» (від потреб ринку – до науки). Ця гіпотеза пов'язує зростання інноваційного потенціалу економіки до вимог ринку. Пріоритетом у цьому разі служить наявність певних ринкових потреб, пов'язаних із тенденціями економічного розвитку національної та світової економіки: інновації активно залучаються у виробництво лише тоді, коли зростання попиту вимагає різкого збільшення обсягу виробництва, тобто першопричиною для здійснення інноваційної діяльності, згідно з другою гіпотезою, є економічні умови, передусім ринкові фактори. При цьому економічний ефект найчастіше отримує той економічний суб'єкт, який не обов'язково створив нововведення, але застосував його або володіє правом власності на нього. Таким чином, в умовах ринкової економіки не тільки інновація як ринковий продукт, а й сама наука, що породжує інновації, сильно залежна від ринку.

Нині все більш очевидно, що лінійна модель інновацій, що припускає причинний зв'язок між науковими знаннями та інноваціями, являє собою швидше виняток, аніж правило, більш релевантний до високотехнологічних галузей. У науковій літературі було висловлено кілька критичних зауважень, що стосуються ключових припущень лінійної моделі [9].

По-перше, інновації не є винятковими подіями, які трапляються лише за дуже специфічних обставин. Навпаки, вони повинні розумітися як

природний спосіб придбання конкурентних переваг у ринковій економіці. Інновації є до такої міри повсюдним явищем, що можуть мати місце в будь-який час у всіх галузях економіки.

По-друге, інновації не можуть бути зведені до створення нових наукових знань. Навпаки, вони представляють різносторонній (багатогалузевий) процес, що включає виробництво, придбання та розповсюдження нових знань, експериментування з новими комбінаціями знань, розроблення і проектування нового продукту і технологічного процесу, копіювання та адаптацію наявних інновацій, брендинг і рекламу.

По-третє, нові наукові знання не будуть автоматично призводити до посилення інноваційної діяльності. З іншого боку, для інновацій не завжди необхідна поява нових наукових знань. Інновації також можуть бути ініційовані іншими причинами, що включають процеси навчання на виробництві (навчання на практичному досвіді), новим ринковим попитом (навчання у взаємодії) або новими можливостями застосування наявних знань в інших контекстах (умов) (трансфер знань).

По-четверте, інновації часто відбуваються в процесі звичайної економічної діяльності. Оскільки важливі відділи бази знань є неявно вираженими і походять від повсякденного процесу навчання, часто виходить, що інновації не можна відокремити від робочого процесу. Під час виробництва продукції або надання послуг, споживачі розвивають свої технології або організаційні форми експериментальним шляхом.

По-п'яте, інновації є неоднозначним і невизначеним процесом. Копіювання невизначеності шляхом збирання додаткової інформації і знань можна розглядати як невід'ємну характеристику інноваційних процесів, тому інновації не можна розуміти як раціональний процес з ясною послідовністю етапів. Навпаки, ми повинні враховувати складний механізм зворотного зв'язку, інтерактивні зв'язки і процес навчання, що включає науку, технології, навчання, виробництво і споживання. У таких нелінійних процесах окрема інноваційна діяльність може стати як причиною, так і результатом, наслідком і передумовою.

Нелінійні (інтерактивні) моделі передбачають, що, по-перше, нові ідеї виникають і розробляються на всіх стадіях інноваційного процесу, тобто фундаментальні дослідження не розглядаються як єдина стартова причина для інновацій; по-друге, між стадіями інноваційного процесу виникають якісно нові види зв'язків. По-третє, результати досліджень, включаючи комерціалізацію технологій, використовуються в різних формах на всіх стадіях інноваційного процесу. По-четверте, нелінійна модель підвищує роль менеджерів інноваційного процесу і споживачів інноваційних продуктів. Відповідно, правильна побудова інноваційних процесів у компаніях є основою формування ефективних бізнес-моделей.

Еволюцію моделей інноваційного процесу від простих лінійних до більш складних із розвитком теорії інновацій та їх деталізацію представлено на рис. 2, 3.

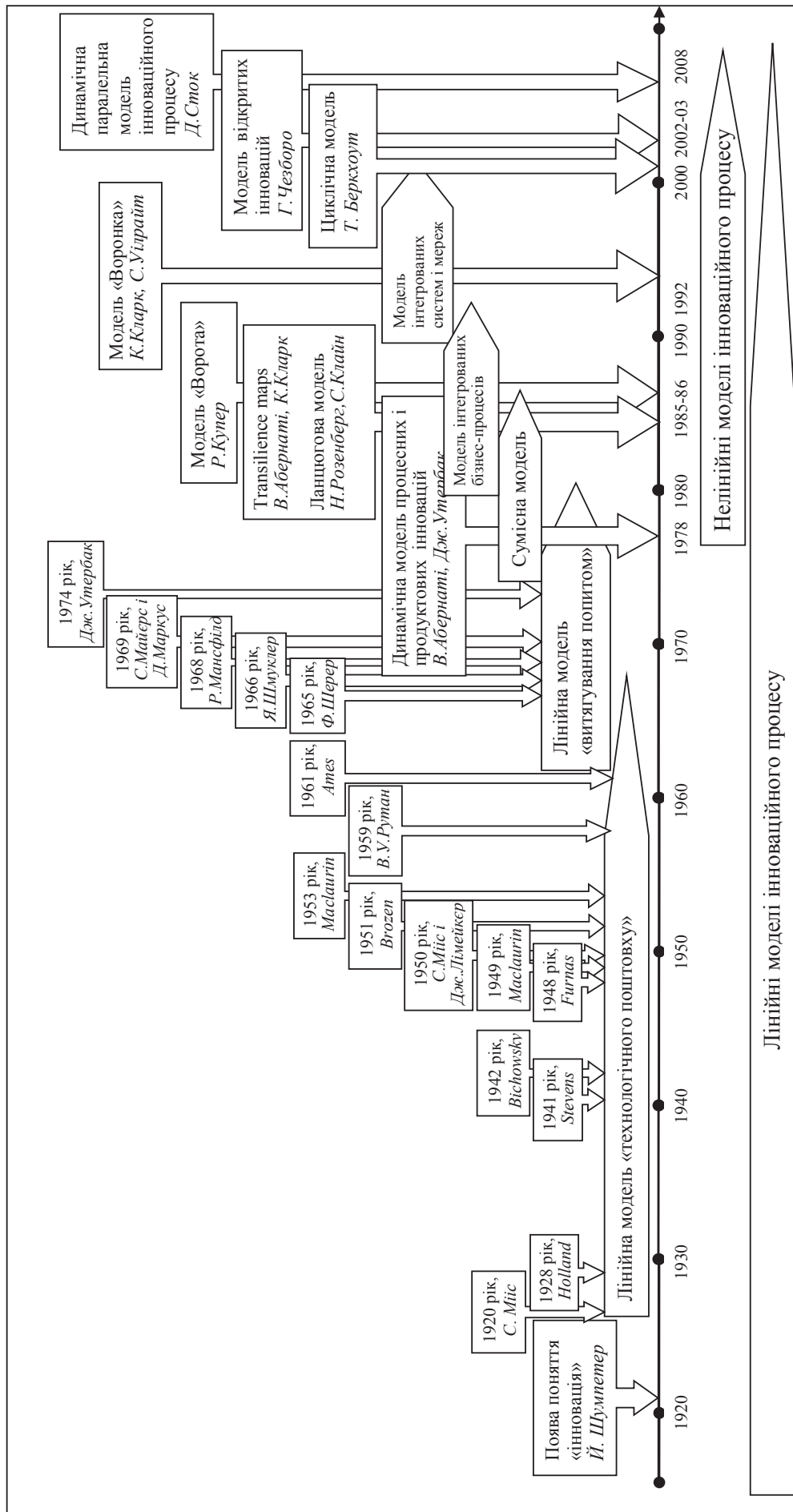


Рис. 2. Розвиток моделей інноваційного процесу

Джерело: складено автором на основі [10–13]

Правильне розуміння інноваційних процесів є основою формування ефективних бізнес-моделей підприємств для різних етапів їх життєвого циклу. Успіх інноваційного процесу залежить, окрім інших факторів, від швидкості завершення інноваційного циклу і гнучкості організації під час використання отриманих результатів. Оскільки джерелом інновації не обов'язково повинні стати теоретичні дослідження, а інноваційний процес спирається на використання раніше отриманих результатів, то його успіх не залежить від того, отримано було ці результати всередині або поза

підприємства-новатора. Подібні висновки багато в чому визначили виникнення моделі відкритих інновацій, запропонованої Г. Чезборо в 2003 р.

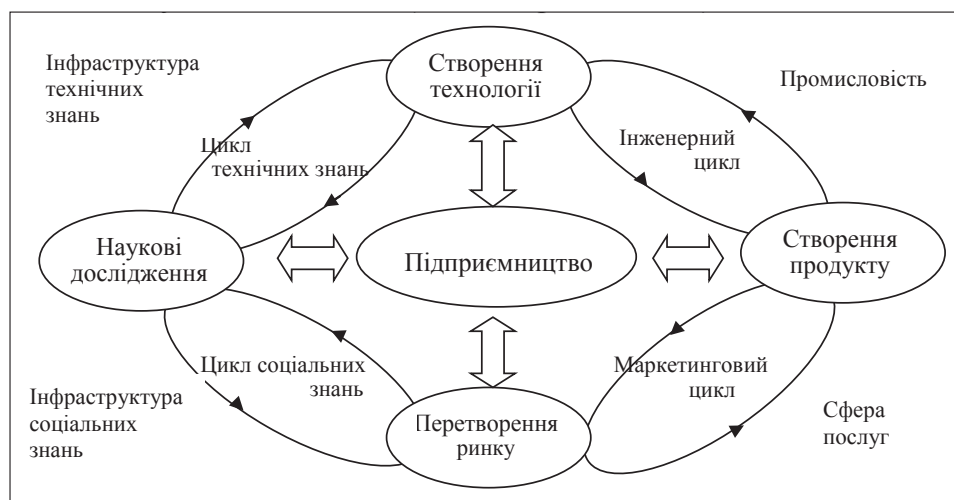
Модель відкритих інновацій виходить із припущення, що для отримання додаткової цінності внутрішні ідеї можна виводити на ринок і через зовнішні канали, тобто не обмежуватися поточними видами бізнесу. Крім того, існує й зворотний процес, коли ідеї спочатку з'являються за межами дослідницьких підрозділів підприємств, а потім надходять і використовуються всередині організації, і, таким чином, її межі стають прозорими (рис. 3).



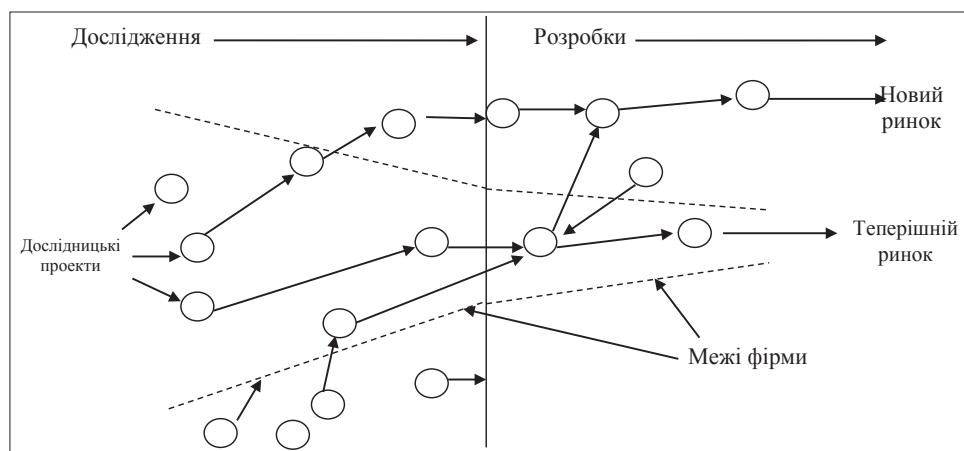
Лінійна модель «технологічного поштовху» (20–50-ті роки XX ст.)



Лінійна модель «витягування попитом» (60–70-ті роки XX ст.)



Циклічна модель Беркхута (2002 р.)



4. Модель відкритих інновацій Г.Чезборо (2003 р)

Рис. 3. Деталізація найбільш поширених моделей інноваційного процесу

Джерело: складено автором на основі [10–13]

Відповідно до моделі відкритих інновацій, підприємства, намагаючись знайти і реалізувати інноваційні можливості, можуть і повинні використовувати як зовнішні, так і внутрішні ідеї на шляху до ринку. Більше того, внутрішні ідеї можуть виводитися на ринок, за межі організації, що підвищує їх цінність.

Межі підприємства не є перешкодою для інноваційних ідей, вони можуть як приходити ззовні, з ринку, так і передаватися на зовнішній ринок, тобто іншим підприємствам. Модель відкритих інновацій відкидає одне з основних положень традиційних закритих моделей інноваційного процесу (як лінійної, так і нелінійних), згідно з якими фірма-новатор повинна захищати результати своєї інноваційної діяльності. Якщо в ранніх аналітичних підходах можливість ефективного захисту результатів інноваційної діяльності розглядалася як один з основних стимулів до створення інновацій, то в сучасній економіці захист прав власності на результати інтелектуальної діяльності стає неможливим унаслідок цілої низки чинників.

До таких факторів, що підвищують імовірність імітації нововведень конкурентами, можна віднести зростання мобільності працівників інтелектуальної праці та рівня освіти в розвинених країнах, підвищення ролі венчурного капіталу, скорочення тривалості життєвого циклу виробленої продукції, посилення конкуренції і зростання доступності інформації з різних джерел. У сучасних умовах господарювання захист результатів інтелектуальної діяльності пов'язаний із вищими трансакційними і фінансовими витратами, ніж раніше, при цьому рівень подібних витрат часто перевищує вигоди від упровадження інновації. У зв'язку із цим підприємствам вигідніше обмінюватися знаннями зі своїми конкурентами, ніж намагатися самостійно їх засекретити, тому сучасні підприємства не тільки здійснюють внутрішні дослідження і розробки, а й використовують знання, створені іншими організаціями.

Нове застосування принципів відкритих інновацій дає змогу сучасним підприємствам удосконалювати не лише створені ними продукти, а й внутрішні бізнес-процеси. Шляхом залучення сукупності зовнішніх джерел знань, а також поєднання власного досвіду з практичними рекомендаціями ззовні підприємства можуть інноваційно трансформувати бізнес-процеси і позиціонувати себе як учасників сучасного глобального співтовариства, де те, кого знають співробітники, настільки ж важливо, як те, що вони знають. У цьому контексті заслуговує на увагу модель інноваційної спіралі, розроблена відомою консультативною компанією Ernst and Young. У моделі (рис. 4) описуються рівні цієї спіралі, на вершині якої знаходяться конкурентні переваги, отримані бізнесом у результаті здійснення інноваційної діяльності [14]. Такими рівнями спіралі є:

– по-перше, інноваційні передумови і стимули, існуючі для певного бізнесу; до них, зокрема, належать лідерське мислення і культура, що мають місце на підприємстві, людський капітал, технології, рівень розвитку інфраструктури, ефективність управлінських процедур, зокрема наявність ризик-менеджменту та систем КРІ (ключових показників результативності), а також можливості залучення інвестицій;

– по-друге, зовнішні учасники, які впливають на інноваційну активність бізнесу: споживачі, інвестори, постачальники, урядові установи, фінансові організації, наукові заклади та інші стейкхолдери;

– по-третє, власне інноваційний процес на підприємстві, який послідовно проходить певні стадії: ділова інтуїція, виникнення та соціалізація ідеї, її розвиток та впровадження;

– по-четверте, сфери інновацій, що існують на підприємстві: нові бізнес-моделі, процеси, продукти і послуги;

– по-п'яте, здобуті в результаті послідовного руху по цій спіралі конкурентні переваги для бізнесу.

Основним науковим і прикладним результатом розроблення такої моделі є подальший розвиток теорії нелінійних інноваційних моделей і, відповідно, поглиблення розуміння того, що сьогодні для інноваційно активних підприємств, інновації не є лінійним процесом, а можуть розглядатися як циклічний процес «злетів і падінь», повторних спроб досягти успіху, періодичних невдач і «топтання на місці» [14]. Використовуючи такий підхід, сучасні підприємства можуть ефективніше реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, оновлювати, за необхідності, власні бізнес-моделі, сфокусовані на досягнення конкурентних переваг, розвинути правильне мислення і культуру, але насамперед правильно здійснювати інноваційну діяльність і впливати на складові інноваційного потенціалу для отримання конкретних бізнес-результатів.

Фактично сучасна інноваційна філософія передбачає, що успішні підприємства мають розглядати інноваційну активність як «стан буття», націлений на забезпечення довгострокової успішності, що є набагато важливішим, аніж поточні фінансові результати. Такі інноваційні підприємства, на думку дослідників компанії Ernst and Young, зосереджуються на створенні конкурентних переваг для досягнення п'яти бізнес-результатів: прибуткового зростання, залученості споживачів у бізнес-процеси, забезпечення стійкості бізнесу, високих показників продуктивності та бізнес-гнучкості. Можна виділити багато чинників, що уможливають виокремлення саме такого переліку бізнес-результатів, отриманих унаслідок інноваційної діяльності, але головними з них є такі.

По-перше, дослідження Ernst and Young показують вищі прибутки від інноваційної діяльності, зокрема в результаті включення інновацій у ціннісні пропозиції підприємств.

По-друге, розуміння потреб клієнтів сьогодні розглядається головним пріоритетом у стратегічних інноваціях. Сучасні соціальні медіа дають змогу бізнесу використовувати це розуміння для досягнення більш глибокого рівня взаємодії зі своїми споживачами, використання зворотного зв'язку від клієнтів та його імплементації у дослідницькі процеси всередині підприємств.

По-третє, сучасні стратегічні партнерства на основі корпоративних інтересів змінюють відносини з постачальниками. Це пов'язано частково зі зростанням крос-культурного співробітництва, тому що компанії співпрацюють із більшим колом партнерів, які, своєю чергою, пропонують більш широкі можливості та поглиблюють взаємовигідні інтереси на засадах взаємозалежності у виконанні своїх ділових зобов'язань.

По-четверте, стандартних показників продуктивності не завжди достатньо, щоб оцінити фінансову успішність інноваційних продуктів або процесів. Для створення необхідної інноваційної культури і мотивації серед працівників на підприємстві важливо розробити та використовувати правильні вимірники (наприклад, індивідуальні показники ефективності), що здатні суттєво підвищити зацікавленість сторін і довіру інвесторів.

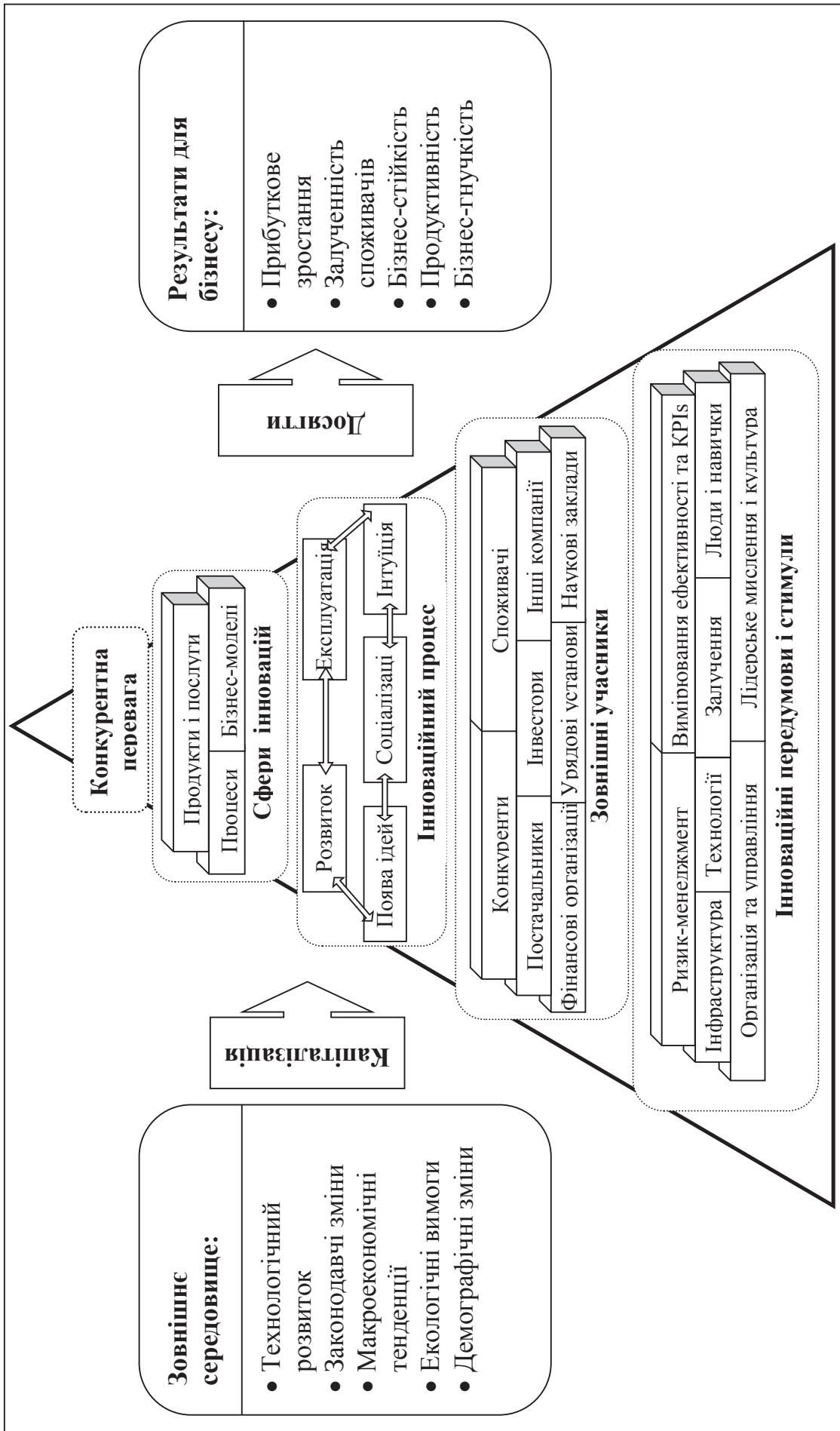


Рис. 4. Модель інноваційної спіралі компанії Ernst and Young

Джерело: адаптовано автором на основі [14]

По-п'яте, у сучасному бізнес-середовищі, де збільшення інноваційного потенціалу і зростання прибутків передусім забезпечується через нематеріальні активи, необхідно створювати нові бізнес-моделі, призначені для підтримки процесів отримання доступу до навичок, талантів та інтелектуальної власності через зовнішні відносини. Це дає змогу організаціям швидше реагувати на мінливі можливості на основі фінансового капіталу, таланту та експлуатаційної гнучкості, вбудованих в їхні бізнес-моделі.

Розуміння нелінійності інноваційних процесів і важливості взаємозв'язків між окремими етапами та суб'єктами інноваційної діяльності призвело до виникнення теорії інноваційних систем. Концепція національних інноваційних систем прийнята Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД) як аналітична база для аналізу інноваційного розвитку різних країн і регіонів на підставі прийняття гіпотези про вирішальну роль національних особливостей розвитку в технологічному розвитку країни. При цьому основна увага приділяється особливостям взаємодії різних економічних агентів та інститутів в історичній перспективі. Ефективна взаємодія економічних агентів у національних інноваційних системах знаходить відображення в процесах дифузії технологічних інновацій, тобто в їх розповсюдженні всередині і за межами тієї галузі, в якій вони були створені.

Висновки. З моменту свого виникнення на початку ХХ ст. теорія інновацій пройшла складний шлях – від опису підприємця, фірми і держави

як окремих елементів інноваційного процесу до їх розуміння як взаємопов'язаних ланок складної системи, функціонування якої забезпечується певним набором інституційних чинників. Важливими особливостями сучасної теорії інновацій є її спрямованість на дослідження способів і механізмів отримання стійкої доданої вартості як на мікро-, так і на макрорівні, які враховують релевантний інформаційно-знаннєвий економіці глобалізаційно-підприємницький контекст середовища господарювання.

1. Інноваційна діяльність за сучасних умов господарювання є невід'ємною частиною конкурентного ринку, який виступає основним стимулом для інновацій та обов'язково передбачає наявність системного взаємозв'язку між інноваціями, підприємництвом і конкуренцією, забезпечуючи на цій основі виникнення додаткових прибутків (шумпетеріанської ренти). Системний аналіз інноваційних процесів відбувається у рамках лінійної та нелінійної інноваційних моделей, які описують різні підходи до природи зв'язків між виникненням інновацій, фундаментальними і прикладними дослідженнями та процесами дифузії та комерціалізації інновацій.

2. Усвідомлення сутності та особливостей інноваційних процесів на підприємствах є основою формування ефективних бізнес-моделей для різних етапів їх життєвого циклу. Серед здобутків сучасної теорії інновацій заслуговують на увагу модель інноваційної спіралі, розроблена компанією Ernst and Young та модель ланцюга інноваційної цінності дослідників Гарвардської школи бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Пузанов К. Современные модели распространения инноваций: критический анализ / К. Пузанов // Социология власти. – 2012. – № 6–7(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socofpower.rane.ru/uploads/6-7%282012%29/8.pdf>.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
3. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
4. Руководство Осло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf.
5. Рот Э. Инновации – путь к повышению эффективности / Э. Рот // Вестник МакКинси. – 2010. – № 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnikmckinsey.ru/strategic-planning/innovacii-put-k-povyshsheniyu-ehffektivnosti>.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» (станом на 05 груд. 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
7. Соколова Е.В. Подходы к формированию государственной инновационной политики / Е.В. Соколова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2010. – Сер. 8. – Вып. 2. – С. 106–124.
8. Светульников М.Г. Предпринимательство и инновации / М.Г. Светульников, С.Г. Светульников. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 128 с.
9. От линейной модели инновации к нелинейной [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.innosys.spb.ru/news/?tpl=Print&id=509&folder=100>.
10. Гамидов Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов, Н.О. Османов. – СПб. : Политехника, 2000. – 323 с.
11. Колосов В.Г. Введение в инноватику : [учеб. пособ.] / В.Г. Колосов. – СПб. : СПбГПУ, 2002. – 147 с.
12. Науменко Е.О. К вопросу о моделях управления инновационным процессом на предприятии в современных условиях / Е.О. Науменко // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ej.kubagro.ru/2006/04/03/>.
13. Чесбро Г. Открытые инновации / Г. Чесбро. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
14. Innovating for growth. A spiral approach to business model innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Growth-through-innovation---The-innovation-spiral>.

Вострякова В. Ю.

Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Резюме

Инновационная деятельность в современных условиях хозяйствования является неотъемлемой частью конкурентного рынка, выступает основным стимулом для инноваций и обязательно предполагает наличие системной взаимосвязи между инновациями, предпринимательством и конкуренцией, обеспечивая на этой основе возникновение дополнительных доходов. Системный анализ инновационных процессов происходит в рамках линейной и нелинейной инновационных моделей, которые описывают различные подходы к природе связей между возникновением инноваций, фундаментальными и прикладными исследованиями и процессами диффузии и коммерциализации инноваций.

Осознание сущности и особенностей инновационных процессов на предприятиях является основой формирования эффективных бизнес-моделей для различных этапов их жизненного цикла. Среди достижений современной теории инноваций заслуживают внимания модель инновационной спирали, разработанная компанией Ernst and Young и модель цепи инновационной ценности исследователей Гарвардской школы бизнеса.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, конкурентоспособность предприятия.

Vostriakoa V. Y.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THEORETICAL FOUNDATIONS OF THE INNOVATION PROCESS ON ENTERPRISES IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

Summary

Innovative activity in the current conditions of management is an integral part of the competitive market, it is the main incentive for innovation and necessarily assumes the existence of a systemic relationship between innovation, entrepreneurship and competition, providing on this basis the emergence of additional revenues. System analysis of innovation processes occurs within the framework of linear and nonlinear innovation models that describe various approaches to the nature of the links between the emergence of innovations, fundamental and applied research and the processes of diffusion and commercialization of innovations. Awareness of the essence and features of innovative processes at enterprises is the basis for the formation of effective business models for different stages of their life cycle. Among the achievements of modern innovation theory, the innovative spiral model developed by Ernst and Young and the chain of innovation value of researchers at the Harvard Business School

Keywords: innovation, innovative activity, innovation process, enterprise competitiveness.

УДК 65.012.123

Горик-Чубатюк М. О.

Житомирський державний університет імені Івана Франка

Свінцицька О. М.

Житомирський державний технологічний університет

СУЧАСНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуті основні складники моделювання схеми та алгоритму прийняття управлінських рішень. Сучасне різноманіття форм та способів прийняття управлінських рішень потребує підґрунтя з конкретних методів та моделей, які необхідні для систематизації тих чи інших рішень за складниками. Проблематика моделей прийняття управлінських рішень полягає в їх обмеженості за часовими, ресурсними, логічними та інтуїтивними складниками. Отже, під час прийняття управлінських рішень основу становлять не лише наявні ресурсні складники, а й логіка, досвід, можливість передбачення (інтуїція), креативність тощо. У сучасному господарюванні виникає проблема обґрунтування та вибору способу дій, моделювання ситуації та її розвитку, прийняття конкретних управлінських рішень.

Ключові слова: управлінські рішення, модель прийняття рішень, управлінська діяльність, фактори впливу на управлінські рішення, якість управлінських рішень.

Постановка проблеми. Проблема прийняття правильних, своєчасних, а головне – доцільних управлінських рішень завжди посідає головне місце в сучасному управлінні та господарюванні, адже існує на всіх просторах ведення підприємницької діяльності та в будь-яких галузях. Управлінські рішення не завжди мають носити характер максимальної результативності, іноді їх оптимальність, відповідно до заданих параметрів, призводить до значно кращих досягнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тематики прийняття управлінських рішень присвячено увагу видатних сучасних вітчизняних і закордонних авторів. Сутніння, значення та умови прийняття управлінських рішень дослідили В.А. Абчук, В.І. Василенко, Й.С. Завадський, Ю.Є. Петруня, Ж.А. Говоруха, Б.В. Літовченко, Г.В. Осовська, Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький та Р.А. Фатхутдінов; проблематика та побудова етапів прийняття управлінських рішень досліджена у працях Г.М. Гнатієнка,

В.Є. Снитюка, С.А. Кравченка, Г.С. Солодової та В.М. Хобти; висвітлено процес прийняття рішень у надбаннях С.О. Гуткевича та В.А. Рудьової; аналіз системи прийняття управлінських рішень за напрямками діяльності представлено А.І. Воронковим, О.В. Калюжною, В.І. Отенком, Л.М. Ємельяненко, С.П. Зборовським, О.П. Приставкою, Б.Ю. Собком, В.В. Конопльовим; аналіз впливу керуючої системи на керовану провели В.Д. Бакуменко, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, В.М. Колпаків, Ю.Є. Петруня, В.Б. Говоруха, Б.В. Літовченко, В.А. Рудьов, С.О. Гуткевич, Е.А. Смирнов.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика прийняття доцільних та виважених рішень вимагає ґрунтовності підходів, оптимальності сукупних складників, необхідності обґрунтувань, саме тому визначення методики, складу та вибору способів прийняття доцільного управлінського рішення є одним із важливих складників під час функціонування сучасного підприємництва.

Мета статті полягає у комплексному теоретичному обґрунтуванні сутності прийняття управлінських рішень, представленні алгоритму побудови моделі прийняття управлінських рішень. Основними завданнями постали: аналіз сучасних досліджень та публікацій; значення системи прийняття управлінських рішень; аналіз факторів впливу на процес прийняття управлінських рішень; визначення основних складників прийняття управлінських рішень; розгляд наявних методів прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ю.Б. Корольов, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова [7, с. 14] запропонували таке визначення поняття «управлінське рішення»: це результат творчого цілеспрямованого аналізу проблемної ситуації, вибору шляхів, методів і засобів її вирішення згідно із ціллю системи менеджменту.

Й.С. Завадський [3, с. 1] трактує визначення поняття «рішення» (від англ. Decision) так: це творчий процес вибору однієї або декількох альтернатив із множини можливих варіантів (планів) дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Тобто рішення у сфері управління являє собою процес, який реалізується суб'єктом управління та визначає дії, спрямовані на вирішення поставленого завдання у фактичній чи запроєктованій ситуації. Таке рішення в широкому значенні розглядається як акт реалізації влади з вибором способу дій у конкретній ситуації. Рішенням визначається, хто й що має здійснити, в які строки, з якими затратами праці і коштів, в якому порядку, за якого розподілу обов'язків, прав і відповідальності, за якої організації контролю, яких результатів слід очікувати.

А.К. Семенов та В.І. Набоков [9, с. 11] дотримуються думки, що управлінське рішення – це знаходження певного варіанта дій за допомогою виявлення й оцінки альтернатив, здійснення цієї діяльності та її кінцевий результат.

Р. Хіт [10, с. 17] зазначає: «Багато моделей прийняття рішення ґрунтуються на вірі в раціональність менеджерів... За таких умов прийняття рішення відбувається в ідеальному середовищі, яке рідко коли зустрінеш у реальному менеджменті... Моделі раціонального прийняття рішень навряд чи можуть бути реально використані, вони складні і заберуть багато часу, якщо їх застосувати за всіма правилами... Перевага віддається простішим моделям, а не складним. Здебільшого ті, хто приймає рішення, схильються до задовільного рішення... Цим заощаджується час і зусилля, хоча в жертву приносять оптимальність вибору».

Якість управлінського рішення – це ступінь відповідності сукупності параметрів рішення загальної стратегії розвитку підприємства і сформованої проблемної ситуації за загальної реальності його реалізації [2, с. 27].

До факторів впливу на прийняття управлінських рішень варто віднести такі:

1. Закони об'єктивного світу, зв'язані з прийняттям і реалізацією управлінських рішень.

2. Чітке формулювання мети – для чого приймаються управлінські рішення, які реальні результати можуть бути досягнуті, як вимірити, співвіднести поставлену мету і досягнуті результати.

3. Обсяг і цінність розміщеної інформації – для успішного прийняття управлінського рішення головним є не обсяг інформації, а цінність, зумовлена рівнем професіоналізму, досвіду, інтуїцією кадрів.

4. Час розроблення управлінських рішень – як правило, управлінське рішення завжди приймається в умовах дефіциту часу і надзвичайних обставин (дефіциту ресурсів, активності конкурентів, ринкової кон'юнктури, непослідовного поведіння політиків).

5. Організаційні структури управління.

6. Форми і методи здійснення управлінської діяльності.

7. Методи і методики розроблення і реалізації управлінських рішень.

8. Суб'єктивність оцінки варіанта вибору рішення. Чим більш неординарними є управлінські рішення, тим суб'єктивнішими є оцінки. Стан керуючої і керованої систем (психологічний клімат, авторитет керівництва, професійно-кваліфікаційний склад кадрів тощо).

9. Система експертних оцінок рівня якості та ефективності управлінських рішень [11, с. 60].

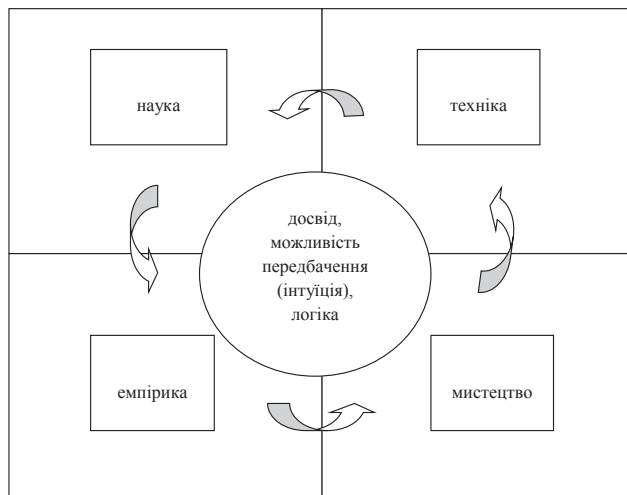


Рис. 1. Модель прийняття рішень за Н. Лепою [5]

Прийняття рішень базується на чотирьох складниках (рис. 1): науці, техніці, мистецтві й емпіриці [5], що моделюються у досвід, можливість передбачення (інтуїцію) та логіку.

Основою феномена прийняття раціональних управлінських рішень у менеджменті є залежність між логікою, досвідом та інтуїцією. Саме на основі побудови просторової моделі прийняття управлінських рішень можна охарактеризувати прийняття раціональних, стратегічних, адаптивних, інертних, врівноважених та ризикових рішень. За мірою та ступенем участі просторової залежності й визначають ті чи інші рішення.

Д. Дерлоу [1, с. 32] у своїх розробках доходить цікавого висновку: «Насправді, прийняття рішень – це не наука. Ефективні керівники це усвідомлюють і намагаються збалансувати численні фактори, серед яких можна назвати потребу в надійних фактах, сумлінному аналізі, в моральних та етичних оцінках. Розглядати процес прийняття рішень як сувору дисципліну означає випустити витонченість мистецтва. Тут варто враховувати логіку, інтуїцію та досвід, як три сторони...».

Отже, просторове представлення складників моделі прийняття управлінських рішень за теорією Д. Дерлоу можна представити так (див. рис. 2).

1. Логіка – процес, що продукує нові твердження з уже встановлених [15].

До речі, математичні методи можуть застосовуватися для представлення та аналізу формальної логіки, у проектуванні логічних схем та програм.

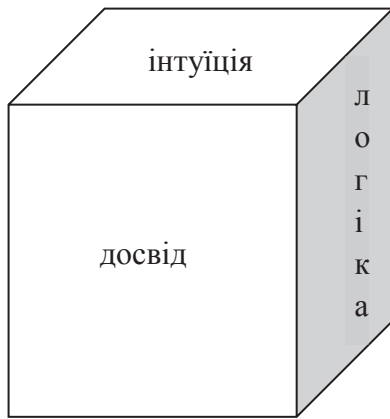


Рис. 2. Просторове представлення складників моделі прийняття управлінських рішень [1, с. 32]

2. Інтуїція (лат. – споглядання, уважно дивлюся, звертаю увагу) – здатність людини у деяких випадках несвідомо, чуттям уловлювати істину, передбачати щось, спираючись на попередній досвід, знання, проникливість, здогад, передчуття, шосте чуття [15].

3. Досвід – відображення в людській свідомості законів об'єктивного світу і суспільної практики, одержане в результаті активного практичного пізнання. Сукупність практично засвоєних знань, навиків, знання життя, засноване на пережитому, випробуваному [15].

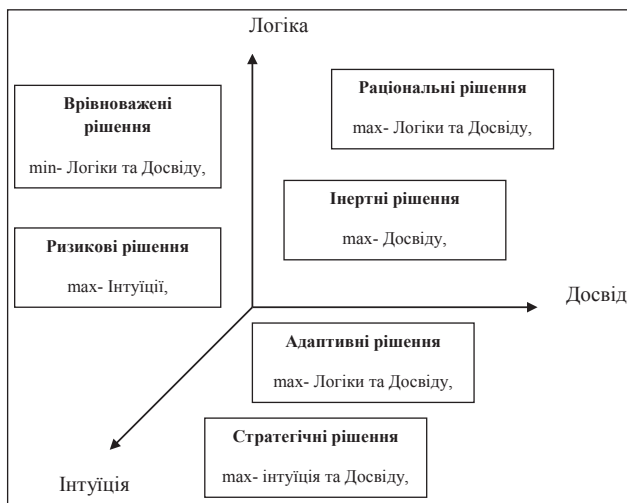


Рис. 3. Моделі за видами управлінських рішень [6, с. 20–24]

Рациональні рішення мають найбільшу ймовірність ефективності, вчасності, доцільності, правильності, адже засноване на систематичних процедурах, точній ідентифікації проблеми, чітко визначених альтернативах (рис. 3).

Стратегічні (перспективні) – це рішення, які мають досить велике значення для майбутнього розвитку організації та визначають напрями спеціалізації, обсяги виробництва продукції, кадрову і технічну політику підприємства, перспективи економічного і соціального розвитку трудового колективу, встановлюють взаємодію підрозділів. Ці рішення приймаються керівництвом організації після всебічного аналізу відповідної інформації [8].

Інертні рішення характеризуються великою обґрунтованістю, типовістю та однозначністю прийняття, тобто не носять особливої оригінальності, новаторства чи радикальних змін.

За В.І. Гарбузовим, адаптивність – це природжена та набута здатність до адаптації, тобто пристосування до всієї багатоманітності життя за будь-яких умов [8]. Такі рішення ґрунтуються на інстинктах, почуттях, емоціях, темпераменті та здібностях.

Ризикове рішення супроводжується великою ймовірністю відхилення отриманого результату від очікуваного, тобто характеризується невпевненістю, невизначеністю та випадковістю.

Врівноважені рішення характеризуються присутністю логіки, набутим досвідом та інтуїцією. Засновані на висуванні гіпотез, їх подальшої перевірки та дотриманні загальної ідеї.

Вибір методу прийняття управлінського рішення визначається обсягом, достовірністю та оцінкою інформації, що характеризує проблемну ситуацію. Ці умови інформаційного забезпечення є підставою для застосування в процесі прийняття рішення одного з базових напрямів вирішення ситуацій: реактивного реагування, аналогового, дослідницького та інтуїтивного [4, с. 1].

Основні методи прийняття управлінських рішень у менеджменті:

1) моделювання (окремим видом можна вважати оптимізаційне моделювання, що допомагає обрати варіант серед аналогів за визначеним критерієм);

2) моніторинг результатів;

3) орієнтація на досягнення визначених цілей;

4) аналіз силового поля, що оцінює життєздатність проекту шляхом порівняння сили «за» і «проти»;

5) Maximin і Maximax, що зводиться до знаходження економічного оптимуму шляхом ранжування (за можливості) «добрих» та «поганих» альтернатив і вибору найкращого;

6) лексикографічний підхід передбачає послідовний процес усунення «перешкод», який триває до моменту появи унікальної ідеї або повного розв'язання попередньо впорядкованих за важливістю проблем;

7) дерево прийняття рішень застосовується у разі наявності кількох критеріїв та являє собою структуру, що пов'язує різні рішення з їх можливими наслідками; є наочним графічним методом у разі обмеженої кількості варіантів;

8) групова інтуїція, що стає можливим за регулярних зустрічей менеджерів певних рівнів для обміну інформацією, ідеями, досвідом; спирається на довіру, що виникає між знайомими особами, дає їм змогу почуватися добре й поводитися менш формально, активніше залучатися до дискусії, відстоювати протилежні думки; зміцнює так зване шосте почуття для кращого розуміння конкурентної динаміки та сутності стратегічних питань [12, с. 15].

Висновки. Сучасний складний та багатограний механізм управління економічним простором вимагає прийняття відповідних досвідчених, оптимальних, швидких та доцільних управлінських рішень, які, своєю чергою, мають бути ефективними та обґрунтованими за багатьма параметрами. Саме таких характеристик набувають управлінські рішення в сучасному веденні бізнесу.

Під час моделювання варто приймати такі чинники [14], які допоможуть уникати суб'єктивізму під час прийняття управлінських рішень: рішення не приймати на основі одного випадку; обдумувати рішення, перш ніж виконувати; у групових рішеннях забезпечувати висловлення контраргументів; менеджери повинні використовувати учасницький стиль і дотримуватися рівності; вивчати статистику.

Список використаних джерел:

1. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу ; пер. з англ. – К. : Наук. думка, 2001. – 242 с.
2. ДСТУ ISO 9000:2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2000, IDT) [Текст] ; На заміну ДСТУ 3230"95 ; чинний від 10.01.2001. – К. : Держстандарт України, 2001. – 27 с.
3. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – К. : Український фінансовий інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – Т. 1. – 640 с.
4. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления / А. Коробков // Корпоративный менеджмент. – 10.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/management/bsc.shtml>.
5. Лепа Н.Н. Методы и модели стратегического управления предприятием : [монография] / Н.Н. Лепа ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк : Юго-Восток, ЛТД, 2002. – 186 с.
6. Мала Н.Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н.Т. Мала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 605. – С. 20–24.
7. Менеджмент в АПК / Ю.Б. Королев, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова [и др.]. – М. : Колос С, 2007. – 424 с.
8. Стадник В.В. Менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
9. Семенов А.К. Основы менеджменту : [підручник] / А.К. Семенов, В.І. Набоков ; 5-е вид., перероб. і доп. – М. : Дашков і К, 2008. – 556 с.
10. Хіт Р. Кризовий менеджмент для керівників / Р. Хіт ; пер. з англ. – К. : Наукова думка, 2002. – 566 с.
11. David Parmenter Key Performance Indicators: Developing, Implementing and Using Winning KPI's. – New Jersey, USA : John Wiley & Sons, inc., 2007. – С. 233. – ISBN 0-470-09588-1 (англ.).
12. Linkov I., Varghese A., Jamil S. et al. (2004). Multi-Criteria Decision Analysis: a Framework for Structuring Remedial Decisions at Contaminated Sites. Comparative Risk Assessment and Environmental Decision Making. – P. 15–54.
13. Kluwer Academic Publishers. Printed in the Netherlands. Retrieved from : <http://www.dtsc.ca.gov/PollutionPrevention/GreenChemistryInitiative/upload/SC1-TMalloy-MultiCriteriaDecison.pdf>.
14. Normand W. Edmund, Decision Making: A Guide to Creative Decision Making & Critical Thinking (SM-14). – 2004. – P. 46 Retrieved from : <http://decisionmaking.org/decisionmakingbooklet.pdf>.
15. Simon A.H. Administrative Behavior: Free Press, New York, 3rd edn, 1976. – P. 336. Retrieved from : <http://freepressnyc.com/politologicalscience/simon.admbbehavior.pdf>.
16. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.wikipedia.org>.

Горик-Чубатюк М. А.

Житомирський державний університет імені Івана Франка

Свиницкая А. Н.

Житомирський державний технологічний університет

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Резюме

В статье рассмотрены основные составляющие моделирования схемы и алгоритма принятия управленческих решений. Современное многообразие форм и способов принятия управленческих решений требует почвы из конкретных методов и моделей, которые необходимы для систематизации тех или иных решений по составляющим. Проблематика моделей принятия управленческих решений заключается в их ограниченности по временным, ресурсным, логическими и интуитивными составляющим. Следовательно, при принятии управленческих решений основу составляют не только имеющиеся ресурсные составляющие, но и логика, опыт, возможность предсказания (интуиция), креативность. В современном хозяйствовании возникает проблема обоснования и выбора способа действий, моделирование ситуации и ее развития, принятия конкретных управленческих решений.

Ключевые слова: управленческие решения, модель принятия решений, управленческая деятельность, факторы влияния на управленческие решения, качество управленческих решений.

Goryk-Chubatyuk M. O.

Zhytomyr State University named Ivan Franko

Svintsytska O. N.

Zhytomyr State Technological University

MODERN MODELS FOR ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

Summary

In the article the questions the basic models and algorithm of efficiency of acceptance of administrative decisions. The variety of forms and going to the realization of processes of making decision causes a necessity for their systematization and selection of sets of methods that as good as possible would decide the put specific tasks in the conditions of existent limitations times, resources, logic and intuition. Consequently, when making managerial decisions, the basis is not only the available resource components, but also logic, experience, prediction (intuition), creativity, etc. In today's economy there is a problem of substantiation and choice of the way of action, modeling the situation and its development, making specific management decisions.

Keywords: managerial decisions, decision making model, management, influence factors on managerial decisions, quality of management decisions.

УДК 339.1

Горняк О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті проаналізований процес віртуалізації економічної діяльності, форми його прояву на різних рівнях сучасної мережевої економіки. Особлива увага приділяється дослідженню даного процесу на мікрорівні, змінам, що відбуваються у фірмах, компаніях, транснаціональних компаніях. Суперечлива єдність об'єктивного і суб'єктивного у віртуальній економіці породжує нові організаційні форми, змінює структуру сучасного підприємства, формує нові виміри результативності його діяльності.

Ключові слова: віртуалізація економіки, віртуалізація економічної діяльності, віртуальна економіка, мережа, мережева економіка підприємства, інформаційні компанії, транснаціональні компанії, інтернет.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки породжує нові тенденції та явища, осмислення яких значно відстає у часі, оскільки методологія і методи пізнання є більш консервативними, ніж об'єктивна реальність. Вони змінюються досить повільно, і формування сучасної парадигми економічної науки знаходиться на початкових етапах, що ускладнює дослідження новітніх явищ реальної економіки. Це, в свою чергу, створює певні труднощі аналізу діяльності економічних агентів, які стикаються з багатьма складними проблемами і потребують науково обґрунтованих рекомендацій щодо середовища їх діяльності, визначення перспектив розвитку галузі чи сфери, в якій вони функціонують, економічної оцінки результатів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку віртуальної економіки та віртуалізації економічної діяльності досліджують відомі зарубіжні та українські економісти, праці яких використані при написанні даної статті. Це – А. В. Бузгалін, М. Ванштейн, А. Гальчинський, Ж. Деррида, В. В. Ільїн, М. Кастельс, А. Крокер, В. А. Кутярев, Ж.-Ф. Лиотар, А. Мясникова, Н. А. Носов, П. В. Скотний.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні фірми мають у своєму розпорядженні ресурси, що забезпечують їм доступ на різні ринки як внутрішні, так і зовнішні. Вони мають можливість формувати потреби споживачів у різних країнах світу, і в той же час вони досить вразливі, оскільки умови їх функціонування нестабільні, невизначені, залежать не лише від об'єктивних процесів, але й від суб'єктивних чинників, які досить часто переважають об'єктивні.

Серед відносно нових феноменів сучасної економіки, що поєднує об'єктивне і суб'єктивне в їх суперечливій єдності, слід виділити віртуалізацію економіки, економічної діяльності та економічних процесів. Перші стадії даного процесу вже пройшли, і в сучасних умовах є можливість його осмислення на різних рівнях економіки. Ми розглядаємо особливості віртуалізації економічної діяльності на мікрорівні. Сучасне підприємство, як відомо, характеризується особливостями, що відрізняють його від підприємства традиційного, оскільки воно еволюціонує разом з економікою, набуває нових форм, змінює свою структуру [1, с. 232–233]. У цих якісних і кількісних змінах на мікрорівні особливу роль відіграє віртуалізація економічної діяльності.

Мета статті. Головною метою даної роботи є дослідження сутності процесу віртуалізації діяльності в сучасній економіці та його наслідків для функціонування підприємств у мережевій економіці.

Виклад основного матеріалу. В економічній і філософській літературі на протязі останніх десятиліть проблеми віртуалізації, віртуальної реальності, віртуальної економіки досліджується активно і плідно. Філософи дослідження інформаційного суспільства і віртуальної реальності проводять у контексті постмодернізму як домінуючої парадигми мислення [3; 4]. Віртуальна реальність, на їх думку, є середовищем панування нематеріального, тобто невідчутного, невидимого, неспівмірного з параметрами тілесного, відчутного світу. Електричні і магнітні поля, сучасні нанотехнології є прикладами нематеріального, що активно використовується в реальних економічних процесах. Водночас все це формує передумови віртуальної реальності [4, с. 307].

Процеси віртуалізації відбуваються в ході кардинальних зрушень, пов'язаних із глобалізацією і формуванням постіндустріального суспільства, яке суттєво відрізняється від традиційного класичного капіталізму і базується на інформаційних технологіях. Останні більшу частку економічної діяльності переміщують у світ віртуальних знаків і розповсюджують «сітвові принципи організації, які перетворюють людину на продовження комп'ютера і замінюють особистість на її інформаційний символ» [6, с. 50]. При цьому ринок перетворює споживача на покупця етикеток за допомогою реклами, стандартів, створених маскультурою брендів. В результаті сформувався «новий тип капіталу, панівною формою якого став не просто фіктивний, а віртуальний фінансовий ринок, а основним інститутом – транснаціональна корпорація, що перетворюється на своєрідну «матрицю», роблячи залежним від себе кожного учасника» [6, с. 51].

Логіка віртуальності, на думку деяких учених, породжує «пандемію насилля» з інтернаціональними, громадськими, економічними, національними війнами, війнами національних меншин, розгулом расизму і ксенофобії, етнічними зіткненнями, культурними і релігійними конфліктами [7, с. 120]. При цьому демократія і світоглядний плюралізм витісняється політикоідейним і масмедійним маніпулюванням, культура трансформується в своєрідну ринкову імітацію маскультури, вільний час перетворюється на час дозвілля, а масмедійні структури – на виключно ринкові [4, с. 308]. В результаті пріоритетним стає розвиток тих сфер, де виробляються не матеріальні продукти, а віртуальні блага, які у певному сенсі є дійсно корисними, але в цілому вони сприяють відтворенню віртуального фінансового капіталу, розповсюдженню масмедійних маніпуляцій, розширенню сфери маскультури і збільшенню чисельності людей, які «щиро вірять у реальність цього

фактично віртуального світу» [6, с. 52]. Ці зміни призвели до проникнення віртуальної реальності в усі сфери життєдіяльності людини, в т. ч. і в економічну діяльність.

Віртуальна реальність тісно пов'язана зі становленням фінансової економіки, яка є адекватною моделлю розвитку сучасної економічної системи і виражає відповідним чином процеси постіндустріалізації та інформатизації. Як вважає В. В. Ільїн, сучасна цивілізація в процесі глобалізації «інтегрує всю суму історичної феноменології і не може бути повністю уніфікована. Нині домінуючий метод організації світу пропонує людству економічну (прагматичну) типологію соціального універсалу, яка доповнюється «віртуальною силою» фінансових потоків» [8, с. 420].

Віртуальність як ідея досліджувалась у філософії, починаючи з античних часів, але лише в останні десятиліття XX століття вона почала активно використовуватися у ергономіці, психології, літакобудуванні тощо [9]. З появою комп'ютерів вона отримала матеріальну базу, з'являється віртуальний об'єкт у вигляді віртуальної машини, віртуальної пам'яті; формується специфічна кіберкультура і засновується перша фірма по випуску побутових віртуальних комп'ютерів [4, с. 310–311; 10, с. 157]. Віртуальна реальність передбачає заміну матеріальної субстанції відношеннями і функціями, у яких участь людини відбувається через свідомість. В результаті необхідність у предметності зникає. Цей процес А. Крокер і В. Ванштейн описують таким чином: «По мірі того, як віртуальність примножується, тілесності стає все менше, а матеріальні умови віртуальності все більше знижуються... Уява розростається, а навколишнє середовище та інфраструктура деградує – це помста матерії» [11, с. 70]. Особливістю віртуальних об'єктів є те, що вони існують в процесі їх народження, після закінчення якого вони перестають існувати.

Віртуальна реальність та її елементи мають свою внутрішню автономну природу, яка розвивається у відповідності до своїх законів. Віртуальна і матеріальна реальності співвідносяться як форма і зміст, і при цьому, з одного боку, матеріальна реальність є константою по відношенню до віртуальної, а з іншого, – віртуальна реальність може породжувати віртуальну реальність наступного рівня і бути для останньої теж константною [4, с. 313].

В економічній теорії і практиці господарювання головною проблемою є визначення категоріального ряду віртуальної реальності. Визначаючи особливість віртуальної в економіці, А. С. Гальчинський наголошує на логіку руху від пізаного до непізаного і від пізаного до віртуального, а від нього – до реального. У цьому контексті віртуальне – «ще не пізнана реальність» [12, с. 64], а, значить, пізнана реальність втрачає свою віртуальність. При цьому, оскільки віртуалізація є процесом безперервним, постійно з'являється нове і непізнане, що спонукає економічну теорію враховувати дану особливість.

Віртуальна економіка характеризується також тим, що в ній співіснують непізнане і відоме, які переплітаються, розширюють економічний простір і породжують специфічні суперечності постеконічної реальності. Сучасна економіка продукує перш за все не матеріальні, а ідеальні блага (знання, інформація), в її основі – творча діяльність людини, що базується на саморозвитку, самовдосконаленні і не може бути стандартизо-

вана. Вартісні показники втрачають своє значення в такій економіці, замість конкурентних відносин формуються відносини конвергенції, ієрархічні структури поступаються складним горизонтальним зв'язкам [12, с. 65].

Віртуальна економіка складається в кіберпросторі, в мережевих структурах у вигляді будь-якої інтерактивної діяльності. Сучасна економічна діяльність є також інтерактивною, і віртуальні системи створюють нові можливості для її розвитку. Головною ознакою включення економічних процесів у процес віртуалізації є дематеріалізація економічної діяльності та економічного буття, яка стимулюється зростанням значимості постматеріальних потреб та інтересів людини [12, с. 66]. Оскільки сучасна економіка є економікою інформації та знань, на відміну від економіки аграрної та індустріальної, вона перестає бути реальною у традиційному розумінні. Інформація та знання як провідні форми багатства сприяють процесу віртуалізації економічної діяльності.

Головними продуктами виробництва і споживання в інформаційній економіці є інформація і засоби телекомунікацій. У розвинених країнах на фондових ринках спостерігається завищена капіталізація компаній, що виробляють дані продукти. Як відзначає Л. М'яснікова, якщо говорити про інформаційні компанії, то в них «закони ринку перейшли у сферу віртуального, тобто симуляції очікувань високої прибутковості» [13, с. 7].

В результаті функціонування і розвитку інформаційних компаній у світовій економіці сформувався своєрідний кластер «нової економіки», який забезпечив перехід від традиційної до сучасної економіки [4, с. 317], метою якої є зростання виробництва в інтелектуальній сфері за рахунок знань для їх прирощення та розвитку. Але при цьому добробут та існування людства залежить від рівня розвитку матеріальної сфери, тобто традиційної економіки, в якій головну роль відіграє не інформація та знання, а енергія. Поєднання традиційної і нової економіки відбувається за допомогою Інтернету. Застосовуючи Інтернет у матеріальному виробництві у вигляді системи новітніх технологій, управління, маркетингу, логістики, компанії отримують можливість значно підвищити свою ефективність, якість продукції та продуктивність. Економічна діяльність при цьому зазнає конструктивних змін, трансформується і осучаснюється.

В той же час Інтернет створив нові форми взаємовідносин людей із зовнішнім середовищем та між собою. Контакти відбуваються не безпосередньо, а через інформаційні, технічні, сервісні системи, через Інтернет, що призводить до появи нових перетворених форм, обумовлених сприйняттям нових реалій. У віртуальній економіці в результаті зростає роль інформації, яка досить легко фальсифікується, може відігравати деморалізуючу роль і сприяти негативному ставленню до прогресу в усіх його формах.

За допомогою Інтернету і комп'ютера людина може створювати свій світ. Підприємець, щоб розв'язати ту чи іншу економічну проблему, обговорює шляхи її вирішення зі своїми віртуальними колегами, відвідує відповідні сайти, переглядає посилання, користується пошуковими системами, організовує інтернет-конференцію, обговорює зібрану інформацію і отримує той чи інший результат (гіпотези тощо). Це надає можливість значно підвищити ефективність діяльності підприємця, відкриває йому доступ до наявних інформа-

ційних ресурсів, до нових знань. Це свідчить про те, що «Інтернет є зовсім не паралельною відображальною реальністю, а такою, що породжує новий віртуальний і реальний світ» [14, с. 33]. Л. М'ясникова теж підтримує такий підхід, відзначаючи, що «світ Постмодерну з його віртуальним простором все більше стає світом еквівалентів реальності, симуляторів, світом генерування еквівалентів реальних цінностей центрального світу. По суті справи, відбувається спрощення, формалізація цивілізації, яка перемелює реальні досягнення Нового часу і смислово пустоту симуляторів» [13, с. 8]. А. Гальчинський вважає, що це відбувається в процесі дематеріалізації виробництва, зростання творчої складової праці, інтелектуалізації, коли традиційні об'єкти реальної економічної діяльності замінюються «штучними образами (віртуальними цінностями), які найчастіше є їхніми символами. Саме в цьому сенсі віртуальна економіка, що формується в межах кібернетичного простору, підпорядковує свої функціональні механізми електронним технологіям» [12, с. 66].

В сучасній економічній діяльності на всіх рівнях чітко прослідковується тенденція до переважання частки працівників, що виробляють символи, у порівнянні з чисельністю працівників, зайнятих у традиційних галузях і сферах. Оскільки сфера виробництва символів характеризується високими швидкісними параметрами, економічна діяльність змінюється, зазнаючи широкомасштабного впливу економіки віртуальної. Економічні процеси прискорюються, ділові операції здійснюються в режимі он-лайн, кібернетичний простір розширюється, а економічний простір значно звужується. Особливо наглядно ці процеси спостерігаються у фінансовій сфері, де похідні цінні папери, входячи в комп'ютерні мережі, постійно трансформуючись, породжують свої системи, діяльність яких важко відслідкувати, а їх зв'язок з реальними активами перебивається.

Інформація і сучасні технології забезпечують зв'язок між людьми через Мережу безпосередньо, оминаючи центральний сервер. При цьому, віддаючи свої ресурси, можна користуватися ресурсами Мережі в повному обсязі. Зважаючи на те, що в Мережу поки що не включена більшість людей, головним ресурсом залишається енергія, а не інформація. В той же час досить інтенсивно відбувається процес формування інформаційних кластерів, які сприяють вирівнюванню розподілу ресурсів в масштабах світової економіки, де головну роль відіграють транснаціональні корпорації (ТНК) з мережевою структурою, яка поєднує матеріальне і віртуальне в єдине ціле. Водночас відбувається мережева інформатизація суспільства і на цій основі формування людино-машинного суспільства, яке сприяє глобальній корпоративізації економіки та інтернетизації населення [4, с. 323; 13, с. 9]. За таких умов соціально-економічний розвиток і економічна діяльність відбуваються за принципами мережі. Мережевими стають виробництва і його первинні ланки (фірми, транснаціональні компанії, транснаціональні стратегічні альянси), фінанси, торгівля, культура, інститути права і влади. Капітал, праці і виробництво розвиваються за логікою мережі, формується єдиний ринково-інформаційний простір, і ринок представляє собою мережевий міжнародний інститут, у якому транснаціональний капітал зі спекулятивної форми трансформується в творчу [4, с. 323].

У сучасній ринковій економіці біржі і транснаціональні банки є своєрідними вузлами єдиної мережі. Вони сприяють реалізації принципів лібералізації та встановлюють відповідні норми віртуальної економіки у глобальній фінансовій сфері. Якщо для традиційних видів господарської діяльності існують жорсткі обмеження, то для віртуальної фінансової діяльності таких меж немає, і транснаціональна координація здійснюється в умовах необмежених можливостей. Л. М'ясникова, розкриваючи зміст даного процесу, підкреслює: «Розмивається аристотелівське розуміння економіки як частини етики. Ідеологія чесної праці витісняється ідеологією фінансового успіху, тобто відбувається деморалізація економічних відносин. Грошовий механізм усе частіше використовується як влада над суспільством, а не як капітал, тобто він виходить за межі економіки» [13, с. 9]. Це означає дематеріалізацію і віртуалізацію економічної діяльності, і, як вважає П. Скотний, «...економіка через Мережі світу, ТНК і ТНБ зі способу господарювання і специфічного феномену суспільства і культури перетворюється на багатомірну владну систему координат. Утворюється інформаційно-фінансова олігархія і достатньо чітко проглядається мережевий контур міжнародного олігархічного режиму – демократія як влада людей поступається місцем постдемократії – владі грошей. Фактично завдяки віртуалізації економіки утворюються умови для перетворення цивілізації на штучно конструйовану мережеву соціально-політичну і господарську реальність [4, с. 325]. В результаті «соціальна морфологія домінує над соціальною діяльністю» [15, с. 496]. Ж.-Ф. Люотар констатує: «Старий принцип, відповідно до якого одержання знання невіддільне від формування розуму і навіть самої особистості, старіє і буде вилучатися зі вжитку. Таке ставлення постачальників і користувачів знання до самого знання прагне і буде прагнути перейняти форму відношення, яке виробники і споживачі товарів мають з цими останніми, тобто вартісну форму. Знання виробляється і буде вироблятися для того, щоб бути проданим, воно споживається і буде споживатися, щоб здобути вартість у новому продукті, в обох цих випадках, щоб бути обміняним. Воно перестає бути самоціллю і втрачає свою споживчу вартість» [16, с. 18].

Всі ці процеси свідчать про тенденцію до економізації усіх сторін діяльності окремої людини і суспільства в цілому, до заміни цінностей інтересами, до прагматизації освіти, науки, культури, творчості. Але в той же час відбувається інтенсифікація соціальної творчості, трансформація системи взаємовідносин, переосмислення місця і ролі людини у світі, її віри і бачення перспектив.

Висновки і пропозиції. Результати дослідження становлення і розвитку віртуальної економіки свідчать про зміни в функціонуванні всіх економічних агентів, перетворення їх на елементи єдиної мережі. Особливо це стосується фірм та працівників, творчий потенціал яких створює можливості для розвитку економіки в сучасних умовах. Подальші дослідження слід зосередити на визначенні структури віртуальної економіки, особливостей функціонування віртуальних підприємств, структури їх капіталу та власності. Важливого значення набуває проблема взаємозв'язку і взаєморозвитку віртуальної та реальної економік, взаємопереходів реальних і віртуальних економічних процесів.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А. Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 310 с.
2. Горняк О. В. Еволюція концептуальних підходів до аналізу фірми в економічній теорії / О. В. Горняк // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – Том 2. – Вип. 7–1(49). – 2016. – С. 79–82.
3. Кутырев В. А. Философия постмодернизма / В. А. Кутырев. – Н. : Новгород, 2006. – 78 с.
4. Скотний П. В. Економіко-теоретичне знання в парадигмі методології: монографія / П. В. Скотний. – Дрогобич: Ред.-вид. відділ Дрогобичського державного пед. університету імені Івана Франка, 2011. – 408 с.
5. Кутырев В. А. Оправдание бытия (явление ничтологии и его критика) / В. А. Кутырев // Вопросы философии. – 2000. – № 5. – С. 15–32.
6. Бузгалин А. В. Альтернатива деконструкции: блеск и нищета постмодернизма / А. В. Бузгалин // Философия хозяйства. – 2008. – № 5(59). – С. 49–80.
7. Деррида Ж. Призраки Маржа / Ж. Деррида. – М. : Академический Проект, 2006. – 270 с.
8. Ільїн В. В. Фінансова цивілізація / В. В. Ільїн. – К. : Книга, 2007. – 528 с.
9. Виртуальная реальность как феномен науки, техники и культуры. – СПб. : Университет, 1996. – 440 с.
10. Носов Н. А. Виртуальная реальность / Н. А. Носов // Вопросы философии. – 1999. – № 10. – С. 152–164.
11. Крокер А. Политическая экономия виртуальной реальности: панкапитализм / А. Крокер, М. Ванштейн // Виртуальная реальность и современный мир. – М., 1997. – Вып. 3. – С. 64–75.
12. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : «АДБФ-Україна», 2010. – 572 с.
13. Мясникова Л. А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л. А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – № 7. – С. 5–16.
14. Новые информационные технологии и судьбы рациональности в современной культуре (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. – 2003. – № 12. – С. 3–52.
15. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 505 с.
16. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / Ж.-Ф. Лиотар. – СПб. : Алетейя, 1998. – 160 с.

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

В статье проанализирован процесс виртуализации экономической деятельности, формы его проявления на разных уровнях современной сетевой экономики. Особое внимание уделяется исследованию этого процесса на микроуровне, изменениям, происходящим в фирмах, компаниях, транснациональных компаниях. Противоречивое единство объективного и субъективного в виртуальной экономике порождает новые организационные формы, изменяет структуру современного предприятия, формирует новые подходы к изменению результативности его деятельности.

Ключевые слова: виртуализация экономики, виртуализация экономической деятельности, виртуальная экономика, сеть, сетевая экономика, предприятия, информационные компании, транснациональные компании, интернет.

Gornyak O. V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

VIRTUALIZATION OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE NETWORK ECONOMY

Summary

The process of economic activity virtualization, the forms of its manifestation at the various levels of the modern network economy are analyzed in the article. Particular attention is paid to the investigation of this process at the micro level, to the changes that take place at the firms, companies, transnational companies. The contradictory unity of the objective and subjective in the virtual economy generates new organizational forms, changes the structure of the modern enterprise, forms new dimensions of the effectiveness of its activities.

Keywords: virtualization of economy, virtualization of economic activity, virtual economy, network, network economy of enterprise, information companies, multinational companies, internet.

УДК 316.776

Грабар О. І.

Житомирський державний технологічний університет

Климчук М. М.

Київський національний університет будівництва і архітектури

**УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ ДО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ:
РЕФЛЕКСИВНА МОДИФІКАЦІЯ**

Досліджено проблематику формування рефлексивної методології та інкорпорацію її в економіко-управлінську модель мотивації персоналу до енергозбереження підприємства. Теоретико-множинний абстрактний опис надав можливість запропонувати узагальнено-оптимізаційну модифікацію рефлексивного управління мотивацією до енергозбереження. Виокремлено специфіку базисних процесів мотивації персоналу до енергозбереження на основі рефлексії.

Ключові слова: мотивація, енергозбереження, рефлексія, управління, підприємство.

Постановка проблеми. Енергозбереження є домінантним вектором розвитку засад «зеленої» економіки, її сталості. Розроблення та імплементація системних заходів політики енергозбереження надасть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності реального сектору економіки, забезпечити енергоефективність, енерго-незалежність та безпеку країни [10, с. 16].

Однією з детермінант, що чинить вплив на підвищення рівня результативності, енергоефективності, конкурентоспроможності виробничо-комерційної діяльності сучасних будівельних підприємств, є ефективне управління персоналом підприємства, де особливе місце займає мотивація до енергозбереження працівників. Для підвищення рівня ефективності мотивації до енергозбереження доцільно переймати досвід передових країн і застосовувати новітні методології мотивації і стимулювання праці, такі як рефлексія та ідея фасилітації в управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та проблематики інкорпорації рефлексивного управління у виробничо-комерційну діяльність підприємства вивчали вчені Є.В. Архипенко, Р.Н. Лепа, В.А. Лефевр, Т.А. Таран, В.Н. Шемаєв.

Формування мотиваційного механізму управління персоналом представлено у працях провідних вітчизняних учених: В.М. Лича, О.М. Малихіної, Г.М. Рижакової та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Здатність керівників вчасно ідентифікувати фактори, які впливають на трудову активність працівників, процеси енергозбереження, нині є досить цінним важелем управління, адже активізує потенціал підвищення рівня продуктивності праці та енергоефективності підприємства. Проте на практиці підприємств мотивація персоналу до енергозбереження реалізується на основі загальноприйнятих методів (наприклад, підвищення заробітної плати або виплата премій), які повністю не враховують індивідуальних потреб співробітників.

Мета статті полягає у розробленні узагальнено-оптимізаційної модифікації рефлексивного управління мотивацією персоналу до енергозбереження на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки виникає проблематика неефективного використання трудових ресурсів підприємств, яка проявляється у формальному виконанні працівниками своїх трудових обов'язків. Для оптимізації процесів моти-

вації до енергозбереження пропонуємо використувати рефлексивне управління як методологію теоретико-емпіричних та практично-прикладних досліджень, що нині є особливо актуальною в низці галузей науки та бізнесу, зокрема в управлінні енергозбереженням на будівельних підприємствах. Виникає доцільність урахування новітніх поглядів, знань, структурних компонентів і відношень між ними в усталених часом різноманітних виробничо-економічних системах так, щоб удосконалити властивості систем, що пов'язані з їх цілями та функціями, їх структуризацією та специфікою взаємодії із зовнішнім середовищем.

О.М. Малихіна під системною мотивацією людського капіталу пропонує розуміти сукупність взаємопов'язаних форм і методів управлінського впливу на економічну поведінку персоналу, які забезпечують переважно інтенсивний розвиток будівельних підприємств на основі відтворення їх людського капіталу для стимулювання інноваційної активності і підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств у довгостроковому періоді [11, с. 391].

Враховуючі специфіку енергозбереження на будівельних підприємствах [10, с. 251] та дослідження дефініції «мотивація», пропонуємо авторське визначення мотивації персоналу до енергозбереження як інкорпорації новітніх методологій, зокрема фасилітації та рефлексії щодо мотивування працівників до енергозбереження та досягнення конгруентності (погодження) між організаційною структурою, процесами, стратегією, персоналом підприємства; у цьому контексті мотивацію до енергозбереження розглядають як процес планування змін, спрямований на підвищення рівня енергоефективності через досягнення конгруентності таких ключових вимірів енергозбереження підприємства, як зовнішнє середовище, місія, стратегія, структура, системи стимулювання.

У період формування індустріального суспільства, масового виробництва і «держави загального добробуту» [2, с. 143] відбувалося активне формування стереотипів споживчого товариства, які починаючи з «престижності споживання» стимулювали бурхливе зростання виробництва і розширення ринків на всі види товарів, особливо товарів тривалого користування. Отже, істотно зростала й роль психологічних досліджень в економіці, що сформувало новий напрям економічного знання – «поведінкову економіку», одним з основних методів дослідження якої є рефлексивний підхід.

Математичний опис рефлексії процесу усвідомлення людини з погляду психології почався у 60-ті роки ХХ ст. В.А. Лефевром та представниками його школи. Лефевр трактує рефлексію як «здатність зайняти позицію спостерігача відносно своїх думок, почуттів, поведінки», що є авторефлексією (або рефлексією I рангу). Здатність сприймати та відображувати у своїй свідомості думки, почуття, дії інших людей називають взаємною рефлексією (II рангу) [5, с. 342; 6, с. 273].

В основу системно-рефлексивного управління покладена одна з найбільш збалансованих моделей управління з погляду врахування інтересів стейкхолдерів – рефлексивне управління, яке інтерпретують як спеціальну дію на супротивника з метою схилити його рішення, зумовлене контролюючою стороною, адже сенс рефлексивного управління полягає у використанні можливостей суб'єкта «свідомо конструювати образи себе та інших» [8, с. 114].

Рефлексивне управління використовується, коли існує доцільність впливу на інших суб'єктів: на їхнє бачення ситуації, їхні дії, на процес прийняття рішень, причому рефлексивні процеси найбільше проявляються не тільки в конфліктних ситуаціях і суперництві, а й під час співпраці та партнерстві [4, с. 241]. Вищезазначені тренди зумовлюють використання рефлексії під час вирішення проблематики мотивації до енергозбереження працівників у розрізі зростання рівня енергоефективності підприємства.

Рефлексія та рефлексивне управління передбачає осмислення закономірностей прийняття рішень контрагентами, а також цілеспрямований вплив на прийняття ними рішень, вигідних керуючій стороні [1, с. 201]. Іншими словами, рефлексія – це відображення [9, с. 112]. Рефлексивне управління є одним із методів підвищення ефективності управління складними соціально-економічними та організаційними системами [8, с. 121].

У ракурсі дослідження процесів мотивації персоналу до підвищення рівня енергозбереження, енергоефективності широке розповсюдження набули методи моделювання, що зумовлено різноманітністю їх функцій і можливостей. Під час моделювання складних систем і процесів використовується комплекс моделей, оскільки окремо взята модель, навіть дуже складна, не може надати об'єктивної характеристики про досліджуваний об'єкт.

Виходячи із цього та враховуючи складність феномена «рефлексивне управління мотивацією персоналу до енергозбереження», для моделювання цього процесу ми будемо використовувати комплекс моделей на системних засадах. У цьому разі кожна з моделей відображає окремі аспекти досліджуваного об'єкта у взаємозв'язку з іншими моделями і надає про нього адекватну характеристику.

Окрема сукупність кількох моделей може надати лише фрагментарні відомості, не утворюючи цілісної картини, адже розвиток мотивації персоналу до енергозбереження як структурної компоненти виробничо-економічної системи зумовлений перманентним процесом її переходу з одного стану в інший. Ця трансформація здійснюється на основі певних алгоритмів реалізації заходів енергозбереження, а також під впливом цілеспрямованого рефлексивного управління. Вищезазначене дає можливість представити узагальнено-оптимізаційну модель цього процесу розвитку (рис. 1).

Узагальнено-оптимізаційна модифікація рефлексивного управління мотивацією до енергозбереження на підприємстві відображає спрямованість від «поточного» до «нового» стану мотивації, що представлено такими рівнями:

- науково-методологічним;
- теоретико-емпіричним;
- виробничо-економічної системи.

Науково-методологічний рівень мотивації до енергозбереження включає в себе такі постулати: аксіологічний, онтологічний, гносеологічний.

Онтологічний зумовлює формування економіко-управлінської моделі мотивації до енергозбереження на основі рефлексії. Нова модель рефлексивного управління має створюватися з урахуванням міжособистісної і колективної взаємодії, що забезпечує актуалізацію потенціалу розвитку не тільки керуваних (окремих осіб), а й самих керуючих, а також доцільне використання цих потенціалів, передусім для їх власного самовизначення, самореалізації та самовдосконалення в запропонованій варіації. Тобто актуалізується цілеспрямована трансформація бачення щодо процесів енергозбереження на підприємстві персоналом, їх способу взаємодії.

Із цього погляду нова модифікація мотивації персоналу до енергозбереження рефлексивного управління формує стратегічні пріоритети.

Суть її полягає в нерозривності прямої і зворотної взаємодії суб'єктів, симбіозу змін, що чинять вплив один на одного. За такої трансформації рефлексивне управління має стати не просто детермінантою, що сприяє реалізації мотивації персоналу до енергозбереження, а й пріоритетним його механізмом.

Аксіологічний постулат зумовлює переорієнтацію цінностей. Базисом рефлексивного управління мотивацією до енергозбереження стає нова система цінностей, які, з одного боку, мають іманентно проявлятися у всьому процесі управління, включаючи освітній процес, а з іншого боку – виступати метою стратегії розвитку будівельного підприємства. Основне місце у цій аксіологічній системі значну роль відіграє досвід реалізації проєктів енергозбереження працівниками підприємства як безсумнівна цінність.

Така переорієнтація передбачає затвердження нової рефлексивно-відповідальної позиції працівників щодо підвищення рівня енергозбереження, енергоефективності, яка нерозривно пов'язана також із способами взаємодії, формами комунікації, запровадження нових, альтернативних форм співпраці в колективі, відмова від ситуативного мислення, створення загальнозначущих пріоритетів, підстав для універсального розуміння розвитку процесів енергозбереження на підприємстві, синтезу поглядів, координації, значне посилення соціально-екологічної та економічної компонент у контексті сучасної концепції *environmental economics*.

Гносеологічний постулат – це орієнтація рефлексивного управління на інтереси та потреби людини як суб'єкта мотивації до енергозбереження, формування його відповідальної рефлексивної позиції. Система рефлексивного управління мотивації до енергозбереження передбачає формування суб'єктів, що володіють певною свободою, незалежністю у своїй думці, що будують свої відносини з оточуючими суб'єктами і соціальним середовищем на основі розуміння їх цілісності і взаємозумовленості.

Вищезазначене трансформує характер розвитку даного процесу шляхом гармонізації, через вдосконалення зв'язків між його структурними компонентами, етапами. Отже, метою рефлексив-

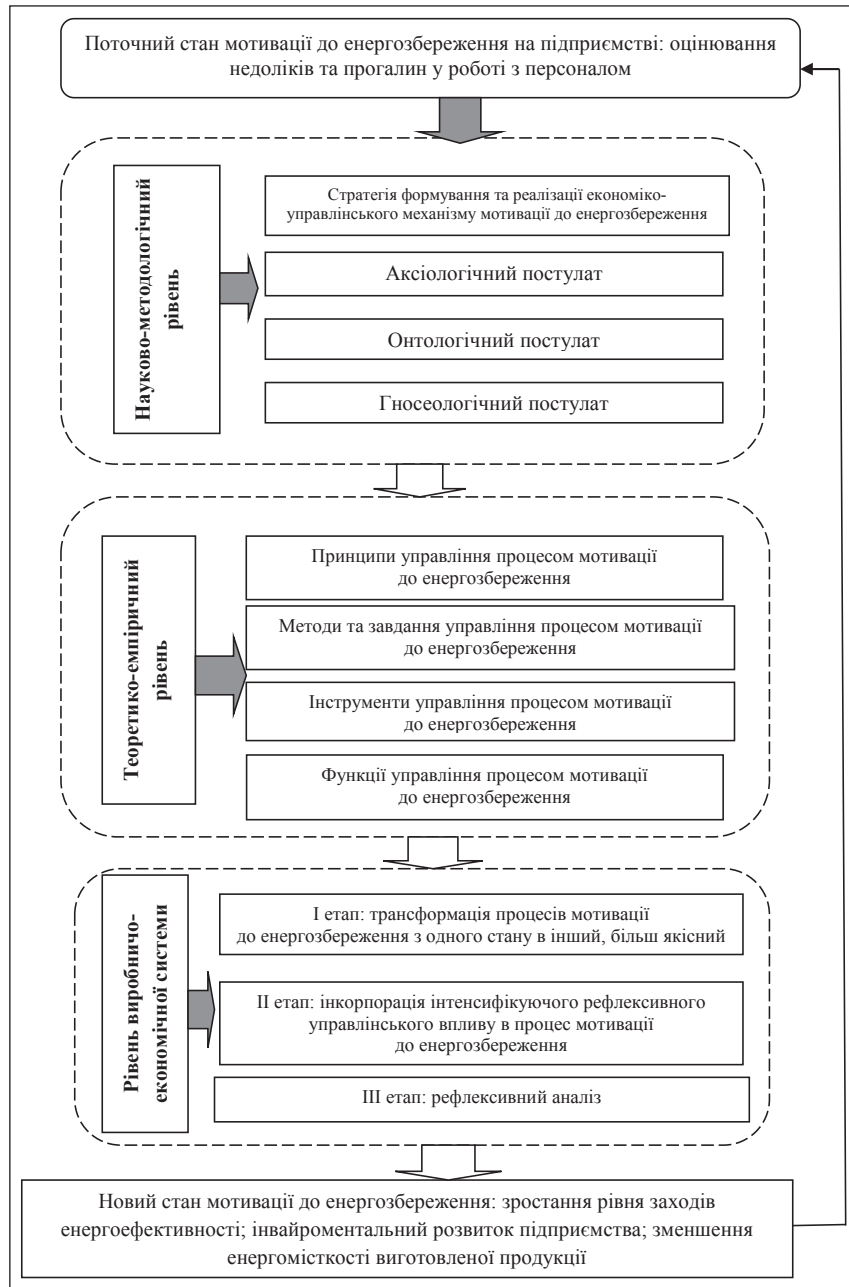


Рис. 1. Узагальнено-оптимізаційна модифікація рефлексивного управління мотивацією до енергозбереження на підприємстві

ного управління мотивацією до енергозбереження в контексті гносеологічного постулату є відхід від традиційної безсуб'єктності.

Теоретико-емпіричне забезпечення мотивації до енергозбереження включає в себе наступні структурні компоненти: принципи, методи, завдання, інструменти, функції управління процесом мотивації до енергозбереження. Специфіка теоретико-емпіричного пізнання полягає у домінуванні базисних узагальнень, де формуються судження на основі безпосереднього досвіду та внутрішньо-диференційовані мислимі конструкції, своєрідні теоретичні моделі реальності.

Одна з найважливіших функцій емпіричного дослідження в сучасній науці – бути ланцюгом, який поєднує теоретичні знання з інформацією про предмети. Як стверджує П.В. Коппін, сучасна фізична теорія складається як зі структур, які виражені мовою математики, так і з емпіричних даних; «теоретична побудова включає в себе як

елементи, взяті безпосередньо з досвіду і спостережень, так і попередній досвід, зафіксований у певних формах у вигляді мовних структур» [9, с. 244].

Детермінантою, що стимулює рефлексивну поведінку суб'єктів, стає масштабна світова інформатизація. Саме вона сприяє зміцненню феномена «інформаційного поверхневого споживання», або «ковзного консьюмерізму» [3, с. 59]. Інформатизація управління мотивацією до енергозбереження не тільки забезпечує вільний доступ до інформації персоналу підприємства, а й полегшує поширення інформації. Виникає доцільність як у виборі інформації, так і для захисту від неї за допомогою рефлексивних моделей усвідомлення.

При цьому специфічними характеристиками організації рефлексивних процесів мотивації до енергозбереження на підприємстві на різних етапах його розвитку за рефлексивного управління мають виступати такі (табл. 1).

Характеристика основних процесів мотивації на основі рефлексії

Характеристика основних процесів мотивації до енергозбереження на основі рефлексії	Поточний стан мотивації до енергозбереження	Новий стан мотивації до енергозбереження
Орієнтація на спосіб діяльності співробітників	Реактивний спосіб діяльності	Рефлексивний спосіб діяльності
Базові знання	Предметні	Рефлексивні технології
Стимулювання і підтримка рефлексивних процесів серед персоналу	Недооцінка даного вектору роботи	Інкорпорація низки програм щодо рефлексії процесів мотивації до енергозбереження
Створення умов для розвитку рефлексивних здібностей «носіїв рефлексії»	Недооцінка даного напрямку	Будівельне підприємство як рефлексивно активно розвиваюче середовище
Координація дій	На основі посадових інструкцій	Формування у персоналу підприємства адекватного рефлексивного бачення процесів мотивації до енергозбереження
Комунікація «носіїв рефлексії»	Формальне спілкування	Співвідношення формального і неформального спілкування
Дії співробітників в конкретних ситуаціях	Орієнтація на шаблонні дії в типових ситуаціях і звернення до керівництва за допомогою	Орієнтація на самостійні дії, стимулювання креативності і рефлексії
«Носії рефлексії»	Вище керівництво підприємства	Всі співробітники

Джерело: запропоновано автором

Висновки. Отже, розглянуто актуальну проблему інкорпорації рефлексивної методології в економіко-управлінську модель мотивації до енергозбереження підприємства. Теоретико-множинний абстрактний опис дав можливість запропонувати узагальнено-оптимізаційну модифікацію рефлексивного управління мотивацією до

енергозбереження на підприємстві, що візуалізує спрямованість від «поточного» до «нового» стану мотивації і представлено такими рівнями: науково-методологічним, теоретико-емпіричним та рівнем виробничо-економічної системи. Надано характеристику основних процесів мотивації до енергозбереження на основі рефлексії.

Список використаних джерел:

- Архипенко Е.В. Концептуальные основы рефлексивного управления в деятельности коммерческого банка / Е.В. Архипенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2001. – № 5. – Т. 1. – С. 200–204.
- Гэлбрейт Д. Новое индустриальное общество / Д. Гэлбрейт. – М. : ЦГТ, 2004. – 608 с.
- Ильин А.Н. Информационное общество и феномен скользящего консьюмеризма / А.Н. Ильин // Информационное общество – 2015. – № 2–3. – С. 59–67.
- Лепа Р.Н. Модели рефлексивного управления в экономике : [монография] / Р.Н. Лепа ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2012. – 380 с.
- Лефевр В. Рефлексия / В. Лефевр. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
- Лефевр В.А. Элементы логики рефлексивных игр / В.А. Лефевр // Проблемы инженерной психологии. – 1966. – Вып. 4. – С. 273–299.
- Прангишвили И.В. Повышение эффективности управления сложными организационными и социально-экономическими системами / И.В. Прангишвили // Проблемы управления. – 2005. – № 5. – С. 28–32.
- Таран Т.А. Математическое моделирование рефлексивного управления / Т.А. Таран, В.Н. Шемаев // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2005. – № 3. – С. 114–131.
- Копнин П.В. Диалектика как логика и теория познания / П.В. Копнин. – М. : Наука, 1973. – 264 с.
- Куликов П.М. Управление энергосбережением на будівельних підприємствах: теорія, методологія, практика : [монографія] / П.М. Куликов, М.М. Климчук. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2017. – 365 с.
- Малихіна О.М. Формування основних елементів системної мотивації людського капіталу будівельних підприємств / О.М. Малихіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 391–396.
- Лич В.М. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : [монографія] : у 2-х ч. Ч. 1 / В.М. Лич (наук. ред.). – К. : КНУБА, 2009. – 224 с.
- Рижаківа Г.М. Методологічні аспекти формування інтелектуальної складової трудового потенціалу в процесі генезису соціально-орієнтованої економіки / Г.М. Рижаківа // Ефективна економіка. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Грбар О. І.

Житомирський державний технологічний університет

Климчук М. Н.

Київський національний університет будівництва та архітектури

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА К ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ: РЕФЛЕКСИВНАЯ МОДИФИКАЦИЯ

Резюме

Исследованы проблематика формирования рефлексивной методологии и инкорпорация ее в экономико-управленческую модель мотивации персонала к энергосбережению предприятия. Теоретико-множественное абстрактное описание дало возможность предложить обобщенно-оптимизационную модификацию рефлексивного управления мотивацией к энергосбережению. Выделена специфика базисных процессов мотивации персонала к энергосбережению на основе рефлексии.

Ключевые слова: мотивация, энергосбережения, рефлексия, управление, предприятие.

Grabar O. I.

Zhytomyr State Technological University

Klymchuk M. M.

Kyiv National University of Construction and Architecture

**MANAGEMENT OF THE MOTIVATION OF PERSONNEL
FOR ENERGY-SAVING ON THE ENTERPRISE: REFLEX MODIFICATION**

Summary

The problems of formation of reflexive methodology and its incorporation into the economic-managerial model of personnel motivation to energy saving of the enterprise have been investigated. A plural abstract description theorem gave an opportunity to offer a generalized optimization modification of reflexive control by motivation to energy conservation. The specifics of the basic processes of motivation of personnel to energy saving on the basis of reflection are singled out.

Keywords: motivation, energy saving, reflection, management, enterprise.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 334.012.64

Бітюк І. М.

Черкаський державний технологічний університет

БІЗНЕС-ІНКУБАТОР ЯК ТРИГЕР РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті визначено дефініцію «бізнес-інкубатор» виходячи з нормативно-правових актів України та поглядів науковців. Надано авторське визначення поняття бізнес-інкубатору з економічного, соціального та організаційно-правового поглядів. Визначено роль бізнес-інкубатора в інноваційному розвитку регіону. Проведено класифікацію бізнес-інкубаторів за різними ознаками. Визначено та згруповано переваги бізнес-інкубування.

Ключові слова: бізнес-інкубатори, малий бізнес, інноваційний розвиток регіону, переваги бізнес-інкубування, класифікація бізнес-інкубаторів, інноваційний бізнес-інкубатор.

Постановка проблеми. У сучасних умовах під час переходу до інноваційного розвитку країни політика регіонів повинна бути спрямована на організацію та стимулювання нововведень, а також перетворення їх на стійку основу економічного зростання. Одним із напрямів розвитку і стимулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні є бізнес-інкубування. Створюючи бізнес-інкубатори, регіон проводить політику підтримки малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти бізнес-інкубації в Україні висвітлено в роботах О. Айгістової, В. Демідова, В. Дорофійенка, Н. Кожевіної, С. Коробова, Т. Ломоносової, О. Микитюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий та практичний інтерес до розвитку бізнес-інкубаторів, достатньої уваги не приділено визначенню дефініції «бізнес-інкубатор» та класифікації бізнес-інкубаторів.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів бізнес-інкубування в умовах інноваційного розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інкубування бізнесу є одним з інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Бізнес-інкубатори допомагають малим та середнім підприємствам, як правило, в організаційних та інноваційних питаннях. В Україні бізнес-інкубуванню як напряму підтримки малого підприємництва властива еволюційно зумовлена специфіка, адже існують проблеми як у категорійно-методологічних питаннях, так і під час реалізації концепції бізнес-інкубації на практиці, а також залишаються неврегульовані питання з організації фінансування і кредитування бізнес-інкубаторів та залучення висококваліфікованих кадрів і т. д.

Автором дослідження з'ясовано суть бізнес-інкубаторів у процесі аналізу визначень поняття виходячи з нормативно-правових актів України та поглядів науковців (табл. 1).

У дослідженні сутність бізнес-інкубатора розкривається автором та пропонується в таких аспектах:

– економічному: інструмент економічного розвитку, що сприяє комерціалізації НДДКР у

Таблиця 1

Визначення дефініції «бізнес-інкубатор»

№ п/п	Основа	Визначення
1	Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [3]	Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) – підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг
2.	Національна асоціація бізнес-інкубації США [8]	Бізнес-інкубатори – це організації, які покликані сприяти розвитку підприємництва на початковому етапі їх розвитку шляхом надання їм консультативної та ресурсної підтримки
3.	М. Вуллатот [4]	Бізнес-інкубатор – це каталізатор процесу створення та розвитку підприємств
4.	Група експертів із наукових парків та інноваційних центрів (SPISE) [7]	Бізнес-інкубатор – це об'єкт інфраструктури підтримки малого бізнесу
5.	В.М. Гець, В.П. Семиноженко [1]	Інкубатор бізнесу – це організація, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку фірм та підприємств-початківців через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів
6.	М. Пивоваров [6]	Бізнес-інкубатори – організації, які надають на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, для сприяння у набутті ними фінансової самостійності
7.	В.Я. Горфінкель, Г.Б. Поляк, В.А. Швандр [2]	Бізнес-інкубатор – невеликі організації, які повинні забезпечити середовище та необхідні умови для створення і функціонування нових, як правило, малих, підприємств, які будуть надавати їм різні приміщення, обладнання, технічні засоби та послуги у сфері ведення бізнесу за доступними цінами

створенні й розвитку малих інноваційних підприємств, зростанню економічної активності, розширенню податкової бази регіону;

– організаційно-правовому: господарюючий суб'єкт, який надає допомогу малим підприємствам на ранній стадії їх діяльності шляхом надання їм різних приміщень, обладнання, технічних засобів і надання послуг у сфері ведення бізнесу;

– соціальному: інструмент, що дає змогу вирішити проблеми зайнятості, створення нових робочих місць і забезпечує нормальну життєдіяльність населення.

Виходячи з вищесказаного, інноваційний бізнес-інкубатор можна розглядати як господарюючий суб'єкт або структурний підрозділ, багатоаспектність якого полягає у реалізації бізнес-проектів із міждисциплінарних наукових дослідженнях із використанням комунікативних інструментів, спрямованих на створення перспективних комерційних технологій, продуктів та послуг, які мають інноваційний складник.

Особливістю такого визначення поняття «бізнес-інкубатор» є те, що під ним розуміють не тільки створення та підтримку малих інноваційних підприємств, а й комерціалізацію результатів НДДКР, активізацію наукових досліджень, що розробляються вченими з якоїсь єдиної проблеми, що представляють фундаментальні і прикладні науки, необхідні для споживачів сучасного суспільства.

Автором дослідження проведена класифікація бізнес-інкубаторів, які розрізняються за характером діяльності та структурою, цілями створення, фінансування, ступенем самостійності, професійною орієнтацією, формою їх діяльності та за демографічною ознакою (рис. 1).

Класичний бізнес-інкубатор орієнтований на розвиток бізнесу та об'єднує підприємства найрізноманітнішого профілю. Інкубатор технологій – це бізнес-інкубатори, які пов'язані з університетами, науково-технічними парками або інноваційними центрами.

Інтернет-інкубатори розрізняються набором та особливостями наданих послуг. Венчурний акселератор – сервісна компанія, яка надає підприємцям-початківцям консультаційні послуги з підготовки бізнес-плану, маркетингу і позиціонування проекту, виведення на ринок, сервісні послуги, які необхідні підприємцю.

Сітові інкубатори являють собою власне венчурні фонди та управлінські компанії, які можуть працювати з компаніями, що знаходяться в інших містах. Вертикальні інкубатори спеціалізуються на створенні мобільної комерції. Інкубатори, що орієнтовані на внутрішні ідеї, створюються за участю великих транснаціональних корпорацій і займаються розвитком компаній, які утворилися всередині цих корпорацій на базі внутрішньої ідеї.

Бізнес-інкубатори, що спрямовані на економічний розвиток, включають стимуляцію економіки, створення робочих місць і розширення економічної бази на місцях.

Орієнтація на співтовариство – бізнес-інкубатор, що спрямовує свої цілі і завдання з потребами спільноти, переслідуючи більше соціальні і політичні, ніж економічні завдання. Орієнтація на формування і розвиток бізнесу – бізнес-інкубатори, які створюються для забезпечення підприємців приміщеннями і послугами на пільгових умовах.

Орієнтація на специфічних клієнтів і конкретний сектор – працюють зі специфічними групами клієнтів (етнічними меншинами, сільським населенням, жінками, молоддю та ін.), вирішуючи, головним чином, соціальні проблеми, пов'язані

з адаптацією в суспільстві. Комерційні технології – бізнес-інкубатори, які створюються для підтримки і розвитку ідей зі створення нового продукту (технології).

Отримання доходу – бізнес-інкубатори, що орієнтовані на отримання прибутку від здачі в оренду виробничих та офісних приміщень. Комбінація цілей – під час створення бізнес-інкубаторів використовується не одна, а кілька цілей.

Державні та громадські некомерційні організації ставлять собі за мету економічний розвиток регіонів, який пов'язують зі створенням нових робочих місць, диверсифікацією економіки і розширенням бази оподаткування. Вищі навчальні заклади та інші освітні організації займаються, крім цілей економічного розвитку, також комерціалізацією наукових розробок, нових технологій і ноу-хау. Приватні та комерційні структури орієнтовані на отримання прибутку від інвестицій у малі підприємства і на розвиток на їх базі технологічних і інших інновацій, а також на отримання прибутку від нерухомості – комерційних і виробничих площ бізнес-інкубатора. Змішане спонсорство – об'єднання зусиль державних організацій, незалежних агентств економічного розвитку, комерційних компаній, приватних компаній, які спрямовані на досягнення різних цілей.

Самостійні бізнес-інкубатори спочатку створюються як самостійні підприємства з підтримки малого бізнесу, які можуть співпрацювати з іншими, зовнішніми організаціями та агентствами підтримки підприємництва, зберігають при цьому організаційну самостійність. Бізнес-інкубатори, що створені в межах організації – інкубатори, що входять до складу університетів, технологічних і наукових парків, дослідницьких, промислових, навчальних, бізнес-центрів, великих корпорацій.

Універсальні бізнес-інкубатори та інкубатори змішаного використання – бізнес-інкубатори, які розраховані на загальний розвиток ринку. Всі клієнти такого бізнес-інкубатора добре проінформовані про досягнення та новинки в багатьох сферах діяльності, з якими вони не мали безпосередніх виробничих контактів.

Інноваційні, або технологічні, бізнес-інкубатори – інкубатори, що створюються при великих університетах і служать цілям комерціалізації наукових розробок вишів та створення на їх базі нових продуктів і технологій. Спільна діяльність у структурі бізнес-інкубатора дає змогу фірмам, використовуючи науково-технічний потенціал вишу, його наукові кадри і матеріальну базу, оволодіти технологією створення нововведень, отримати досвід підприємницької діяльності, сприяти впровадження нових технологій, підвищити конкурентоспроможність виробів, знизити витрати на проведення наукових досліджень.

Спеціалізовані бізнес-інкубатори – ціла низка бізнес-інкубаторів, для яких характерна орієнтованість на виробництво, сферу послуг і на створення мікропідприємств. Виробничі бізнес-інкубатори об'єднують малі підприємства певної виробничої орієнтації, даючи їм можливість спільно використовувати те чи інше технологічне обладнання, канали збуту і т. д.

Бізнес-інкубатори сфери послуг включають малі підприємства та підприємців, зайнятих наданням тих чи інших послуг населенню. Бізнес-інкубатори для невеликих приватних підприємств створюються у відсталих районах, де гостро стоять проблеми безробіття, щоб надати підтримку індивідуальним підприємцям або маленьким сімейним фірмам у відкритті та розвитку своєї справи.

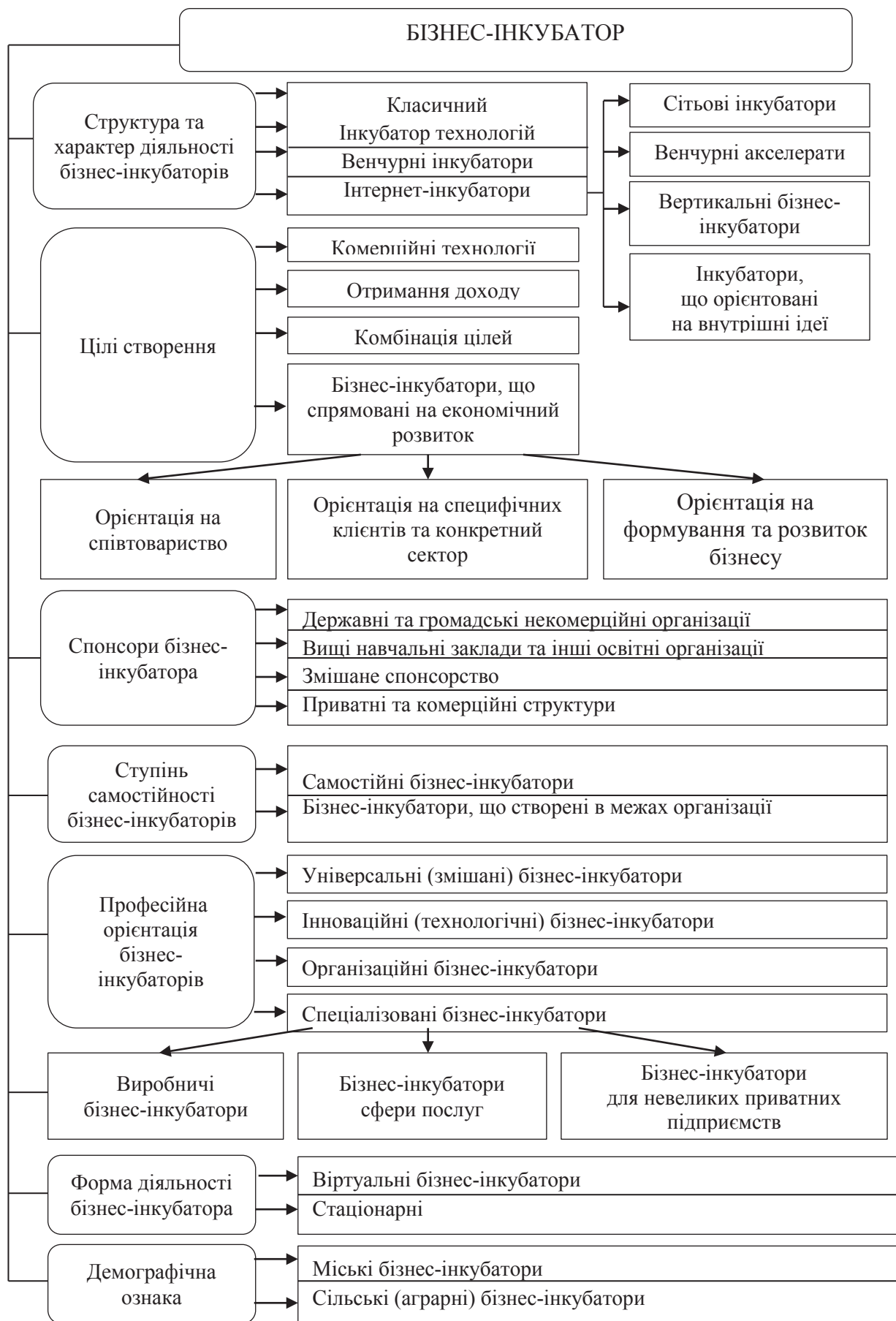


Рис. 1. Класифікація бізнес-інкубаторів за різними ознаками

Організаційні бізнес-інкубатори, клієнтами якого стають сервісні підприємства інфраструктурного типу, розраховані виключно на обслуговування сектора малого бізнесу (юридичні, освітні, консалтингові, аудиторські та інші компанії, клієнтами яких є малі підприємства).

Віртуальні бізнес-інкубатори – бізнес-інкубатори, які не надають підприємцям офісні та виробничі приміщення. Стаціонарні бізнес-інкубатори – бізнес-інкубатори, що надають як офісні та виробничі площі, так і різні послуги і програми підтримки підприємств.

Міські бізнес-інкубатори – бізнес-інкубатори, основним завданням яких є розвиток міського підприємництва, визначених галузей промисловості, торгівлі, наукоємних технологій та ін. Сільські (аграрні) бізнес-інкубатори орієнтовані на надання підтримки малозабезпеченим сільським жителям, на розвиток малого виробництва, фермерських господарств та обробної промисловості.

Узагальнюючи переваги бізнес-інкубування для підприємців та держави у цілому, можна відзначити, що підприємець за таких умов має можливість відкрити власний бізнес із мінімальними витратами, а держава отримує при цьому розвиток малого та середнього бізнесу, поліпшення на ринку праці за рахунок створення нових робочих місць, розвиток інфраструктури на місцевому рівні тощо.

Переваги бізнес-інкубування можна розділити на дві групи.

1. Переваги бізнес-інкубування, які пов'язані з залученням капіталу партнерів:

– досить швидкими темпами зростає кількість підприємців у регіоні, адже бізнес-інкубатор ефективно підтримує новостворений бізнес, що дає можливість відкрити власну справу в жорстких конкурентних ринкових умовах;

– розподіл між партнерами (власниками) бізнес-інкубатору фінансових ризиків, що виникають у процесі їхньої діяльності. Бізнес-інкубатор витрачає значні фінансові кошти для свого функціонування та розвитку, адже саме він несе витрати, пов'язані з наймом та підбором персоналу, забезпеченням необхідної техніки та офісного обладнання, утриманням офісу та інших приміщень та ін. Окрім того, підприємці, що знаходяться в

бізнес-інкубаторі, виплачують певну встановлену суму за користування послугами бізнес-інкубатору, яка частково покриває витрати бізнес-інкубатору. Ці платежі переважно забезпечують підтримку та розвиток програм бізнес-інкубатору. У цілому бізнес-інкубатори меншою мірою залежать від циклічних фінансових криз, адже одним із завдань його функціонування є розвиток та підтримка бізнесу;

– кращий отриманий ефект від вкладення меншого обсягу фінансових ресурсів. Бізнес-інкубатор за допомогою менших витрачених ресурсів має можливість впливати на значні фінансові кошти інкубованого бізнесу. Віддача від таких витрат буде досить високою;

– діяльність бізнес-інкубатору приносить великі вигоди як для уряду, так і для підприємців (рис. 2).

2. Переваги бізнес-інкубування, що пов'язані із залученням зацікавлених власників:

– поточне фінансування бізнесу, що керується власниками. Менеджер, який є одночасно власником, на відміну від найманого менеджера обирає найоптимальнішу модель ведення бізнесу. Наприклад, франчайзинг має досить низькі витрати під час ведення бізнесу, що, своєю чергою, дає змогу зайняти ринкові ніші, в яких не можуть «вижити» інші підприємці через високі вимоги до віддачі капіталу. Бізнес-інкубатор дає змогу інкубованому малому і середньому бізнесу йти на невеликі фінансові ризики та отримувати стабільний прибуток;

– тісний взаємозв'язок між власниками – менеджерами бізнес-інкубатору та інкубованими підприємцями. Розвиток бізнес-інкубатору завжди проектується не найманими працівниками, а виключно власниками-менеджерами. Власник-менеджер звичайно є більш мотивованим у прийнятті важливих рішень, ніж найманий працівник, якого переважно мотивує до роботи тільки заробітна плата. Своєю чергою, інкубований підприємець зацікавлений у розвитку та зайнятті стійкої позиції на ринку. Такі підприємці постійно проводять маркетингові дослідження на предмет попиту покупців та стану ринку, а також забезпечують краще передпродажне та післяпродажне обслуговування клієнтів;

– отримання досвіду з ведення бізнесу та реалізації нових ідей. Власник-менеджер постійно запроваджує інновації у своїй діяльності, адже



Рис. 2. Вигоди від бізнес-інкубаторів

інновації – це завжди прогрес та розвиток у бізнесі. Таким чином, власник-менеджер мотивує інкубованих підприємців займатися інноваційною діяльністю, а саме запроваджувати нові продукти/послуги, нові управлінські технології ведення бізнесу та концепції маркетингу. Всі підприємці, що знаходяться в бізнес-інкубаторі, мають унікальну можливість ділитися своїм досвідом ведення бізнесу з власниками-менеджерами та між собою;

– нескладна система адміністрування бізнесу. У цьому разі бізнес-інкубатор виступає ключовим елементом системи, а саме адміністратором та посередником у наданні інформації для інкубованих підприємців. Бізнес-інкубатор у своїй діяльності переважно орієнтується на довгострокову перспективу. Для його діяльності не потрібно великої кількості спеціалістів, що підтримують та контролюють інкубованих підприємців, що, своєю чергою, призводить до зменшення кількості рівнів управління бізнес-інкубатором. Бізнес-інкубатору простіше вести свою фінансову діяльність, оскільки вона переважно формується від платежів інкубованих підприємців;

– мотивація зацікавлених майбутніх підприємців у відкритті своєї власної справи. Бізнес-інкубатор допомагає відкрити власний бізнес, самореалізуватися підприємцю та пропонує модель ведення бізнесу.

Отже, наведені переваги тільки доводять необхідність створення та розвитку бізнес-інкубаторів в Україні.

Формування регіональної системи бізнес-інкубаторів як цілісного інституту інфраструктури підтримки малого підприємництва ґрунтується на таких принципах:

– залучення, формування регіональної системи бізнес-інкубаторів повинно передусім спиратися на наявні підприємства, установи, організації та ресурси в регіоні, що сприяє виникненню синергетичного ефекту для всіх учасників;

– об'єднання зусиль, яке передбачає поєднання елементів інфраструктури підтримки підприємництва в регіональний комплекс, дає змогу сформувати структуру управління, забезпечувати стійкі зв'язки, координувати дії зі створення і розвитку механізмів стимулювання підприємницьких ініціатив [5].

Висновки. Таким чином, бізнес-інкубатор сприяє інноваційному розвитку, тобто комерціалізації результатів наукових досліджень і науково-технічних розробок; підтримці бізнесу шляхом створення сприятливих умов для розвитку і функціонування малих інноваційних підприємств, забезпечуючи податкове надходження державного бюджету; інтеграції науки, освіти і виробництва для проведення НДР, щоб досягти стратегії сталого розвитку сучасного суспільства.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Организация предпринимательской деятельности / В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк, В.А. Швандер. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 525 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Вуллкот М. Руководство по бизнес-инкубации / М. Вуллкот. – М., 2005.
5. Пономарьов І.Ф. Бізнес-інкубатори як елемент інфраструктури розвитку малого підприємництва (закордонний досвід і перспективи його використання в Україні) / І.Ф. Пономарьов, О.В. Гайдатов // Економіка промисловості. – 2002. – № 1. – С. 27–32.
6. Пивоваров М. Развитие института инфраструктуры малого предпринимательства: проблемы та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 6–18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13pmgwyp.pdf>.
7. Best practice in Business Incubation. U.N. : New York and Geneva, 2000. – 120 p.
8. The National Business Incubation Association (NBIA) (Official site) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbia.org>.

Битюк І. Н.

Черкасский государственный технологический университет

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ТРИГГЕР РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Резюме

В статье определена дефиниция «бизнес-инкубатор» исходя из нормативно-правовых актов Украины и взглядов ученых. Представлено авторское определение понятия «бизнес-инкубатор» с экономической, социальной и организационно-правовой точек зрения. Определена роль бизнес-инкубатора в инновационном развитии региона. Проведена классификация бизнес-инкубаторов по различным признакам. Определены и сгруппированы преимущества бизнес-инкубирования.

Ключевые слова: бизнес-инкубаторы, малый бизнес, инновационное развитие, преимущества бизнес-инкубирования, классификация бизнес-инкубаторов, инновационный бизнес-инкубатор.

Bitiuk I. M.

Cherkasy State Technological University

BUSINESS INCUBATOR AS A TRIGGER OF REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

The definition of "business incubator" is defined in the article based on normative legal acts of Ukraine and scientists. Author's definition of business incubator concept from the point of view of economic, social, organizational and legal aspects is given. The role of the business incubator in the innovative development of the region is determined. A classification of business incubators has been conducted on various grounds. The benefits of business incubation are identified and grouped.

Keywords: business incubators, small business, innovative development of the region, advantages of business incubation, classification of business incubators, innovative business incubator.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 32.142.6:332.021

Коблянська І. І.

Сумський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ СОЦІО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ У СФЕРІ ВЗАЄМОДІЙ ІЗ НАВКОЛИШНІМ ПРИРОДНИМ СЕРЕДОВИЩЕМ: ТЕРМІНОЛОГІЧНО-ПОНЯТІЙНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено та проаналізовано методичні підходи до трактування понять «екологічне управління», «екологічна політика» та пов'язаних із ними термінів. Підкреслено необхідність формування та розвитку еколого-економічного управління у сфері взаємовідносин людини та природи в умовах парадигми сталого розвитку. Запропоновано визначення еколого-економічного управління.

Ключові слова: екологічне управління, екологічна політика, еколого-економічне управління, еколого-економічні відносини.

Постановка проблеми. Сформовані сьогодні в Україні засади екологічної політики [6] є досить амбітними та, на жаль, такими, що складно піддаються реалізації (про це, зокрема, свідчать результати проведеної оцінки [15]). Стає все більш відмітною «буденність екологічних гасел та акцентів у більшості соціально-екологічних та політичних програм, які скоріше віддають належне злободенності та модності природоохоронної проблематики, ніж намагаються розв'язати її» [5, с. 47]. Із цих позицій стає зрозумілим, що без чіткого розуміння змісту екологічного управління, екологічної політики та пов'язаних із ними понять марно сподіватися на вироблення конкретних, дієвих та ефективних механізмів їх реалізації. Безсумнівним є те, що роль наукового супроводу цього процесу є визначальною та полягає у науковому дослідженні, виробленні та впорядкуванні, обговоренні цих категорій із подальшим трансформуванням результатів у практику управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результатом наукових досліджень закордонних і вітчизняних учених у різних галузях наук, зокрема Ф. Буттела [21], А. Мола [25], Р. Костанзи, Г. Дейлі та Дж. Бартоломеу [22], М. Хайера [24], І. Бригадира [1], Б. Буркинського, Т. Галушкіної та В. Реутова [8], О. Величко та Д. Зеркалова [2], Л. Жарової [5], О. Заржицького [7], Л. Кравцової [11], Є. Лапіна [12], О. Лук'яничіної [13], М. Реймерса [17], А. Садекова [18], І. Скороход [19], В. Шевчука, Ю. Саталкіна та Г. Білявського [4], О. Шубалого [20] та ін., є визнання необхідності зміни вектору досліджень від управління охороною навколишнього природного середовища до управління всім комплексом взаємозв'язків суспільства і природи, що знайшло своє відображення у терміні «екологічне управління» [1; 2; 4; 5; 7; 8; 11; 19; 18] з акцентом на інтеграцію екологічної проблематики в усі інші сфери життя. Разом із тим відсутність єдиної точки зору щодо змісту, який викладається у це поняття, подекуди синонімічне використання подібних, але не тотожних за змістом понять («екологічний менеджмент» [8; 13], «управління у сфері охорони навколишнього середовища» [7; 11], «еколого-економічне управління» [18]) визначає необхідність проведення більш глибоких досліджень, оскільки використання цих термінів у політичних

документах призводить до перенесення цієї неоднозначності у площину впорядкування суспільних відносин, певною мірою унеможливаючи вироблення механізмів вирішення проблем взаємодії соціуму та природи на якісно новій, більш ефективній основі.

Мета статті полягає у вивченні термінологічно-понятійного апарату, який використовується для опису та характеристики систем та механізмів управління соціо-економічними системами у сфері взаємодій із навколишнім природним середовищем, щоб визначити сутнісно-змістовні риси, встановити відповідність форми та змісту понять, а також сформувати чітке та конкретне розуміння охоплюваних ними явищ та процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення екологічних проблем суспільства вимагає адекватної трансформації систем управління на всіх рівнях організації соціо-економічних відносин. У зв'язку із цим виникає об'єктивна необхідність використання тих понять і категорій, які б найбільш точно виражали сутність та зміст необхідних трансформацій. В умовах парадигми сталого розвитку вдосконалення систем управління, як правило, розглядається в контексті переходу від управління природоохоронною діяльністю до формування та реалізації систем «екологічного» управління [1; 2; 4; 5; 7; 8; 11; 19; 18]. При цьому наявні трактування останнього є досить різними за своїм змістом та сутністю.

Перш ніж перейти до аналізу наявних підходів, необхідно підкреслити, що існують певні вимоги до формулювання визначень понять [9; 10], зокрема: об'єктивність, чіткість, ясність, недопустимість визначення поняття через самого себе, змістова відповідність терміну та його визначення. Більше того, важливість використання вірно сформульованих визначень полягає у тому, що вони окреслюють предмети, охоплені певним поняттям, вирізняють їх від усіх інших, а також містять у концентрованому вигляді достатньо повну їхню характеристику, з якої можуть бути визначені й інші важливі особливості [9].

Ураховуючи вищевказане, можна зробити висновок, що «екологічне управління» за своїм змістом повинно означати, перш за все, управління, сутнісні риси якого, уточнені у визначенні, мають відрізняти його від інших видів управління.

Із цих позицій розглянемо підходи деяких авторів до визначення терміну «екологічне управління».

Одним із «класичних» (зокрема, за поширенням у науковій та спеціальній літературі) є визначення, наведене у роботі [4]. Воно не надає чіткої та зрозумілої відповіді на питання щодо відмітних особливостей, які характеризують «екологічний» характер управління, оскільки змушує нас звертатися до авторського трактування «екологічної політики», здійснення якої становить мету такого управління та «екологічних цілей», які мають бути досягнуті у його результаті [4, с. 421]. Разом із тим авторами зроблено акцент на адміністративних та економічних методах і механізмах реалізації екологічного управління, що можна розглядати як характерну рису такого управління. Визначаючи «екологічні цілі», автори також застосовують прикметник «екологічний», додаючи його до традиційного визначення цілей, чим знову ж таки зводять нас у площину пошуку відповіді на те, що ж розуміється під «екологічним» [4, с. 421]. Більш сутнісно наповненим є визначення екологічної політики. Особливості, що вирізняють «екологічний» характер політики, судячи з даного визначення, полягають у тому, що офіційно затвержені «екологічні концепції, принципи, пріоритети, напрями діяльності ... визначають взаємовідносини суспільства, держави з природним середовищем» [4, с. 421]. Це визначення, на нашу думку, є занадто загальним, змістовно неясним оскільки, незрозумілим є, по-перше, які саме екологічні концепції і принципи та ін. (існує багато підходів до їх виокремлення, наприклад [17]), а по-друге, що слід розуміти під «визначає взаємовідносини суспільства, держави з навколишнім природним середовищем». У даному разі має місце об'єктивація взаємовідносин держави і природного середовища, які, беззаперечно, виокремлюються, але виключно як абстрактна категорія, матеріалізуючись певною мірою у формах організації та реалізації природогосподарської діяльності, ціннісного ставлення до об'єктів природного середовища з боку соціуму та ін. І зрештою, під час характеристики сутнісних особливостей «екологічності» управління, цілей та політики застосовується прикметник «екологічний» без додаткових роз'яснень щодо його значення. Це унеможлиблює однозначне сприйняття змісту даного поняття через наявність різних підходів до визначення терміну «екологія» [14; 16]. Отже, наведене визначення екологічного управління є за своїм змістом та сутністю недостатньо чітким та зрозумілим, надміру загальним, а його формулювання не повною мірою відповідає правилам визначення понять. Це, відповідно, ускладнює його адекватне використання в практиці управління. Подібний підхід, за якого екологічне управління сутнісно виокремлюється через указівку на «екологічність» складників визначення, зв'язок з «екологічною» політикою чи цілями є непоодиноким [2; 12; 13; 19].

Також деякі автори, розглядаючи «екологічне управління», зазначають, що його основним завданням є «створення передумов для сталого розвитку і життєдіяльності суспільства в умовах складної екологічної ситуації» [11, с. 152], що також не дає змоги визначити особливості «екологічного» характеру такого управління: є незрозумілим, чи зникне потреба в такому управлінні за відсутності «складної екологічної ситуації» та чим відрізняється це управління з погляду забезпечення передумов для сталого розвитку і життєдіяльності суспільства від економічного чи соціального управління.

Все ж таки, зважаючи на використання у більшості визначень прикметника «екологічний» без чіткої вказівки щодо його змісту, слід звернутися до визначення даного поняття виходячи, зокрема, з його етимології. Цілком виправдано, що «екологічний» – такий, що виходить (є похідним) з «екології». Сьогодні існує багато сутнісно різних визначень екології. Класичним є, зокрема, визначення її як «науки про взаємовідносини між живими організмами та середовищем їхнього існування» [14, с. 9–10; 16, с. 592]. Водночас виходячи з контексту, в якому вживається цей прикметник у досліджуваній сфері, доцільним є розгляд екологічного як того, що «стосується дослідження положення людини як виду та суспільства в екосфері планети, його зв'язків з екологічними системами та міри впливу на них» [16, с. 593]. При цьому слід зважати на те, що сукупність таких взаємозв'язків охоплює комплексний вплив антропогенних факторів на природу та природних факторів на здоров'я та господарство людини [16, с. 59], тобто є досить широкою та ємною категорією.

Як «процес постійного впливу суб'єктів управління (державні органи, економічні суб'єкти, громадськість) на об'єкти управління (особистість, колектив, технологічний процес, підприємство, територіальні одиниці, держава), спрямований, головним чином, на дотримання вимог природоохоронного законодавства, розроблення та реалізацію екологічних цілей, проектів та програм для досягнення оптимальних соціо-екологічних результатів за мінімізації економічних витрат», трактують «екологічне управління» у роботах [12; 13]. Це визначення також формує методологічну позицію автора в роботі [19]. У цьому визначенні на відміну від вищенаведених зроблено акцент на економічних аспектах процесу реалізації екологічного управління. При цьому зміст екологічного управління все ж обмежено сферою природоохоронного законодавства (виключаючи, наприклад, санітарне законодавство та законодавство про безпеку), а ступінь сприйняття та реалізації екологічних цілей та програм ставиться у залежність від інтересів економічних суб'єктів з їх орієнтацією на мінімізацію витрат. Зважаючи на те, що даний підхід більшою мірою акцентує увагу на природоохоронному аспекті з усієї сукупності соціо-природних взаємодій, можна говорити про те, що має місце неспівпадіння терміну «екологічне управління» та його визначення.

Під екологічним управлінням розуміють також «діяльність уповноважених суб'єктів, що ґрунтується на нормах права і спрямована на збереження довкілля у цілому та його окремих компонентів, зменшення техногенного навантаження на нього, забезпечення попередження негативного впливу на навколишнє природне середовище [1, с. 32]. Слід відзначити тут важливу особливість: у цьому визначенні предмет «екологічного», звужується до техногенних факторів, зважаючи поза увагою невиробничий вплив людини на природу, можливості здійснення природовідновлюваної діяльності, природооблаштування тощо.

Досить цікавим є трактування державного екологічного управління через розкриття змісту його головного завдання: утримання функціонування систем життєдіяльності в межах несучої ємності навколишнього природного середовища, тобто в межах його здатності витримувати певне максимальне антропогенне навантаження [8, с. 104]. Даний підхід відповідає змісту екологічних законів [14; 17], разом із тим можливості вироблення

практичних механізмів реалізації такого екологічного управління є дещо обмеженими через відсутність конкретних оцінок несучої ємності та максимально можливого антропогенного навантаження, та й навряд чи можуть бути реалізовані на рівні окремої держави.

Зрештою, слід також додати, що, під час визначення понять «екологічне управління» та «екологічна політика» у вітчизняних наукових дослідженнях [8; 18] використовують метод аналогій шляхом звернення до англійської літератури із цього питання. Аналіз наукової [21; 22; 24; 25; 27] та фахової [23; 26] англійської літератури свідчить про те, що в англійській мові використовуються обидва терміни: *ecological* (екологічний) та *environmental* (пов'язаний із навколишнім середовищем). При цьому стосовно управління та політики все ж використовують прикметник *environmental*, а не *ecological*. Зокрема, відповідна політика ЄС має назву *Environmental* [23] і хоча не є настільки широко сформульованою порівняно з українською «екологічною» версією [6], втім, містить чітко визначені принципи превентивності, ліквідації забруднення у джерелі, «забруднювач платить» та характеризується все ж таки більшою ефективністю. Тут також слід додати, що, наприклад, в «Словнику природокористування та охорони природи» [26] за редакцією К. Парка та М. Еллібі, виданому у 2012 р., наявні терміни «політика», «програма», «менеджмент» із прикметником *environmental*, тоді як із прикметником *ecological* – відсутні.

Результати досліджень західних науковців і закордонний досвід певною мірою також пояснюють появу терміну «екологічний менеджмент», що подекуди розглядається як синонім «екологічного управління». Як зазначається, «екологічне управління й екологічний менеджмент можна визначити як комплексну різнобічну діяльність, спрямовану на реалізацію екологічних цілей проектів і програм» [8, с. 90]. Разом із тим, за твердженням авторів цитованої роботи, для екологічного менеджменту характерним є поглиблення, розширення і розвиток низки функцій і дій, «що в традиційному екологічному управлінні реалізуються поверхово і формально, наприклад у частині обґрунтування екологічної політики і зобов'язань, організації зовнішньої екологічної діяльності, перегляду й удосконалення системи стимулів» [8, с. 90]. Отже, з даного визначення можна зробити висновок, що без становлення системи екологічного менеджменту екологічне управління у цілому є недостатньо дієвим, постаючи як певний набір декларацій. І саме екологічний менеджмент здатен забезпечити «усвідомлену зацікавленість ресурсокористувачів у виборі найбільш ефективних управлінських рішень у сфері природокористування як на макро-, так і на мікрорівні» через сукупність адміністративно-командних і ринкових важелів і стимулів [8, с. 90]. Як зазначають автори, цей термін у західній практиці поширюється лише на рівень підприємства. З огляду на це, його використання для позначення діяльності в масштабах регіону та (або) країни все ж таки є дещо дискусійним, хоча з уведенням у розгляд екологічного менеджменту акцентується зв'язок економіки та екології.

Ураховуючи наявність значної кількості визначень, що розкривають зміст екологічного управління через екологічну політику, необхідним є також дослідження змісту останньої.

Так, у монографії [7] науковці у сфері державного управління трактують екологічну політику як «комплекс засобів і заходів, спрямованих суспільством і державою на охорону та оздоровлення довкілля, ефективне поєднання природокористування і природоохорони та забезпечення нормальної життєдіяльності громадян», розглядаючи її в нормативному та регуляційному вимірах і зводячи останній лише до «конкретних дій у сфері охорони навколишнього середовища». При цьому відзначається, що метою такої політики є збалансування запитів людини і природи «шляхом планомірного формування навколишнього середовища, якість якого забезпечила б можливість сталого розвитку суспільства» [7, с. 9]. За такого підходу, по-перше, зміст визначення (дії у сфері охорони навколишнього середовища) є вужчим за поняття, що розкривається, а з іншого боку, є сумнівною сама можливість «планомірного формування навколишнього середовища» (під яким, судячи з контексту, розуміється природне середовище) як інструменту збалансування запитів людини та можливостей природи. Так, ученими неодноразово наголошено на «утопічності амбіційних планів щодо створення керованого навколишнього середовища» [3] та доведено, що «керувати люди будуть не природою, а передусім собою» [17]. Важливо також підкреслити, що поняття оптимальності використання ресурсів, яке використовується для характеристики головної цілі екологічної політики [7, с. 9] є досить суб'єктивним, але об'єктивними є природні обмеження, на тлі яких повинна бути оптимізована природогосподарська діяльність. Також у визначенні автора «екологічна політика – особлива сфера управління розвитком суспільства і його взаємовідносинами з природою» [7, с. 122–123] ця категорія зводиться до чогось занадто універсального, що не дає змоги чітко визначити точки дотику з економікою, соціальною політикою тощо.

Особливістю екологічної політики є «використання найбільш ефективних методів реалізації практичних заходів у різних сферах діяльності для досягнення цілей, що визначені в міжнародних стандартах якості довкілля [8, с. 39]. У такому контексті складається враження, що екологічна політика об'єднує у собі найбільш ефективні методи, тоді як інші політики цим не характеризуються, що є досить дискусійним. Разом із тим багатогранна сфера реалізації екологічної політики є безсумнівною.

Все ж, незважаючи на наявність суттєвих розбіжностей у трактуванні поняття «екологічне управління», неоднозначність та подекуди дискусійність окремих підходів, науковці єдині у визнанні того, що в умовах парадигми сталого розвитку управління природоохоронною діяльністю вичерпало себе, а на зміну йому мають прийти якісно нові підходи до управління соціо-економічними системами, засновані на розумінні взаємовідносин останніх із природною системою [1–5; 7; 8; 11–14; 17–20; 21; 22; 24; 25; 27].

Автори роботи [21] відзначають, що дії на шляху до сталого розвитку слід розробляти виходячи з того, що конкуренція між капіталами, за певних політичних умов, може бути спрямована на досягнення еко-ефективності заходів із попередження забруднення у виробничо-технологічних процесах та навіть процесах споживання, а екологічні чинники мають бути перетворені з критикуючого коментатора, що знаходиться поза межами соціальних процесів, на критичного, але незалежного учасника процесів розвитку, націлених на екологічну трансформацію. Необхід-

ними є сутнісні трансформації державної політики, зокрема: від виправної та реактивної до превентивної; від домінуючої та занадто регулюючої до політики, що створює сприятливі умови та контекст для екологічно прийнятної практики господарювання та споживання. Держава повинна створювати умови та стимулювати соціальну саморегуляцію як через економічні механізми, так і через публічну сферу громадських груп, НГО та організацій споживачів [21, с. 61].

Отже, важливим у забезпеченні екологічно орієнтованих трансформацій є осмислення, чітке усвідомлення та визнання значення і ролі економічного чинника в екологічній проблематиці.

Виокремлення економічного аспекту проблеми пов'язане передусім із характером взаємодій у системі «людина – природа». Як зазначає М.Ф. Реймерс, така система існує передусім як система взаємозв'язків, типякої – «споживач – ресурси» [17]. Матеріалізованою формою взаємодій людини та природи виступає господарська діяльність [18], а історична зміна форм господарювання викликана змінами в природі, і навпаки [17], відображаючи характер еколого-економічних відносин.

Отже, сучасні дослідження механізмів вирішення проблем соціо-природних взаємодій у суспільно-економічних системах мають міждисциплінарний характер і виходять із розуміння економіки як частини більшого – природи [14; 17; 22]. Основним предметом досліджень при цьому, зокрема в рамках екологічної економіки [22, с. 3], є сукупність еколого-економічних взаємодій, досліджених у просторово-часовому та структурному аспектах [22, с. 3]. Глобальною метою є досягнення сталості еколого-економічної системи, що поєднує у цілісну сукупність проблематику традиційної економіки, екології, економіки ресурсів та економіки природокористування на засадах рівноважливості та взаємозв'язаності [22, с. 5].

Виходячи з того, що еколого-економічні відносини є впорядкованою системою норм і правил організації взаємодій між економічною та екологічною підсистемами, трансформація еколого-економічних відносин постає як процес кардинальних перетворень у системі цих взаємозв'язків. Це передбачає цілеспрямований перегляд правил і норм взаємодій, виду й форм інституціональної організації зв'язків на засадах дотримання принципів сталого екологічно збалансованого розвитку [20]. При цьому, на нашу думку, істотно змінюватися мають форми господарювання, виробничі процеси та відносини. У наведеному визначенні розкриваються потенціал та вектор керованості еколого-економічних відносин, сутнісно відображаючи масштаб та зміст управлінської діяльності відносно них.

Також слід визнати, що в умовах парадигми сталого розвитку екологічне бачення виступає домінантою суспільних відносин. Так, ефективність політики у сфері взаємодій соціальної системи з навколишнім середовищем значною мірою залежить від специфічних соціальних конструкцій, сформованих відносно класу цих проблем, адже соціальний та інституційний контексти реалізації політики значною мірою співвизначають її зміст [24, с. 6]. Отже, слід визнати необхідність формулювання на національному рівні екологічної політики як сукупності ціннісних настанов, зміст яких визначається законами екології, взаємодії природи та суспільства та ін., яка, втім, має бути реалізована у взаємозв'язаних процесах соціально-екологічного [25; 27] та еколого-економічного управління [18].

Зокрема, А. Садеков указує, що екологічне управління пов'язане з постановкою завдань, включаючи обмеження та рамкові умови їхньої реалізації, а еколого-економічне – дає змогу обрати найбільш ефективні шляхи їх реалізації, орієнтуючи на розвиток екологічного виробництва та екологічної культури [18, с. 56]. Це, на думку автора, визначає доцільність використання даного підходу все ж таки на рівні підприємства. Разом із тим, зважаючи на те, що еколого-економічне управління є засобом інтеграції екологічної проблематики в господарську політику [18, с. 58–59], що, власне, і становить зміст національної екологічної політики [6], цей підхід може бути використаний для позначення діяльності відносно соціо-економічних систем різних рівнів ієрархії.

Отже, більш конкретно еколого-економічне управління можна розглядати як тип управління, який зосереджується на системі еколого-економічних відносин, що розглядається з позицій їхніх форм, змісту, організації та взаємозв'язку для забезпечення оптимального функціонування та розвитку соціо-економічних систем на тлі природних обмежень. Еколого-економічне управління постає як змістовна форма реалізації сукупності ціннісних настанов суспільства щодо природи в господарській діяльності у процесі досягнення цілей сталого розвитку. При цьому суспільні цінності та настанови, що становлять основу для формування системи та механізмів еколого-економічного управління, повинні розглядатися та формуватися у контексті сталого розвитку як сучасної наукової парадигми.

Суттєвим також є те, що оптимальність функціонування та розвитку соціо-економічних систем слід досліджувати в контексті соціальної природи цілей розвитку – забезпечення добробуту та благополуччя населення у всій повноті чинників, що його формують: задоволення матеріально-духовних потреб, придатне для життєдіяльності природне середовище та ін.

Висновки. Поширені сьогодні як у науковій літературі, так і в політичних документах поняття «екологічна політика» та «екологічне управління» не мають однозначного трактування. Загальність, недостатня конкретність, нечіткість, неоднозначність підходів до визначення цих понять, певна відірваність їхнього змісту від економічної та соціальної проблематики призводять до поставлення екологічних питань як другорядних. Це унеможливорює вироблення зрозумілих, дієвих та ефективних механізмів управління соціо-економічними системами у сфері взаємодій із навколишнім природним середовищем відповідно до принципів сталого розвитку. Отже, необхідним є формування та розвиток еколого-економічного управління, що зосереджує увагу на системі взаємовідносин економіки та природи як частини і цілого в аспекті споживання та обміну речовинно-енергетичними та інформаційними потоками. При цьому запропонований термін є більш конкретним та відповідає за змістом описуваному явищу.

З погляду розвитку еколого-економічного управління важливим є проведення подальших досліджень щодо параметричного простору, в якому має бути відображена вся повнота та комплексність еколого-економічних відносин. Ці параметри повинні забезпечувати можливості для аналізу, контролю, моніторингу, оцінки і моделювання еколого-економічних взаємодій.

Список використаних джерел:

1. Бригадир І.В. Правовідносини у сфері екологічного управління як частина предмету правового регулювання екологічного права / І.В. Бригадир // Форум права. – 2013. – № 4. – С. 31–35.
2. Величко О.М. Екологічне управління : [навч. посіб.] / О.М. Величко, Д.В. Зеркалов. – К. : Наук. світ, 2001. – 193 с.
3. Данилов-Данильєв В.И. Перед главным вызовом цивилизации. Взгляд из России / В.И. Данилов-Данильєв, К.С. Лосев, И.Е. Рейф. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
4. Екологічне управління : [підручник] / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський [та ін.]. – К. : Либідь, 2004. – 432 с.
5. Жарова Л.В. Екологічна політика: сучасний стан, проблеми та перспективи / Л.В. Жарова // Економіка природокоористування і охорони довкілля : зб. наук. праць. РВПС України НАН України. – К., 2009. – С. 46–52.
6. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р» від 21 грудня 2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Заржицький О.С. Актуальні проблеми правового забезпечення екологічної політики України (теоретичні аспекти) : [монографія] / О.С. Заржицький. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 200 с.
8. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Одеса : ШПРЕД НАН України ; Саки : Фенікс, 2011. – 348 с.
9. Ивин А.А. Логика : [учебник для гуманитарных вузов] / А.А. Ивин. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 1999. – 320 с.
10. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник / Н.И. Кондаков ; 2-е изд. – М. : Наука, 1975. – 720 с.
11. Кравцова Л.А. Сталий розвиток як ключова домінанта регіонального екологічного управління / Л.А. Кравцова // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 48. – С. 150–157.
12. Лапин Е.В. Экологический менеджмент на промышленном предприятии : дис. ... канд. эк. наук : спец. 08.08.01 / Е.В. Лапин. – Сумы : СумГУ, 1991. – 185 с.
13. Лук'янихіна О.А. Екологічний менеджмент в системі територіального управління : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.08.01 / О.А. Лук'янихіна. – Сумы : СумДУ, 2002. – 19 с.
14. Одум Ю. Основы экологии / Ю. Одум. – М. : Мир, 1975. – 740 с.
15. Оцінка виконання Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 року та Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011–2015 роки (проект). – Київ, 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://greenmind.com.ua/>.
16. Реймерс Н.Ф. Природопользование: Словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
17. Реймерс Н.Ф. Экология (теории, законы, правила принципы и гипотезы) / Н.Ф. Реймерс. – М. : Россия Молодая, 1994. – 367 с.
18. Садеков А.А. Механізми еколого-економічного управління підприємством : [монографія] / А.А. Садеков. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2002. – 310 с.
19. Скороход І.С. Удосконалення регіонального екологічного управління в Україні / І.С. Скороход // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 20. – С. 65–68.
20. Шубалий О.М. Теоретичні засади трансформації системи еколого-економічних відносин за синергетичним підходом / О.М. Шубалий // Економіка природокоористування і охорони довкілля : зб. наук. праць. – 2016. – С. 53–60.
21. Buttel F.H. Ecological modernization as social theory / F.H. Buttel // Geoforum. – 2000. – № 31. – P. 57–65.
22. Costanza R. Goals, agenda and policy recommendations for ecological economics / R. Costanza, H. Daly, J. Bartholomew // Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability. – Columbia Univ. Press, 1991. – P. 1–20.
23. Environment policy: general principles and basic framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.europarl.europa.eu/>.
24. Hajer Maarten A. (2005) The Politics of Environmental Discourse: Ecological Modernization and the Policy Process / Maarten A. Hajer. – Clarendon Press, 1995. – 332 p.
25. Mol Arthur P.J. The environmental movement in an era of ecological modernization / Arthur P.J. Mol // Geoforum. – 2000. – № 31. – P. 45–56.
26. Park Chris. Dictionary of environment and conservation / Chris Park, Michael Allaby. – 2 ed. – Oxford University Press, 2012. DOI: 10.1093/acref/9780198609957.001.0001.
27. Smith A. The politics of social-ecological resilience and sustainable socio-technical transitions / A. Smith, A. Stirling // Ecology and Society. – 2010. – № 15(1):11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecologyandsociety.org/vol15/iss1/art11/>.

Коблянская И. И.

Сумский национальный аграрный университет

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В СФЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ С ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДОЙ: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИ-ПОНЯТИЙНЫЙ АСПЕКТ**Резюме**

В статье исследованы и проанализированы методические подходы к трактовке понятий «экологическое управление», «экологическая политика» и связанных с ними терминов. Подчеркнута необходимость формирования и развития эколого-экономического управления в сфере взаимоотношений человека и природы в условиях парадигмы устойчивого развития. Предложено определение эколого-экономического управления.

Ключевые слова: экологическое управление, экологическая политика, эколого-экономическое управление, эколого-экономические отношения.

Koblianska I. I.

Sumy National Agrarian University

MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN THE FIELD OF INTERACTIONS WITH NATURE: TERMINOLOGICAL AND CONCEPTUAL ASPECTS**Summary**

In the article the methodical approaches to the interpretation of "ecological management", "ecological policy" and related terms were researched and analyzed. The necessity of formation and development of the ecological-economic management in the sphere of relations between man and nature on the background of sustainable development paradigm was emphasized. The definition of the ecological-economic management is proposed.

Keywords: ecological management, ecological policy, ecological-economic management, ecological-economic relations.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.28

Волкова Н. В.

Панова Т. В.

Університет митної справи та фінансів

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИНАГОРОДИ ПЕРСОНАЛУ НА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти організації винагороди персоналу на сучасних фармацевтичних підприємствах, структуру компенсаційного пакету, традиційні та інноваційні системи оплати праці персоналу. Надано оцінку відповідності описаних систем специфіці діяльності виробничих підприємств фармацевтичної галузі.

Ключові слова: організація винагороди персоналу, фармацевтичні підприємства, інновації, оплата праці, компенсаційний пакет.

Постановка проблеми. На успіх підприємства в ринковому середовищі впливає багато факторів: технічне оснащення та застосовувані технології, достовірність результатів маркетингових досліджень та точність прогнозів, рівень кваліфікації працівників та ефективність системи контролю якості. Проте підприємство не зможе довго залишатися конкурентоспроможним, якщо не збільшувати обсяги виробництва, не впроваджувати інновації, не підвищувати ефективність праці найманого персоналу [1].

Фармацевтичні компанії зацікавлені в залученні фахівців із профільною освітою, з навичками роботи на комп'ютері та знаннями іноземної мови. Для більшості посад вимагається досвід роботи за фахом та відповідна йому професійна грамотність [2]. За результатами огляду ринку праці в 2016 р. у фармацевтичних компаніях спостерігалася висока плинність кадрів, причинами якої є високі вимоги роботодавців до професійного рівня свого персоналу, порушення дисципліни та оптимізація структури підприємства. Ця тенденція є також свідченням наявної загрози втрати сформованого на цих підприємствах трудового потенціалу. Водночас експерти відзначають складність залучення, утримання персоналу та стимулювання праці всіх працівників незалежно від їхньої кваліфікації. Серед причин таких труднощів експерти називають високі зарплатні очікування та низьку мотивацію працівників [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти організації винагороди персоналу досліджували такі вчені, як О.В. Гагаринський, А.М. Колот та С.О. Цимбалюк. Проблемами компенсаційного менеджменту на фармацевтичних підприємствах займалися М.О. Говоруха, О.В. Литвинова, О.В. Посилкіна, О.В. Козирева.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відомі нам сучасні дослідження у сфері мотиваційного та компенсаційного менеджменту узагальнюють світовий досвід застосування ефективних систем винагороди персоналу, проте вибір найбільш оптимального варіанту організації винагороди персоналу має враховувати галузеву специфіку та кадрові умови окремого підприємства.

Мета статті полягає у визначенні специфіки конкурентного середовища фармацевтичної галузі та

зумовлених нею особливостей організації винагороди персоналу сучасних фармацевтичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна фармацевтична галузь діє в жорсткому конкурентному середовищі: вітчизняним товаровиробникам ліків доводиться відвойовувати позиції у іноземних товаровиробників, швидко впроваджувати наукові розробки та здійснювати новачі, діяти в умовах відчутного впливу глобалізаційних процесів, міжнародного науково-технічного обміну. Про напруженість конкурентного середовища свідчать дані компанії Proxima Research, за якими в 2016 р. відсоткове співвідношення у грошовому еквіваленті вітчизняних та іноземних виробників ліків було 37% до 63% на користь іноземних із тенденцією стабільного зростання відсотку вітчизняних виробників. З іншого боку, частки в продажах по упаковках розподілилися інакше: 27% – імпорتنі, 73% – вітчизняні. Тут уже безперечно суттєва перевага на боці українських ліків. У таких умовах для вітчизняних фармацевтичних підприємств стають актуальними інноваційний характер розвитку, підвищення ролі нематеріальних активів, високий рівень інтелектуальної активності персоналу підприємства та інформатизація бізнес-процесів. За результатами досліджень, проведених О.В. Посилкіною та О.В. Козиревою, для тих підприємств фармацевтичного профілю, які займаються комерціалізацією свого інтелектуального капіталу, характерні стабільний розвиток та найвища ринкова додана вартість.

Ступінь інноваційної активності вітчизняних фармацевтичних компаній не є однаковою. О.В. Литвиноюю та О.В. Посилкіною запропоновано поділяти такі компанії на чотири кластери за інтегральним показником інтелектуальних ресурсів, що враховує частку ринку фармацевтичної компанії, частку інноваційних ліцензій у портфелі, частку комерціалізованих об'єктів інтелектуальної власності та кадрову складову компанії (табл. 1) [4].

Так, до першого кластера віднесено компанії з найвищим інтегральним показником інтелектуальних ресурсів, свідченням чого є щорічне впровадження нових препаратів у виробництво, та наявність оригінальних розробок у продуктовому портфелі компанії. Ці компанії займають найбільшу частку ринку.

Таблиця 1
Кластеризація вітчизняних фармацевтичних компаній за інтегральним показником інтелектуальних ресурсів у 2016 р.

Кластер	Компанія	Місце в рейтингу
1	ПАТ «Фармак»	1
	Корпорація «Артеріум»	2
	ТОВ «ФК «Здоров'я»»	3
	ПрАТ «ФФ «Дарниця»»	4
2	ПАТ «Київський вітамінний завод»	5
	ФК «Юрія-Фарм»	9
	ФК «Фітофарм»	10
3	ТОВ «Кусум Фарм»	11
	ФФ «Віола»	12
4	Житомирська ФФ	13
	ПАТ «Лубнифарм»	15

Джерело: складено за [4]

Компанії, що увійшли до другого кластеру, також характеризуються досить високою інноваційною активністю. До переліку препаратів, що випускаються цими підприємствами, крім генеричних лікарських засобів (копій оригіналів), що становлять більшу частину продуктового портфелю, належать також і препарати з оригінальними рецептурами. Саме тому такі підприємства мають досить високий потенціал до збільшення своєї інноваційної активності.

До третього кластеру належать компанії, в яких упроваджені не радикальні, а модифіковані інновації (поліпшення). У продуктовому портфелі таких виробників – тільки перевірених генеричні препарати для лікування найпоширеніших захворювань. Частка кожної з таких компаній на ринку ліків є невеликою (до 6%). До четвертого кластеру увійшли компанії з низькою інноваційною активністю.

Для успішного існування і розвитку сучасному фармацевтичному підприємству важливо залучати високопрофесійні кадри та молодих фахівців із високим інтелектуальним потенціалом. Найбільш актуальною такою кадровою потребою є для підприємств першого та другого кластерів у вищенаведеному дослідженні.

Оскільки в економіці знань застосування та комерціалізація інтелектуального потенціалу працівників є вирішальними факторами, що утворюють майнову цінність компанії, то роботодавці мають дедалі більше цінувати людський капітал. Серед найважливіших факторів привабливості підприємств фармацевтичного ринку роботодавцями можна назвати такі:

- впроваджена система управління талантами;
- справедлива оцінка показників якості праці кожного працівника;
- ефективна система мотиваційного менеджменту;
- високі соціальні гарантії [5].

Для вирішення проблеми плинності кадрів у фармацевтичних компаніях організація винагороди персоналу повинна мати виражену соціальну орієнтацію, що виявляється передусім через зорієнтовану на успіх систему винагород. Грамотно розроблена політика винагороди та її дотримання сприяють зростанню довіри до роботодавця, його престижу, формують соціальний статус працівників [6].

Організація оплати праці на підприємствах будь-якої форми власності відбувається згідно з нормами чинного трудового законодавства. Державою встановлюється мінімально гарантований рівень заробітної плати, а також норми, гарантії

умов праці та правила стягнення податків і зборів із трудових доходів громадян. Підприємства фармацевтичної галузі в організації оплати праці керуються також положеннями чинної Галузевої угоди, укладеної між Міністерством охорони здоров'я України, Об'єднанням організацій роботодавців медичної та мікробіологічної промисловості та Центральною Радою профспілки працівників хімічних та нафтохімічних галузей промисловості України на 2017–2020 рр.

Договірне регулювання трудових відносин у фармацевтичній галузі визначає на 2017 р. мінімальну оплату праці на рівні, не меншому 140% від прожиткового мінімуму. Ця величина є базою для розрахунку мінімальних посадових окладів для всіх професій у межах даної галузі.

Крім держави, свою регуляторну роль у встановленні розміру компенсації найманих працівників відіграє сам ринок. З одного боку, політика винагороди персоналу (компенсаційна політика) має бути привабливою для реальних та потенційних працівників та забезпечувати підприємству конкурентні переваги. А з іншого боку, верхню межу розміру матеріальної компенсації визначає її частка в собівартості продукції: вона не може бути надто високою, а ринкові ціни на продукцію мають бути конкурентними [7].

На підставі Галузевої угоди фармацевтичні підприємства розробляють власні умови винагороди персоналу – оплати праці та надання соціальних послуг. До останніх найчастіше включають оплату медичного страхового полісу, трансфер до місця роботи та обіди за рахунок компанії, рідше – страхування від нещасних випадків та недержавне пенсійне страхування.

Основна та додаткова заробітні плати у формі доплат і надбавок, передбачених дійсними нормами трудового законодавства та/або положенням про оплату праці на підприємстві, становлять постійну частину оплати праці. Світовою практикою визнана доцільність підвищення цього складника. Проте, за дослідженнями В. Йозайтса, надто висока частина фіксованого окладу знижує зацікавленість працівників у результатах своєї роботи. Також мотивація до праці зникає й тоді, коли персонал не бачить впливу своєї праці на прибуток підприємства. І.Ю. Калмикова пропонує таку структуру заробітної плати: 85% – постійна частина, 10% – преміювання за особисті трудові досягнення працівника та 5% – преміювання за підсумками діяльності підприємства у цілому. Водночас вищезгаданою Галузевою угодою регламентована норма постійної заробітної плати – не менше 64% (на кінець 2017 р.). Таким чином, регламентована Угодою норма не входить у протиріччя з рекомендаціями дослідників та залишає керівництву фармацевтичних підприємств простір для маневру у формуванні співвідношення складових частин компенсаційного пакету.

Системи організації оплати праці можна умовно розділити на дві групи – традиційні та інноваційні. Всі вони нині зустрічаються на виробничих підприємствах фармацевтичної галузі України. До традиційних належать дві основні моделі оплати праці – тарифна (погодинна та відрядна) та безтарифна (пайова) [8]. Традиційні системи оплати праці для інноваційних підприємств на сьогодні вважаються морально застарілими та такими, що не відповідають специфіці їхньої діяльності. Проте вони застосовуються на фармацевтичних виробництвах третього та четвертого кластерів у вищенаведеному дослідженні.

Інноваційні системи організації оплати праці передбачають реалізацію в них принципів гнучкості винагороди та врахування більшого переліку факторів, узгоджених із загальною бізнес-стратегією та стратегією управління персоналом. Такі системи все частіше застосовуються у фармацевтичних компаніях першого кластеру, що об'єднує інноваційно активні компанії. Особливо актуальними для впровадження такі системи є для компаній другого кластера, стратегічною метою яких є посилення інноваційної активності та збільшення сегменту продажів на ринку.

Гнучкі системи оплати праці розробляються з урахуванням особливостей побудови виробничих та бізнес-процесів конкретного підприємства. У таких системах заробітна плата працівника найчастіше індивідуалізована і складається з гарантованої та умовної (змінної) частин. На відміну від традиційних систем основна частина заробітної плати залежить від стажу роботи в галузі, професійної кваліфікації та досвідченості співробітника компанії, а додаткова частина виконує функцію матеріального стимулювання і динамічно змінюється залежно від якості результатів, отриманих у процесі виконання поставлених завдань, а також від ступеня складності їх виконання [6].

Сучасним підходом до організації заробітної плати є грейдування, що добре підходить для великих підприємств, дає змогу підлаштуватися під логіку бізнесу, забезпечує прозорість у визначенні розміру заробітної плати, соціальну спрямованість та дієвість мотиваційного механізму. Сутність грейдингової системи полягає у тому, що всі посади розподіляються за кластерами згідно з відносною цінністю тієї чи іншої посади. Для кожного кластеру визначається власний діапазон посадових окладів [9].

Організація додаткової оплати праці на фармацевтичних підприємствах відбувається у формі преміювання та має стимулювати у працівників прагнення до розвитку важливих професійних якостей та формувати бажану трудову поведінку. В умовах жорсткої конкуренції та розбудові економіки знань кожен роботодавець має бути захищеним у фахівцях із високим рівнем освіти, професійної грамотності, тому в локальних нормативних актах підприємств, що організують додаткову оплату праці – в колективних договорах та/або положеннях про преміювання, – мають бути передбачені відповідні стимулюючі виплати, що будуть спонукати до зростання освітнього ступеня та підвищення кваліфікації. Для стимулювання застосування набутих знань, реалізації інтелектуального потенціалу персоналу слід передбачити премії за розроблення й упровадження нових технологій, рецептур оригінальних препаратів, внесення раціональних пропозицій, наукові публікації та патенти [10] (рис. 1).

Зменшення плинності персоналу підприємства досягається здебільшого шляхом застосування методів нематеріальної мотивації (кар'єрного та професійного розвитку працівників, створення гідних умови праці, побудови системи результативних внутрішніх комунікацій із керівництвом, сприятливої корпоративної культури). Під час організації винагороди персоналу важливо узгодити її зі стратегічними цілями компанії, короткотерміновими планами та повсякденними завданнями. Система винагороди персоналу має бути достатньо гнучкою та швидко налаштовуватися на змінні зовнішні умови на ринку та вирішення нових завдань.

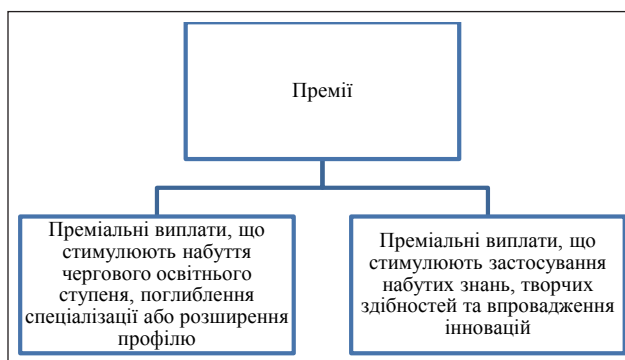


Рис. 1. Пропонована структура преміювання на фармацевтичних інноваційно орієнтованих підприємствах

Джерело: розроблено авторами

У 1990 р. Р. Капланом та Д. Нортеном була розроблена методологія декомпозиції стратегічних цілей та трансформації їх у ключові показники ефективності (КПІ) під назвою «Збалансована система показників» (Balanced Scorecard – BSC), практичним інструментом якої є стратегічна карта. Результат діяльності підприємства за цією методологією оцінюється в розрізі чотирьох стратегічних перспектив: фінансових показників, клієнтів, бізнес-процесів та розвитку персоналу [11]. Сьогодні BSC є найдосконалішою системою корпоративного менеджменту, що підпорядковує діяльність усіх бізнес-процесів підприємства виконанню загальної стратегії. Впровадження цієї системи є складним процесом, що потребує реінжинірингу всієї організаційної системи підприємства та значних фінансових витрат. Проте, незважаючи на нетиповість для вітчизняного бізнесу подібного підходу, його застосування може бути виправданим, оскільки в результаті будуть вирішені основні проблеми функціонування інноваційного підприємства, у тому числі пов'язані з менеджментом персоналу. Також паралельно необхідно вирішувати питання плинності персоналу та залучення нових кадрів, адже підприємство, де створено збалансовану систему менеджменту, здатне швидко та адекватно реагувати на динаміку ринкової ситуації, характеризується більшою стабільністю та надійністю, формує позитивний імідж роботодавця.

Висновки. Система винагороди персоналу на фармацевтичних підприємствах має свою специфіку, зумовлену стратегічною націленістю на інноваційний характер розвитку та високу конкуренцію. Традиційні системи оплати праці, в основу яких покладено тарифні погодинні та відрядні форми, зустрічаються на підприємствах із низьким рівнем інноваційності та на таких, де використовуються модифіковані інновації.

Для фармацевтичних виробництв із високим показником інноваційної активності актуальним є застосування та подальше вдосконалення таких систем винагороди персоналу, що дають змогу узгоджувати міру винагороди персоналу зі стратегічними цілями підприємства, управляти результативністю праці, реалізовувати на практиці принципи справедливості та прозорості, домагатися розуміння стратегічних завдань кожним виконавцем, стимулювати співробітників до новаторства. Сьогоднішні вищезазначені вимоги відповідають сучасні системи організації оплати праці, побудовані на системі грейдів у поєднанні зі збалансованою системою показників (BSC) як такі, що випробувані часом та узагальнюють кращий світовий досвід стратегічного управління підприємством та управління персоналом.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.В. Сучасні механізми забезпечення соціально-економічної безпеки на мікро- та макрорівнях / Н.В. Волкова, І.М. Погребний // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2017. – С. 42–43.
2. Посилкіна О.В. Теоретичні аспекти ідентифікації інтелектуального капіталу фармацевтичного підприємства / О.В. Посилкіна, Козирева О.В. // Фармацевтичний журнал. – 2010. – № 2. – С. 3–9.
3. Иванец В.В. Рынок труда Украины. Основные тенденции первого полугодия 2016 года / В.В. Иванец // Менеджер по персоналу. – 2016. – № 9. – С. 24–26.
4. Литвинова О.В. Науково-методичні підходи до оцінювання інтелектуального потенціалу вітчизняних фармацевтичних компаній / О.В. Литвинова, О.В. Посилкіна // Фармацевтичний журнал. – 2016. – № 6. – С. 5–14.
5. Герасименко Г.В. Пріоритетні напрями управління персоналом на інноваційно орієнтованому підприємстві / Г.В. Герасименко // Економіка та підприємництво. – 2014. – № 32. – С. 149–162.
6. Волкова Н.В. Напрями вдосконалення системи організації винагороди персоналу / Н.В. Волкова, Д.О. Земляной // Інфраструктура ринку. – 2016. – Вип. 2. – С. 244–249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/50.pdf.
7. Калина А.В. Развитие социально-экономической категории «заробитна плата» та передумови для формування її гідного рівня / А.В. Калина // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2017. – № 1(13). – С. 212–223.
8. Регулювання соціально трудових відносин: сучасний стан та перспективи розвитку: [колективна монографія] / За заг. ред. І.І. Кичко. – Ніжин : Орхідея, 2017. – С. 182–192.
9. Шахно А.Ю. Система грейдуння як сучасна форма оплати праці на підприємстві / А.Ю. Шахно // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3(44). – С. 187–194.
10. Посилкіна О.В. Актуальні аспекти оцінки соціально-економічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, О.А. Яремчук, О.Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 1(3). – С. 39–44.
11. Гагаринский А.В. Ключевые показатели эффективности трудовой деятельности менеджеров: теоретические и практические аспекты : [монография] / А.В. Гагаринский. – М. : Мир науки, 2015. – 130 с.

Волкова Н. В.**Панова Т. В.**

Університет таможенного дела и финансов

**ОРГАНИЗАЦИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА
НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ****Резюме**

В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты организации вознаграждения персонала на современных фармацевтических предприятиях, структура компенсационного пакета, традиционные и инновационные системы оплаты труда персонала. Дана оценка соответствию описанных систем специфике деятельности производственных предприятий фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: организация вознаграждения персонала, фармацевтические предприятия, инновации, оплата труда, компенсационный пакет.

Volkova N. V.**Panova T. V.**

University of Customs and Finance (Dnipro)

ORGANIZATION OF PERSONNEL REMUNERATION AT HARMACEUTICAL ENTERPRISES**Summary**

The article deals with theoretical and methodological aspects of the organization of personnel remuneration at modern pharmaceutical enterprises. The structure of compensation package, traditional and innovative systems of remuneration of personnel is considered. The characteristic of compliance of the described systems with the specifics of activity of manufacturing enterprises of the pharmaceutical industry is given.

It is noted that the modern pharmaceutical industry operates in a harsh competitive environment, therefore domestic producers of medicines have to win positions in foreign countries through the rapid implementation of scientific developments, and introduce innovations. For this industry there is a tangible impact of globalization processes and international scientific and technological exchange.

The article describes the personnel problems of the pharmaceutical industry, such as: difficulties in attracting and retaining staff, high professional requirements for workers and the threat of loss of labor force formed at enterprises. It is emphasized that the organization of remuneration of personnel is an instrument for solving personnel problems and strengthening the competitiveness of the enterprise.

Modern research in the field of motivational and compensatory management summarizes the global experience of applying effective remuneration systems, but the choice of the most optimal option for staff remuneration should take into account the industry specifics and personnel conditions of the individual enterprise. The purpose of this article is to determine the specifics of the competitive environment of the pharmaceutical industry and its specific features of remuneration organization for modern pharmaceutical enterprises.

For pharmaceutical companies with a high innovation level, it is important to introduce such remuneration systems that allow staff to be consistent with the strategic objectives of the enterprise, to manage the productivity of labor, to implement in practice the principles of justice and transparency, to seek understanding of the strategic objectives of each actor, to encourage employees to innovate. To date, the above requirements correspond to modern salary systems built on the Gray system in conjunction with a balanced system of indicators (BSC) as those tested by time summarizing the best world experience of strategic enterprise management and human resources management.

Keywords: organization of remuneration of personnel, pharmaceutical enterprises, innovations, labor remuneration, compensation package.

УДК 330.342.146(477)

Кальницька М. А.

Ужгородський національний університет

СИСТЕМНА ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Досліджено питання ефективності державного регулювання соціальної сфери. Визначено пріоритетні напрями розвитку системи соціального забезпечення. Систематизовано підходи до сутності соціальної політики як домінантної компоненти соціально-економічного зростання. Показано, що ефективність соціальної політики є системною передумовою ефективності функціонування системи національного господарства.

Ключові слова: соціальна політика, соціальне забезпечення, соціальний розвиток, соціально-економічна система, системний підхід.

Постановка проблеми. Ефективність соціальної політики, спрямованої на створення умов для оптимального функціонування соціальних відносин у суспільстві, є об'єктивною передумовою стабільного і збалансованого розвитку держави як соціально-економічної системи. Формування умов соціального розвитку сприяє нагромадженню та ефективній реалізації інтелектуально-кадрового потенціалу, пом'якшенню нерівності в розподілі доходів і майна, суперечностей між учасниками ринкової економіки і запобіганню соціальним конфліктами на економічному ґрунті, досягненню стабільності та соціальної цілісності, самодостатньої життєдіяльності людей, а отже, зростанню продуктивності праці у системі національного господарства, забезпечуючи таким чином взаємозв'язок та взаємозалежність розвитку соціальної сфери та зростання національної економіки. Сказане вище актуалізує всебічне дослідження системної ефективності структурно зв'язаних компонентів функціонування національної соціальної сфери як важливого інтегруючого елемента соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність соціальної політики ретельно досліджується сучасними науковцями. Так, В.І. Куценко зазначає, що соціальна сфера є поліфункціональним явищем суспільного життя, а функціональна спільність її елементів та призначення в суспільному поділі праці дає змогу відносити до соціальної сфери необмежену чисельність видів економічної діяльності, зорієнтованих на надання соціальних послуг [1, с. 17]. О.В. Макара присвятив свої наукові доробки характерним для вітчизняної економіки проблемам соціального розвитку: соціальній диференціації, низькій ефективності соціальних преференцій тощо, що зумовлюють загальне зниження рівня життя населення та руйнування соціальної інфраструктури [2]. Ю.Г. Рубан досліджує ризики переорієнтації національної соціально-економічної системи із соціально орієнтованої моделі у бік формування корпоративно-олігархічної системи, орієнтованої на економічні інтереси великого капіталу [3, с. 147–158]. Я.А. Жаліло, О.М. Пищуліна, С.І. Лавриненко звертають увагу на проблеми недостатньої визначеності моделі соціальної політики в Україні, її низької ефективності, що спричиняє розшарування рівня доходів населення, надмірність соціально-пільгових програм та інші проблеми у соціальній сфері [4, с. 7–11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас потребують подальшого дослідження системні проблеми соціальної ефективності на різних рівнях ієрархії, адже система соціального розвитку держави якісно визначає параметри її соціально-економічного зростання.

Недостатньо вивченими залишаються також питання методологічного супроводу розроблення стратегічних пріоритетів удосконалення державної соціальної політики, планування соціально-економічного розвитку. Саме тому сьогодні існує об'єктивна необхідність удосконалення нормативно-методичного базису оцінювання, а також забезпечення ефективності державної соціальної політики на різних рівнях системної ієрархії управління та ефективності її регулювання, дослідження аспектів та напрямів впливу соціальних факторів на економічне зростання, поліпшення механізмів та засобів державної політики формування системи соціального розвитку передусім шляхом реалізації дієвих інструментів соціальної політики. Необхідність поглибленого дослідження окреслених проблем актуалізується відсутністю комплексного і системного методологічного підґрунтя моделей та інструментів державної політики системної модернізації соціальної сфери.

Мета статті полягає в ідентифікації системно-структурних елементів соціальної політики держави та визначенні основних аспектів її системної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складні соціальні проблеми українського суспільства сьогодні визнаються на вищих рівнях державного управління. Так, у Щорічному посланні Президента України до Верховної Ради зазначається: «Ризики соціально-економічної нестабільності, вплив світової економічної депресії та репресивність розвитку економіки України зумовлюють специфічні ризики та виклики для соціальної сфери, складність та терміновість яких у контексті виконання державою соціальних зобов'язань та гарантій стрімко зростає [5, с. 94]. При цьому такі напрями, як реформування ринку праці, вдосконалення політики доходів населення, перебудова системи соціального забезпечення та соціальної допомоги, концентрація зусиль на найчутливіших секторах соціальної сфери, дотичних до якості життя громадян (передусім охорони здоров'я та забезпеченості житлом) визнаються пріоритетними в контексті державного регулювання.

Практика державного регулювання економіки потребує розроблення науково-методичних підходів до вирішення проблеми соціального розвитку як комплексної, інтегральної характеристики, що визначає параметри життєздатності соціально-економічних структур у процесі глобальних та локальних трансформацій, у тому числі на регіональному та локальному рівнях, що сприятиме формуванню особливого статусу регіонів як центрів суспільно-економічних реформ, посиленню важливості регіонів в організації і реальному забезпеченні сталого соціального та економічного розвитку, мобілізації ресурсів. Обґрунтування

стратегічних пріоритетів, тактичних засобів, інституціонального забезпечення є важливим у контексті розроблення та реалізації стратегії системного соціального розвитку держави.

Більше того, на думку автора, потрібно наголосити, що саме в такі складні періоди увага до проблем соціальної політики не лише актуалізується, а й потребує аналізу на предмет формування загроз безпеці національної економіки. Це підтверджується результатами досліджень проблем соціального розвитку, характерних для сучасного посттрансформаційного етапу розвитку вітчизняної економіки. На масштабність їх негативного впливу вказують:

- надмірні соціальні диференціації (за оцінками Світового банку, в Україні доходи 10% найбільш забезпеченого населення перевищували доходи 10% найменш забезпечених громадян у більше ніж 47 разів);

- низький соціальний ефект економічного розвитку, та навпаки, наслідком чого є низький рівень середньодушового ВВП (в Україні цей показник у два-чотири рази нижчий за держави ЄС);

- надмірний перелік соціальних пільг та їх суб'єктів і, як наслідок, надмірна витратність та низька ефективність соціального фінансування, його обтяжливості для місцевих та центрального бюджетів;

- суттєве зниження соціальних гарантій, масове розповсюдження бідності, загальне зниження рівня життя населення, руйнування соціальної інфраструктури, зростання платності багатьох соціальних послуг;

- формування на противагу соціально орієнтованій моделі корпоративно-олігархічної соціально-економічної системи, орієнтованої передусім на задоволення економічних інтересів великого капіталу, а вже потім у другорядному та залишковому порядку – на підтримання мінімально необхідного рівня соціального захисту, підтримки та допомоги [3, с. 143–216].

Крім того, за результатами дослідження на тему: «Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства?» ідентифіковані головні суперечності державної соціальної політики на перехідному від адміністративної до ринкової економіки етапі. Це недостатня увага соціальному складнику державної політики і невизначеність у зв'язку із цим моделі соціальної політики держави, інструментарію обрання її пріоритетів, механізмів і засобів реалізації, низька ефективність соціальних програм, руйнування соціальної інфраструктури, недосконалість нормативно-правового забезпечення системи соціального захисту, глибоке розшарування рівня доходів громадян та надмірність соціально-бюджетних пільг, нераціональний розподіл системи соціальних послуг, зниження трудового потенціалу і надмірні обсяги зовнішньої трудової міграції населення [4, с. 5–21].

У середовищі науковців-практиків превалює переконання відносно врахування під час надання характеристики соціального розвитку таких аспектів, як політика доходів та система оплати праці, сфера соціальної підтримки та соціального страхування, система охорони здоров'я, підтримки сім'ї та дитини, ринок праці та зайнятості, житлова політика, міграційні процеси [5, с. 94–114]. Зазначений перелік напрямів і складників соціального розвитку доволі розлогий, включає сфери, які безпосередньо вказують на рівень задоволення соціальних інтересів окремих громадян та соціальних прошарків населення і суспільних груп.

Але звернімо увагу на те, що науковці не враховують аспекту системності управління соціальним розвитком, що особливо важливо в транзитивних економіках та менш помітно в соціально-економічно розвинених державах. Йдеться, зокрема, про те, що незабезпеченість структурних характеристик соціального розвитку може призводити до того, що навіть вельми заможна особа не може гарантувати собі соціального захисту і безпеки в середовищі, де надмірна частка населення соціально не забезпечена, деформований ринок праці і зайнятості, значний прошарок населення перебуває за межею бідності, нерозвинена система освітніх і медичних послуг, занедбана житлово-комунальна та соціальна інфраструктури, висока плинність міграційних процесів тощо. Отже, несистемність державної політики забезпечення соціального розвитку є одним із головних чинників її низької ефективності та посилення загроз економічній безпеці держави (рис. 1).

Це проявляється в низькому рівні середньої заробітної плати, пенсій, соціальних допомог та доходів населення, обмеженості джерел та обсягів доходу поза соціальними трансфертами, наявності проявів надмірного розшарування населення за рівнем доходів і витрат, неспроможність значної частини населення фінансувати необхідний для повноцінного відтворення споживчий кошток товарів і послуг, недостатньо високої ефективності соціальних програм та неадекватності їх спрямування, недостатній задоволеності потреб населення у медичних послугах, їх недоступності, низькій ефективності соціального страхування населення, соціальної підтримки молоді, сім'ї та дитини, низькій доступності житла та якісних житлово-комунальних послуг та ін.

Натомість зволікання з вирішенням цих проблем об'єктивно призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Так, низький рівень доходів громадян призводить до вимушеного обмеження споживання необхідних для належного фізіологічного відновлення товарів і послуг, незадоволеності медичних, освітніх, соціальних та інших потреб. Наслідком цього стає погіршення людського та інтелектуально-кадрового потенціалу, соціального капіталу, втрата трудових ресурсів потенціалу нації, погіршення процесів відновлення та розвитку трудових ресурсів.

Низька мотивація населення до підприємницької активності, самозайнятості, створення та розвитку її альтернативних форм призводить до посилення залежності громадян від соціальних трансфертів та зниження, таким чином, рівня демократизації суспільства, самореалізації населення, зростання соціальної несправедливості та посилення соціальної напруги; погіршення якості життя населення та зростання обсягів трудової міграції. Наслідки вказаних тенденцій загрозливі для економічної безпеки держави, оскільки мають пряме відношення до дестабілізації таких її головних структурних характеристик, як соціальна, демографічна, макроекономічна та виробнича безпеки. Зокрема, у сфері соціальної безпеки актуалізуються ризики перевищення безпечного порогу за часткою населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум чи рівень бідності, надмірною диференціацією сукупних доходів і витрат 10% найбільш забезпеченого та 10% найменш забезпеченого населення, гострим дефіцитом житлового фонду. На зниженні демографічної безпеки негативно позначатимуться надмірний рівень захворюваності та падіння рівня освіченості населення.

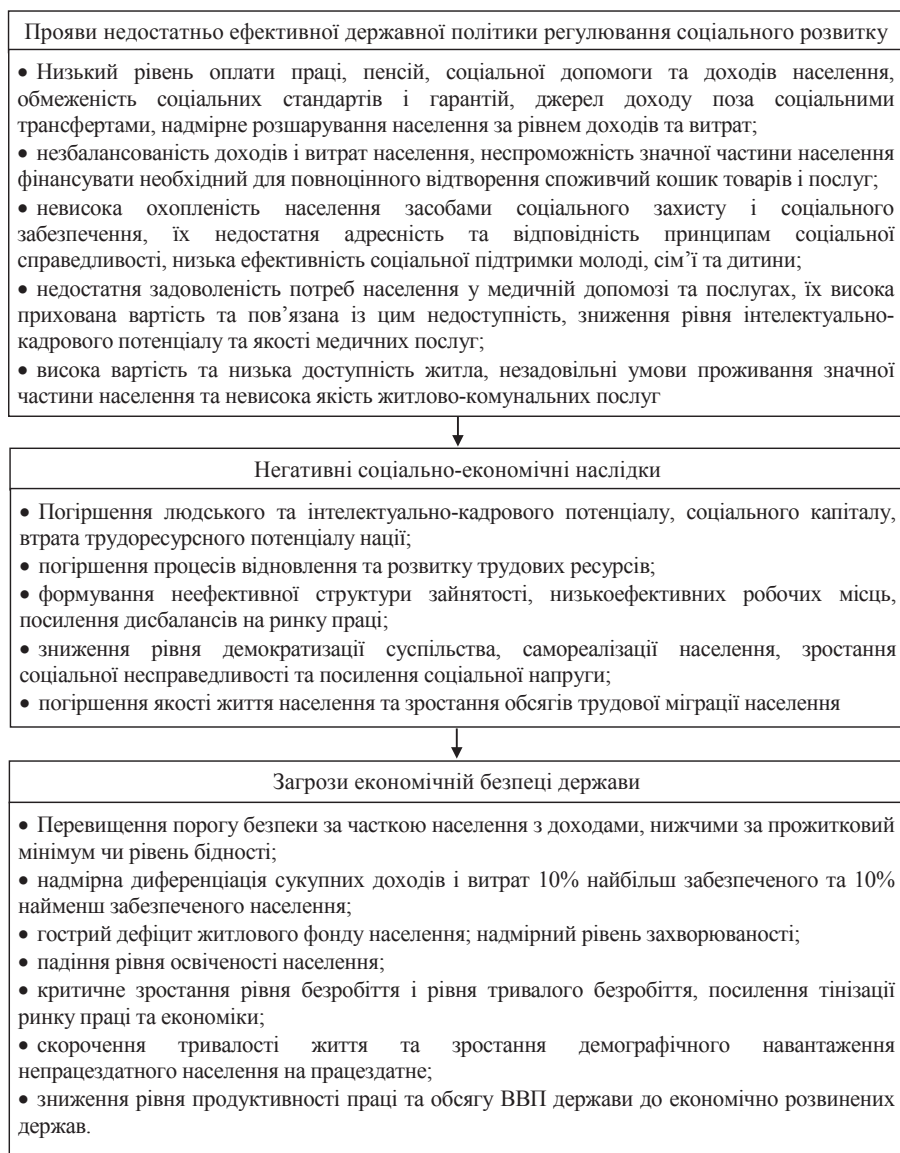


Рис. 1. Напрями реалізації загроз низької ефективності регулювання соціального розвитку на посттрансформаційному етапі функціонування національного господарства

Джерело: авторська розробка

Макроекономічні основи безпеки може підтримувати критичне зростання рівня безробіття і рівня тривалого безробіття, посилення тінізації ринку праці та економіки, скорочення тривалості життя та зростання демографічного навантаження непрацездатного населення на працездатне. Порушення основ виробничої безпеки може відбутися внаслідок зниження рівня продуктивності праці та обсягу ВВП держави до економічно розвинених держав.

Попри це вважаємо, що формування здорового конкурентного середовища задля забезпечення орієнтації виробництва на інтереси споживання ще недостатньо для того, аби стверджувати про збалансований структурно-інституціональний соціальний розвиток держави. По-перше, якщо поточні споживчі інтереси та настрої нераціональні (наприклад, орієнтовані на дешеві доступні та не завжди належної якості товари і послуги, не надається перевага здоровому способу життя тощо), то навіщо підлаштовувати під них виробничий сектор; за такої ситуації логічніше розвивати споживчі цінності та переваги громадян і створювати можливості для їх реалізації. По-друге, у державі

може складатися ситуація, коли соціальні потреби суспільства задоволені, але при цьому національний дохід розподіляється несправедливо: частина населення та економічних агентів отримують при цьому надприбутки, тобто нерозвиненим залишається інституціональне середовище контролю та регулювання економічного, а через нього й соціального розвитку. По-третє, соціальна політика має вирішувати т. зв. конфлікт інтересів між споживанням та інвестиціями в розвиток. Тобто в державі мають бути створені не лише можливості для всебічного задоволення соціальних, побутових та інших потреб громадян, а й стимули і мотиви до інвестування у формування людського капіталу, що в подальшому здатне нагромаджувати й ефективно використовувати інтелектуально-кадровий потенціал суспільства та економіки.

На думку автора, саме в останньому вбачається доволі суттєве доповнення факторів конкурентної ситуації та соціального забезпечення як основ соціально орієнтованого національного господарства.

У Конституції України (ч. 1, ст. 46) зазначається, що «...всі громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення

їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати го дувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом» [6]. Але зрозуміло, що таким чином охоплено лише одну з частин соціальної політики та соціального забезпечення населення. У Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» поняття соціальної політики прямо не визначається, але зазначається, що метою встановлення державних соціальних стандартів і нормативів є ідентифікація пріоритетів державної соціальної політики відносно забезпечення потреб населення матеріальними благами і послугами, а також необхідним для цього фінансуванням [7]. За результатами аналізу положень цього нормативно-правового акту до складників державної соціальної політики можна віднести такі сфери: (1) доходів населення, (2) соціальних послуг, (3) житлово-комунального обслуговування, (4) транспортного обслуговування та зв'язку, (5) охорони здоров'я, (6) забезпечення навчальними закладами, (7) обслуговування закладами культури, (8) обслуговування закладами фізичної культури та спорту, (9) побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування. Як бачимо, їх перелік доволі розлогий та включає як сфери безпосереднього визначення рівня соціальної забезпеченості населення, так і підтримувальні, причому вже навіть не настільки другого, як більшою мірою третього рівня. До останніх належать, на думку автора, соціальні стандарти і гарантії, пов'язані з торгівлею, громадським харчуванням і споживчими послугами, культурою, фізичним вихованням і спортом та деякими іншими сферами.

Звернімо увагу, що в Указі Президента України «Про Положення про Міністерство соціальної політики» визначено такі основні завдання міністерства, а отже, й соціальної політики держави: забезпечення населення державними соціальними стандартами та гарантіями, регулювання ринку праці і трудової міграції, протидія безробіттю, регулювання оплати праці та професійного розвитку, управління пенсійним забезпеченням і соціальним страхуванням, розвиток соціально-трудових відносин, надання адресної соціальної допомоги та соціальних послуг різним категоріям

громадян, протидія торгівлі людьми та ін. [9]. Як бачимо, питання системи освіти і науки, охорони здоров'я, житлової політики були виведені з-під компетенції міністерства, головним чином, через те, що керуються іншими державними структурами, але все ж їх видається доцільним включати в систему завдань соціальної політики якщо не першого, то хоча б другого рівня.

Для підвищення ефективності реалізації державної політики у сфері надання соціальних послуг у Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування системи соціальних послуг до 2014 р.» було визначено негативні аспекти системи соціальних послуг в Україні, узагальнено принципи їх надання та напрями вдосконалення державної політики у цій сфері, сформовано попередні основи практики моніторингу [10]. Претендує на об'єктивність висновок про недостатність законодавчого закріплення положень соціальної політики, соціальної сфери та соціальної безпеки в Україні, що унеможлиблює побудову системного підходу до державного регулювання у цій сфері.

Висновки. Таким чином, системна ефективність соціальної політики є домінуючою компонентою соціально-економічного зростання держави, що визначає міру соціального забезпечення зорієнтованості та використання потенціалу економічного розвитку для формування і реалізації людського капіталу як невід'ємного ресурсу та передумови ефективності функціонування системи національного господарства. При цьому зауважимо, що аспект соціального розвитку не може розглядатися відокремлено від економічного, і навпаки. Це дві взаємопов'язаних та взаємозумовлюючих характеристики є складовими частинами єдиного суспільного процесу, що об'єднані поліструктурною та поліфункціональною складними системами і в довгостроковій перспективі забезпечать нашій державі збалансоване соціально-економічне зростання. Подальші дослідження у сфері прикладного використання системного підходу під час вирішення проблем соціально-економічного розвитку мають охоплювати коло питань, пов'язаних із характеристиками та методологією дослідження побудови і функціонування системи, її поведінки, моделі і принципів функціонування.

Список використаних джерел:

1. Кущенко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В.І. Кущенко ; за наук. ред. В.М. Данилишина ; РВПС України НАН України. – Ніжин : Аспект-поліграф, 2008. – 818 с.
2. Макара О.В. Формування моделі соціально орієнтованого регулювання національної економіки : автореферат дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 «Організація та управління національною економікою» / О.В. Макара. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 40 с.
3. Україна в 2005–2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [монографія] / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К. : НІСД, 2009. – 655 с.
4. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? : Аналіт. доповідь / О.М. Пищуліна, Я.А. Жаліло, С.І. Лавриненко [та ін.] ; за заг. ред. В.Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2009. – 108 с.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
6. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254K/96BP>.
7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48.
8. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні: Аналіт. доп. / О.О. Кочеміровська, О. М. Пищуліна. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
9. Про Положення про Міністерство соціальної політики України : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
10. Про схвалення Стратегії реформування системи надання соціальних послуг : Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/556-2012>.

Кальницкая М. А.

Ужгородский национальный университет

СИСТЕМНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследован вопрос эффективности государственного регулирования социальной сферы. Определены приоритетные направления развития системы социального обеспечения. Систематизированы подходы к сущности социальной политики как доминантного компонента социально-экономического роста. Показано, что эффективность социальной политики является системной предпосылкой эффективности функционирования системы национального хозяйства.

Ключевые слова: социальная политика, социальное обеспечение, социальное развитие, социально-экономическая система, системный подход.

Kalnitsky M. A.

Uzhgorod National University

SYSTEM EFFICIENCY OF SOCIAL POLICY IN UKRAINE

Summary

The issue of the effectiveness of state regulation of the social sphere is investigated. The priority directions of the social security system development are determined. The approaches to the essence of social policy as a dominant component of socio-economic growth are systematized. It is shown that the effectiveness of social policy is a system prerequisite for the effectiveness of the functioning of the national economy system.

Keywords: social policy, social security, social development, socio-economic system, system approach.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71(477)

Баланюк М. В.

Львівський університет бізнесу та права

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено внесок видатних закордонних та українських науковців-економістів у висвітлення теоретичних та практичних аспектів розвитку підприємств банківського сектору. Встановлено, що ефективність розвитку підприємств банківського сектору національної економіки передбачає розроблення та практичне використання концептуальних положень, головною метою яких є створення ефективних механізмів визначення пріоритетів та напрямів стратегічного розвитку підприємств, які спираються на певні принципи. Систематизовано принципи зі зведенням їх у чотири групи за основними класифікаційними ознаками; доцільність такого розмежування обґрунтовано механізмом використання економічних законів.

Ключові слова: банківський сектор, підприємства банківського сектору, механізм, розвиток, національна економіка.

Постановка проблеми. У період прогресу інформаційних технологій та економічного прориву в багатьох країнах світу українська економіка досі не демонструє стійких тенденцій зростання. За останні три роки Україна пережила макрофінансове потрясіння, через те, що суттєво ускладнилися умови діяльності вітчизняних підприємств, у тому числі в банківському секторі. Через поступове знецінення гривні (більше ніж утричі порівняно з 2014 р.) вони відчули гостру нестачу власних фінансових ресурсів та зіткнулися зі скороченням притоку іноземного капіталу. Так, за період 2007–2016 рр. прибутковими для банківського сектора були 2007–2008 рр., 2012–2013 рр. (загальна сума прибутку становила 20,26 млрд. грн.), а збитковими – 2009–2011 рр. та 2014–2015 рр. (загальна сума збитків становила 178,75 млрд. грн.). Фінансовий результат підприємств банківського сектора України за вказаний період був від'ємним та становив 158,49 млрд. грн. [1; 2]. Судячи з офіційних даних НБУ [1], далеко не всі підприємства банківського сектора характеризуються ефективністю внаслідок високої частки неприбуткових підприємств, порушення структури капіталу, зростання фінансових ризиків та зниження фінансової стій-

кості (так, у 2016 р. в списку неплатоспроможних банків у стадії ліквідації перебувало 67 банків, а в категорії неплатоспроможних, в яких введено тимчасову адміністрацію, – шість) [15]. У таких умовах необхідним є розроблення концептуальних положень щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору національної економіки в контексті подолання кризових явищ в економічно-соціальної сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у висвітлення теоретичних та практичних аспектів розвитку підприємств банківського сектору зробили видатні закордонні та українські науковці економісти (табл. 1).

Під поняттям «концепція» традиційно розуміють синтез мети, принципів, змісту і методів, системи бачень певних процесів і явищ. У науковій літературі [12; 13] виокремлюють два основних підходи до формування концепцій: філософський (пов'язаний із загальним значенням концепції для підприємства) та організаційно-управлінський (передбачає формування системи заходів, методів та реалізацію дій, спрямованих на реалізацію місії і цілей підприємства). Використання основних концептуальних положень у формуванні механізмів розвитку підприємств банківського

Таблиця 1

Перелік учених, які досліджували теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємств банківського сектора [3–11]

№	Вчені	Теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємств банківського сектора
1	М. Козоріз	Аналізував ефективність регулювання банківської системи внаслідок впливу іноземного капіталу на розвиток різних банків
2	Г. Карчева	Аналізувала особливості функціонування банківської системи в посткризовий період, а отже, й ефективність відповідних важелів впливу з боку регулятора на відповідні події в банківській сфері
3	О. Дзюблюк, Л. Прийдун, І. Д'яконова	Аналізували регулювання вітчизняної банківської системи в умовах інтеграції економіки України у світове господарство і лібералізацію міжнародного руху капіталу
4	А. Kuzemin, G. Kots, V. Lyashenko	Проводили порівняльний аналіз функціонування різних банківських систем для визначення ефективності їх управління на різних рівнях
5	І. Д'яконова	Аналізувала змістовність понятійного апарату з визначення сутності та змісту державного регулювання банківської системи
6	С. Лобозинська	Аналізувала роль і значення держави в забезпеченні ефективності регулювання банківської системи за різними напрямками здійснення банківської діяльності та її впливовості на різні сегменти національної економіки
7	І. Дудка	Аналізував взаємозв'язок державного регулювання банківських відносин і державної політики у цій сфері економіки, що дало змогу розмежувати окремі рівні регулювання банківської системи

сектору національної економіки, наприклад моделювання оптимального вибору фінансового забезпечення з урахуванням зміни технологій, дає змогу проводити ефективну інноваційну та фінансову політику нових технологій на підприємствах банківського сектору [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча нині є існує велика кількість наукових праць, які висвітлюють питання розвитку підприємств банківського сектору, концептуальні положення щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору національної економіки сформовані й науково обґрунтовані лише фрагментарно.

Мета статті полягає у розробленні концептуальних положень щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору національної економіки в контексті подолання кризових явищ в економічно-соціаліній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що концептуальні положення щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору національної економіки [14; 16] мають спрямовуватися на: вдосконалення правового забезпечення банківської діяльності; підвищення конкурентоспроможності банківської системи; реформування системи податкового регулювання діяльності банківських установ; підбір відповідного інструментарію монетарного регулювання банківської системи; вдосконалення механізму регулювання ліквідності банківських установ; формування адекватної моделі роботи з проблемними банками; підвищення якості банківського регулювання та нагляду на підприємствах.

Якщо банківський сектор одночасно із власною ефективною економічною діяльністю розширить свій системний вплив на національну економіку, то стане можливим підвищення її продуктивності та зростання якості життя населення. Організацію та функціонування механізмів державного регулювання банківського сектору здійснюється відповідно до закону відносних опорів [17; 18] та передбачає зростання економіки за рахунок концентрації сил і ресурсів для забезпечення підвищення організаційних ефектів від застосування механізмів регулювання. Ефективність розвитку підприємств банківського сектору національної економіки передбачає розроблення та практичне використання концептуальних положень, головною метою яких є створення ефективних механізмів визначення пріоритетів та напрямів стратегічного розвитку підприємств, які спираються на принципи, що систематизовано в табл. 2: принципи стратегічного розвитку і раціональності вибору тактики управління; принципи державної підтримки і контролю ефективності управління фінансовими ресурсами; принципи міжнародного співробітництва; принципи інноваційності розвитку підприємств банківського сектору.

Усі перераховані у таблиці 2 принципи доповнюють один одного та потребують системного застосування у процесі планування діяльності підприємства банківського сектору. Їх застосування забезпечить: правову захищеність діяльності підприємства, його капіталу та майна; ефективне управління витратами за рахунок стратегічного планування фінансово-господарської діяльності підприємства; своєчасне поповнення ресурсної бази підприємства; розроблення та підтримку належної організаційної структури підприємства за рахунок контрольованого виконання управлін-

ських завдань; розвиток та підтримку інтелектуального й інформаційного потенціалу організації за рахунок залучення додаткових інвестицій для впровадження інновацій та спостереження за новітніми розробками і перспективними світовими проектами; виявлення наявних та прогнозування потенційних загроз діяльності підприємства (розроблення методів їх подолання, попередження чи мінімізації наслідків їх впливу) та впровадження новітніх методів організації ефективного менеджменту та маркетингу на підприємстві за рахунок забезпечення високого рівня кваліфікації і мотивації персоналу [14; 17].

Недотримання зазначених принципів негативно впливатиме на діяльність усього підприємства та його структурних підрозділів, тому що, відповідно до закону мінімуму Лібіха, для розвитку підприємств важливим є своєчасне та збалансоване використання усіх видів ресурсів [22].

Відомо, що дії керівництва впливають на формування організаційно-ресурсної збалансованості підприємств банківського сектора. Так, за наявності ресурсів усіх видів їх незбалансованість може звести нанівець використання способу розвитку, тоді як значно менші ресурси за їх збалансованості можуть забезпечити результативне використання вибраного способу розвитку підприємства. Програма розвитку підприємства та контроль над її виконанням забезпечать контрольованість процесу розвитку підприємства як важливої функції управління розвитком як із боку держави, так і з боку підприємства.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що наведені вище групи принципів формування механізмів розвитку підприємств банківського сектора випливають з економічних законів [22]:

1) інформованості-впорядкованості – «чим більшою інформацією (повною, достовірною, впорядкованою) володіє підприємство, тим більша ймовірність стійкого функціонування». Інформація сприяє переведенню підприємства банківського сектора до рівноважного стану, протидіє ентропії та дезорганізації й підвищує ефективність його функціонування;

2) найменших – міцність ланцюга визначається найслабшою з її ланок. Цей закон можна назвати законом «слабкої ланки». Ця ідея практично реалізована в сучасних методах планування й управління підприємством банківського сектора;

3) самозбереження – будь-якій організації притаманне прагнення до самозбереження (виживання) за рахунок оптимального використання ресурсів (потенціалу). На розвиток підприємства банківського сектора впливає його адаптація до змін зовнішнього середовища. Самозбереження досягається поєднанням стабільності та розвитку підприємств банківського сектора;

4) необхідної різноманітності (принцип Ешбі) – кожна організація має свій унікальний набір елементів і, відповідно, конкретну організаційну структуру. Наслідком цього закону є висока адаптивність організації підприємства банківського сектора, тобто його реакція на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища при збереженні якісної визначеності організації роботи цього підприємства;

5) єдності аналізу і синтезу – будь-яка організаційна система налаштовується на оптимальний варіант досягнення поставлених цілей завдяки використанню в процесах її управління процедур аналізу та синтезу. Сутність аналізу (декомпозиції) і синтезу (агрегування) зводиться до поділу цілого на частини і, навпаки, з'єднання в єдине ціле

Таблиця 2

Принципи створення ефективних механізмів визначення пріоритетів та напрямів стратегічного розвитку підприємств [12; 14; 18; 19; 23]

№	Принципи	Сутність принципів
1	2	3
Стратегічного розвитку підприємств і раціональності вибору тактики управління		
1	Точності	Стратегічні і тактичні плани підприємства банківського сектора повинні бути обґрунтованими, а показники – реалістичними
2	Креативності	Стратегічні і тактичні плани передбачають обґрунтованість доцільності використання формальних підходів та сполучення творчого та інтуїтивного підходів до розроблення стратегічного плану розвитку підприємств банківського сектора
3	Єдності	Стратегічні плани структурних підрозділів необхідно розглядати в комплексі з тактичними планами розвитку підприємств банківського сектора
4	Гнучкості та безперервності	Стратегічні і тактичні плани підприємств банківського сектора передбачають необхідність упровадження певних змін у сформованих планах або перехід на інші варіанти планів, або коригування обраного раніше шляху розвитку залежно від впливу динамічних зовнішніх чинників
5	Участі	Стратегія і тактика розвитку має бути справою всього персоналу організації, стратегічне і тактичне планування необхідно здійснювати на всіх рівнях управління
6	Адаптивності	Стратегічний план розвитку підприємства повинен вчасно реагувати на вимоги з боку зовнішнього оточення, а тактика – використовувати можливості зовнішнього та внутрішнього середовища
7	Комплексності	Стратегічний і тактичний плани розвитку підприємств банківського сектора повинні врахувати усі фактори, які впливають на вибір шляхів розвитку, які охоплюють усі функціональні сфери підприємств банківського сектора
8	Багатоваріантності	Стратегічний і тактичний плани розвитку підприємства повинні включати альтернативні стратегії розвитку для формування оптимістичного, песимістичного і найбільш імовірного варіантів розвитку підприємств банківського сектора
Державної підтримки розвитку підприємств банківського сектора і контролю ефективного управління фінансовими ресурсами		
1	Ефективності використання ресурсів	Розвиток підприємств банківського сектора неможливий без розроблення нормативних документів, регламентів та рекомендацій з організації пошукових і науково-дослідних робіт з оптимального використання наявних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, адресних тощо) для підвищення ефективності діяльності суб'єктів ринку розвитку підприємств банківського сектора
2	Науковості	Розвиток підприємств банківського сектора неможливий без використання сучасних науково-методичних підходів, методів, інструментарію та залучення вітчизняних наукових установ і окремих науковців до визначення принципів державної політики у сфері розвитку підприємства та спрямування їхньої діяльності на вирішення системних питань, що впливають на розвиток підприємства банківського сектора
3	Динамічності та відповідності європейським стандартам	Розвиток підприємств банківського сектора неможливий без сприяння з боку держави структурним, технічним і технологічним перетворенням, підвищення ефективності регуляторного впливу на ринок розвитку підприємств банківського сектора з використанням рекомендацій міжнародних організацій стосовно організаційних, технічних і фінансових аспектів діяльності
Міжнародного співробітництва для розвитку підприємств банківського сектора		
1	Відповідності європейським вимогам	Розвиток підприємств банківського сектора неможливий без участі, у тому числі на постійній основі, у роботі міжнародних організацій та участі у міжнародних зустрічах для адаптації розвитку підприємств банківського сектора України до вимог глобальної інформаційної інфраструктури та до положень міжнародних угод про побудову інформаційного суспільства
2	Інтеграції в нормативно-правовий простір світового ринку	Розвиток підприємства неможливий без запровадження механізмів регулювання за європейськими принципами для інтеграції розвитку підприємств банківського сектора України в нормативно-правовий простір конкурентного світового розвитку підприємств банківського сектора відповідно до вимог СОТ та економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС
3	Участі, партнерства та рівноправності	Розвиток підприємств банківського сектора неможливий без реалізації спільних проектів із питань розвитку на двосторонній основі
Інноваційності розвитку підприємств банківського сектора		
1	Комплексності	Розвиток підприємства банківського сектора неможливий без упровадження інновацій для досягнення довгострокової ефективності шляхом прогнозування та адаптації до змін у зовнішньому середовищі
2	Безперервності	Розвиток підприємства банківського сектора передбачає застосування інновацій не як одноразових заходів щодо підвищення доходності підприємства чи збільшення його ринкової частки, а як багаторазових

структурних частин. Аналіз і синтез – нерозривні моменти процедури прийняття організаційно-управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей розвитку підприємств банківського сектора;

б) синергії – «для будь-якої організації можливі як приріст, так і зниження загального потенціалу порівняно з простою сумою потенціалів вхідних у неї елементів». Синергія – це спільне функціонування елементів системи. У першому

випадку йдеться про організовану, у другому – про дезорганізовану систему (позитивний і негативний синергічні ефекти) розвитку підприємств банківського сектора. Закон синергії – це закон організаційного (сукупного) ефекту. В нейтральній системі цей ефект дорівнює нулю;

7) розвитку – кожна організація прагне досягти свого максимального потенціалу під час проходження всіх етапів життєвого циклу. Цей закон

спирається на чотири основних принципи: інерції (запізнювання). Інерція організації підприємства банківського сектора полягає у використанні застарілих елементів (структур) або їх запізненому вилученні; еластичності (взаємозалежність швидкості зміни потенціалу організації підприємства від самого потенціалу). Підприємство банківського сектора може згладити вплив збурюючих впливів на свою діяльність уніфікацією, стандартизацією та підвищенням кваліфікації кадрів; стабілізації (не допускається вихід відхилень за межі встановлених змін); безперервності;

8) композиції і пропорційності (гармонії) – для досягнення головної мети організації необхідна їй об'єктивна тенденція для створення стійкого об'єднання з дотриманням пропорційності (композиції) і пропорційності. При цьому має місце принцип пріоритету цілого над частиною. Під пропорціями, які необхідно дотримувати в організаційній системі розвитку підприємства банківського сектора, розуміють об'єктивно наявні зв'язки і залежності між елементами. Інструментами пропорційності є конкуренція, планування, координація тощо;

9) зворотного зв'язку – передбачає наявність зворотного зв'язку між керуючою і керованою підсистемами організації підприємства, а також між нею і зовнішнім середовищем. Зворотній зв'язок завжди є реакцією на дії керівництва підприємства банківського сектора, і дуже важливо, щоб ця реакція була їм адекватна.

Стрімкий розвиток економіки вимагає від підприємств банківського сектора суттєвих змін кількісних та якісних параметрів їхньої діяльності. Для успішного розвитку промисловості України стратегічно важливим завданням є модернізація економіки, тому що лише інноваційно орієнтована економіка здатна забезпечити випереджаючі темпи зростання економіки. Це надає значущості питанням важливості використання концептуальних положень щодо формування механізмів розвитку підприємств банківського сектора національної

економіки, які б відповідали умовам особливостям структурно-інноваційної переорієнтації економіки виходячи з таких положень [14; 24; 25]:

– забезпечення розвитку підприємств банківського сектора знаходиться у тих же просторових, часових, ресурсних межах, що й забезпечення суспільного розвитку. Крім того, воно має базуватися на фундаментальних принципах та формуватися в межах єдиної методологічної основи. Це суттєво змінює акценти у розумінні напрямів його трансформації та формує інструменти системного аналізу проблеми розвитку підприємств банківського сектора національної економіки;

– забезпечення економічного прогресу розвитку підприємств банківського сектора національної економіки ґрунтується на основі реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки, для якої обов'язковим є врахування сукупності усіх можливостей для розвитку підприємств, тобто забезпечення нових форм суспільних і виробничих відносин;

– обов'язковим є врахування дії внутрішніх та зовнішніх закономірностей розвитку (диференціація суті та форми механізмів розвитку підприємств банківського сектора), що надає такому забезпеченню статусу генератора зростання національної економіки та ефективного споживання банківських ресурсів.

Висновки. Отже, концептуальна модель формування механізмів розвитку підприємств банківського сектора повинна врахувати взаємодію заходів забезпечення економічної стабільності, керованості та «дозованого» економічного ризику в усіх сферах господарювання, які характеризуються наявною та перспективною високою рентабельністю.

Усвідомлення базових конфігурацій, мети, завдань та очікуваних результатів за такої економічної моделі має бути визнаним органами державного управління всіх рівнів. Причому метою державної політики за такої моделі є створення умов для розвитку інноваційних проєктів, реалізації наявного потенціалу з максимальною результативністю в мінімальні терміни.

Список використаних джерел:

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3680798.
2. Коваленко М.М. Особливості організації механізму державного регулювання банківського сектора із застосуванням положень тектології / М.М. Коваленко // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – № 1(49). – С. 1–7.
3. Козоріз М.А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України / М.А. Козоріз // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 95–102.
4. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 10–16.
5. Дзюблюк О. Розвиток банківської системи в умовах інтеграції економіки України у світове господарство і лібералізації міжнародного руху капіталу / О. Дзюблюк, Л. Прийдун // Світ фінансів. – 2008. – № 2. – С. 8–19.
6. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І. Д'яконова // Вісник НБУ. – 2008. – № 2. – С. 26–31.
7. Kuzemin A. Fuzzy set theory approach as the basis of analysis of financial flows in the economical security system / A. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal Information Theories & Applications. – 2006. – Vol. 13. – Is. 1. – P. 45–51.
8. Kots G.P. Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their development / G.P. Kots, V.V. Lyashenko // European Applied Sciences. – 2012. – № 1. – С. 461–465.
9. Лобозинська С.М. Державне регулювання банківської системи України / С.М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 416 с.
10. Д'яконова І.І. Державне регулювання банківської діяльності: вивчення моделей, обґрунтування категорійного апарату / І.І. Д'яконова // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 2(23). – С. 9–16.
11. Дудка І.М. Державне регулювання банківських відносин як ключовий компонент державної політики в цій сфері / І.М. Дудка // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 4. – С. 162–168.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/11742/>.
13. Дехтяр Я.Р. Концептуальні і організаційні основи створення ефективного механізму фінансування соціального захисту населення України в умовах соціально орієнтованих реформ / Я.Р. Дехтяр, В.М. Білопольська // Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету / редкол. С.В. Беспалова [та ін.]. – Донецьк : ДонНУ, 2013. – Т. 2. – С. 81–87.
14. Цурік О.В. Концептуальні принципи стратегічного розвитку підприємств телекомунікаційної галузі / О.В. Цурік // Вісник Донецького національного університету. Економіка і право. – 2013. – № 2. – С. 255–258.

15. Соснова А. Банки-банкрути України. Чому фінустанови банкрутують одна за одною? / А. Соснова // Слово і діло. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.slovaidilo.ua.
16. Маслов В.І. Концептуальні установки менеджменту. Збірник статей / В.І. Маслов. – М. : Наука, 2012. – 576 с.
17. Бабицький А.Ф. Методологія аналізу економічних процесів і управління : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.Ф. Бабицький. – К. : МАУП, 2003. – 128 с.
18. Ціпуринда В. Системні основи економічних трансформаційних процесів / В. Ціпуринда // Вісник КНТЕУ. Гуманітарні дослідження. – 2011. – № 1. – С. 121–128.
19. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Ю. Калиніченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106–115.
20. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : [курс лекций] / Г.В. Атаманчук ; изд. 2-е, доп. – М. : Омега-Л, 2004. – 584 с.
21. Файоль А. Учение об управлении / А. Файоль // Научная организация труда и управления ; под общей редакцией А.Н. Щербаня. – М. : Экономика, 1965.
22. Білецька Л.В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка : [навч. посіб.] / Л.В. Білецька, Л.В. Білецький, В.І. Савич. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 651 с.
23. Горячева К. Фінансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
24. Сусіденко О.В. Методи та критерії формування і підвищення фінансової безпеки підприємства / О.В. Сусіденко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2(43). – С. 129–133.
25. Сусіденко О.В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика : [монографія] / О.В. Сусіденко. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 128 с.

Баланюк М. В.

Львівський університет бізнесу і права

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследован вклад выдающихся зарубежных и украинских ученых-экономистов в освещение теоретических и практических аспектов развития предприятий банковского сектора. Установлено, что эффективность развития предприятий банковского сектора национальной экономики предусматривает разработку и практическое использование концептуальных положений, главной целью которых является создание эффективных механизмов определения приоритетов и направлений стратегического развития предприятий, опирающихся на определенные принципы. Систематизированы принципы с возведением их в четыре группы по основным классификационным признакам; целесообразность такого разграничения обоснована механизмом использования экономических законов, которые отражают необходимые, причинно-следственные связи и взаимозависимость функционирования и развития предприятий банковского сектора национальной экономики.

Ключевые слова: банковский сектор, предприятия банковского сектора, механизм, развитие, национальная экономика.

Balanyuk M. V.

Lviv University of Business and Law

CONCEPTUAL PROVISIONS ON FORMING MECHANISMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE BANKING SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The contribution of prominent foreign and Ukrainian scholars-economists in the coverage of theoretical and practical aspects of the development of banking sector enterprises is researched. It is established that the efficiency of the development of enterprises of the banking sector of the national economy involves the development and practical use of conceptual provisions, the main purpose of which is to create effective mechanisms for identifying priorities and directions of strategic development of enterprises based on certain principles. The author systematized the principles with their classification into 4 groups according to the main classification characteristics; the feasibility of such a distinction is justified by the mechanism of the use of economic laws that reflect the necessary causal relationships and the interdependence of the functioning and development of enterprises of the banking sector of the national economy.

Keywords: banking sector, banking sector enterprises, mechanism, development, national economy.

УДК 330.131.7:336.6

Бойко С. В.

Національний університет харчових технологій

Драган О. О.

Білоцерківський національний аграрний університет

ДЕКОМПОЗИЦІЯ МАКРОФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено макрофінансові ризики аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання. Запропоновано авторське визначення поняття «фінансовий ризик» та визначено склад макрофінансових ризиків (інфляційний, валютний, податковий, бюджетний, кредитно-депозитний та ін.). Проведено кількісну оцінку макрофінансових ризиків аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: аграрне підприємство, фінансовий ризик, інфляційний ризик, валютний ризик, податковий ризик.

Постановка проблеми. Сталий розвиток суб'єкта господарювання є неможливим без ефективного управління фінансовими ризиками, що особливо актуально в умовах макроекономічної та макрофінансової нестабільності. Макрофінансові ризики зумовлені ціновою нестабільністю та девальюванням національної грошової одиниці, банківською кризою та структурними змінами в банківській системі держави, структурними змінами видаткової частини бюджету та посиленням податкового тиску на суб'єктів господарювання.

Необхідність адаптації аграрних підприємств до мінливих макрофінансових реалій господарювання актуалізує декомпозицію макрофінансових ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи теорії та практики управління фінансовими ризиками наведено у працях таких зарубіжних економістів, як Ю. Брігхем [1], Р. Брейлі [2], Ф. Джоріон [3] та ін. Вагомий внесок у дослідження проблематики ризику зробили також учені-фінансисти України: І.О. Бланк [4], М.І. Діба [5], А.Г. Загородній [5], М.С. Клапків [6], Н.Ю. Подольчак [5], Л.О. Примостка [7], Ю.С. Скальський [8], О.В. Таран [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукові здобутки в ризикології, все ще залишаються невирішеними питання управління фінансовими ризиками аграрних підприємств в умовах фінансової невизначеності.

Мета статті полягає в аналізі та визначенні пріоритетності макрофінансових ризиків аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий ризик – це ймовірність настання певних фінансових явищ або процесів, здатних призвести до погіршення фінансового стану суб'єкта господарювання. До фінансових ризиків макrorівня, тобто макрофінансових ризиків, належать інфляційний, валютний, податковий, бюджетний, кредитно-депозитний та ін.

Першим з обґрунтованих для аналізу нами макрофінансових ризиків є високий рівень індексу споживчих цін, що призводить до цінової нестабільності (табл. 1).

Інфляція в Україні в 2014–2016 рр. набувала значення двозначного числа, що підтверджують галопуючий темп інфляції та значний фінансовий ризик у частині підвищення цін на промислові та споживчі товари. Особливий ризик фінансових утрат був у 2015 р., коли загальний індекс цін підвищився на 43,3%. У 2016 р. фінансовий ризик за індексом споживчих цін зменшився, оскільки інфляція зменшилася до 12,4% [10].

Таблиця 1

Індекси споживчих цін у 2014–2016 рр., %

Місяць	2014 ¹	2015 ²	2016 ²
Січень	100,2	103,1	100,9
Лютий	100,6	105,3	99,6
Березень	102,2	110,8	101,0
Квітень	103,3	114,0	103,5
Травень	103,8	102,2	100,1
Червень	101,0	100,4	99,8
Липень	100,4	99,0	99,9
Серпень	100,8	99,2	99,7
Вересень	102,9	102,3	101,8
Жовтень	102,4	98,7	102,8
Листопад	101,9	102,0	101,8
Грудень	103,0	100,7	100,9
За рік	124,9	143,3	112,4

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено авторами на основі [10]

Другим макрофінансовим ризиком є валютний ризик, що визначається на основі коливання валютного курсу основних валют. У нашому дослідженні визначимо ступінь валютного ризику за долларом США, оскільки для України притаманною є доларизація економіки. Наявність валютного ризику можна ідентифікувати за даними рис. 1, оскільки протягом досліджуваного періоду відбулася девальвація національної грошової одиниці відносно долара США та офіційний валютний курс збільшився на 240%, або зріс у 3,4 рази, якщо визначати відносну величину динаміки офіційного курсу долара США до гривні станом на 01 січня 2017 р. та 01 січня 2014 р.

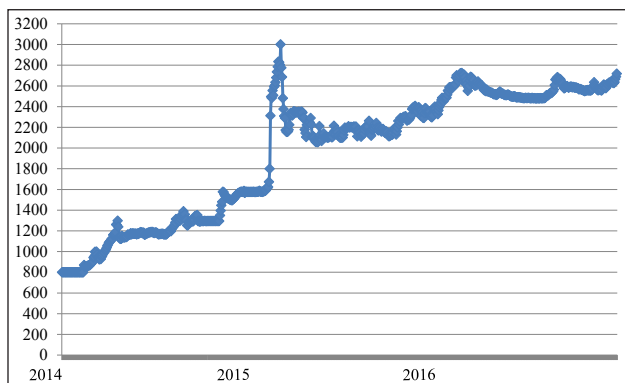


Рис. 1. Офіційний курс гривні до долара США в 2014–2017 рр., грн. за 100 дол. США

Джерело: складено авторами на основі [11]

За даними про споживчі ціни та валютний курс проведемо визначення кількісних характеристик ризику (дисперсія (σ^2), середнє квадратичне відхилення (σ), коефіцієнт варіації ($V\sigma$). Рівень ризику визначимо за коефіцієнтом варіації: незначний ($V\sigma \leq 10\%$), низький ($11\% \leq V\sigma \leq 15\%$), граничний ($16\% \leq V\sigma \leq 33\%$), критичний ($34\% \leq V\sigma \leq 75\%$), катастрофічний ($V\sigma \geq 75\%$) (табл. 2).

Таблиця 2
Рівень інфляційного та валютного ризиків в Україні у 2014–2016 рр.

Вид ризику	Дисперсія, σ^2	Середнє квадратичне відхилення, σ	Коефіцієнт варіації, $V\sigma$	Рівень ризику за коефіцієнтом варіації
Інфляційний				
2014	1,41	1,19	63,42	критичний
2015	20,83	4,56	145,29	катастрофічний
2016	1,49	1,22	124,20	катастрофічний
Валютний				
2014	40010,67	200,03	17,42	граничний
2015	85760,87	292,85	13,69	низький
2016	6403,07	80,02	3,14	незначний

Джерело: складено авторами на основі власних розрахунків

Коефіцієнт варіації ($V\sigma$) темпу приросту цін набував значення більше 33,33%, що свідчить про високий рівень інфляційного ризику. Основні загрози для суб'єктів господарювання пов'язані із знеціненням грошових доходів із погляду реальної купівельної спроможності.

Валютні коливання слід визначити як незначні та ризик коливаний протягом року, за даними офіційного валютного курсу, був помірним із чіткою тенденцією до зменшення. Проте вважаємо, що помірні щомісячні коливання валютного курсу не зменшують загального критичного ризику, пов'язаного зі збільшенням валютного курсу та, відповідно, збільшенням рівня цін на імпортовані товари.

Податковий ризик для суб'єктів господарювання пов'язаний із частими змінами в податковому законодавстві та підвищенням ставок податків, як прямих, так і непрямих. Аграрні підприємства можуть бути платниками єдиного

податку (фіксований сільськогосподарський податок до 2015 р. [12]) за четвертою групою («сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%» [13]).

Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди [13].

Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного на 1 січня базового податкового (звітного) року.

Динаміка розміру ставок податку єдиного податку четвертої групи наведена в табл. 3.

Отже, на основі аналізу динаміки ставок єдиного податку можна стверджувати про зростання у три рази ставок податків за всіма категоріями земель у 2014 р., відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 № 71-VIII [12]. Посилення податкового тиску на підприємства продовжилося у 2015 р., проте підвищення податкових ставок за всіма категоріями земель становило 1,8 рази (80%), відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 № 909-VIII [14].

Максимальний розмір ставок єдиного податку досягнуто в 2017 р., та податковий тиск за досліджуваній період загалом посилено у 6,3 рази, виключно за 2016 р. ставки зросли у 1,2 рази (близько 20%), відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20.12.2016 № 1791-VIII [15].

Таблиця 3
Розмір ставок єдиного податку четвертої групи з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду (у відсотках бази оподаткування)

	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	Темп росту		
					2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Розмір ставок залежно від категорії (типу) земель, їх розташування							
– для ріллі, сіножатей і пасовищ (окрім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту)	0,15	0,45	0,81	0,95	3	1,8	1,2
– для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,09	0,27	0,49	0,57	3	1,8	1,2
– для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях	0,03	0,09	0,16	0,19	3	1,8	1,2
– для багаторічних насаджень (окрім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях)	0,09	0,27	0,49	0,57	3	1,8	1,2
– для земель водного фонду	0,45	1,35	2,43	2,43	3	1,8	1,0
– для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту	1,0	3	5,4	6,33	3	1,8	1,2

Джерело: складено авторами на основі [13]

Податковий ризик посилюється постійними змінами у непрямому оподаткуванні (податок на додану вартість, акцизний податок та мито). З 1 січня 2017 р. скасовано спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства.

Згідно з підпунктом 4 пункту 2 розділу XIX «Прикінцеві положення» Податкового кодексу України [13], з 01 січня 2017 р. втрачає чинність ст. 209, яка регламентує умови застосування спецрежиму сільськогосподарськими товаровиробниками. З урахуванням указаних вище змін передбачається, зокрема:

- скасування реєстрації суб'єктів спецрежиму та переведення їх на загальну систему оподаткування;

- закриття рахунків у системі електронного адміністрування ПДВ, які додатково відкриті відповідно до пункту 2001.2 статті 2001 Податкового кодексу України сільськогосподарським товаровиробникам;

- обмеження терміну реєстрації податкових накладних, складених сільгоспвиробниками за операціями з постачання сільськогосподарських товарів/послуг у межах спецрежиму;

- перенесення від'ємного значення різниці між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом, що сформувалася в результаті здійснення сільськогосподарської діяльності, до податкової декларації з податку на додану вартість, за якою здійснюються розрахунки з бюджетом.

На прикладі бензину (код, згідно з УКТ ЗЕД 2710 12 41, бензин із вмістом не менш як 5 мас. % біоетанолу або не менш як 5 мас. % етилтрет-бутилового ефіру або їх суміші) визначимо динаміку податкових ставок та ступінь податкового ризику. Акцизний податок на бензин обчислювався за такими ставками: 2014 р. – 198 євро за 1 000 л, 2015 р. – 202 євро за 1 000 л (+4 євро, або 2,02% збільшення проти попереднього року), 2016 р. – 171,5 євро за 1 000 л, 2017 р. – 213,5 євро за 1000 літрів (+42 євро, або 24,5% збільшення проти попереднього року).

Отже, податковий ризик у Україні присутній та характеризується підвищенням податкових ставок на всі досліджувані податки частими змінами в адмініструванні податків.

Наступними є кредитний та депозитний ризики, що визначає ймовірність настання збитків чи недоотримання доходів під час операцій із банківськими установами.

Станом на 01 січня 2017 р. ліцензію Національного банку України мали 96 банківських установ (у т. ч. 38 банків з іноземним капіталом) [16]. З початку 2016 р. кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 21 (рис. 2). Загалом на дату підготовки цього огляду з початку 2014 р. унаслідок погіршення платоспроможності до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію.

За підсумками 2016 р. чисті активи банківської системи України збільшилися несуттєво. Їх обсяг станом на 01.01.2017 відповідав 1,256 млрд. грн. проти 1,254 млрд. грн. на початок року [16]. Протягом 2016 р. обсяг клієнтського кредитного портфелю скоротився на 0,4% (3,85 млрд. грн.) та станом на 01.01.2017 відповідав 822,958 млрд. грн. проти 827,564 млрд. грн. на початок року.

З огляду на значні обсяги докапіталізації низки банківських установ та виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними,



Рис. 2. Основні показники кредитного портфеля комерційних банків України в 2014–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі [16]

обсяг власного капіталу протягом 2016 р. збільшився на 19,4% та станом на 01.01.2017 становить 123,78 млрд. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.01.2017 є дещо вищою за граничний мінімум (10%) та становить 13%. Протягом 2016 р. 43 банківські установи збільшили статутний капітал на загальну суму 105,72 млрд. грн. Слід зазначити, що акціонери всіх груп збільшували статутний капітал переважно для підтримки власного бізнесу. За підсумком 2016 р. 31 з 93-х функціонуючих банків отримав збитки на загальну суму 169,3 млрд. грн. Із цієї суми майже 80% (135,3 млрд. грн.) припадає на ПАТ «КБ «ПриватБанк». Інші банківські установи, що завершили звітний період із додатним результатом діяльності, отримали сукупно 10,82 млрд. грн. прибутку.

Серед комерційних банків, які мали найбільші кредитні портфелі та проводили активне кредитування, частину вже ліквідовано чи перебуває у стані ліквідації.

Кредитний портфель комерційних банків України станом на початок 2014 р. наведено в табл. 4.

У примітках табл. 4 визначено, що протягом досліджуваного періоду частина банків – лідерів кредитування юридичних осіб ліквідовано чи реорганізовано, а саме: «Брокінвестбанк» (2014 р.), «Дельта банк» (2015 р.), «Надра» (2015 р.), «Фінанси та кредит» (2015 р.), «Вейбі банк» (2015 р.), «Фінансова ініціатива» (2015 р.), «Імексбанк» (2015 р.) [17]. Політичні ризики унеможливають нормальну діяльність та кредитування українських підприємств у банках з іноземним (російським) капіталом: «Промінвестбанк», «Сбербанк Росії», «Альфа-банк», «ВТБ банк». Таким чином, зменшення кількості банківських установ в Україні протягом 2014–2016 рр., які проводили активне кредитування юридичних осіб, підвищує кредитний ризик та обмежує доступ до кредитних ресурсів.

Висновки. Аналіз макрофінансових ризиків аграрних підприємств свідчить про наявність інфляційного, валютного, податкового, кредитного та депозитного ризиків. Інфляція в Україні набувала значення двозначного числа, що підтверджують галопуючий темп інфляції та значний фінансовий ризик у частині підвищення цін та промислові та споживчі товари. Особливий ризик фінансових утрат був у 2015 р., коли загальний індекс цін підвищився на 43,3%. Наявність валютного ризику підтверджується девальвацією національної грошової одиниці відносно

Таблиця 4

Кредитний портфель комерційних банків України станом на початок 2014 р.

№ з/п	Назва банку	Кредити та заборгованість юридичних осіб, млн. грн.	Кредити та заборгованість юридичних осіб, %	Примітки, рішення про ліквідацію
	Група I			
1	ПРИВАТБАНК	124749	17,18	
2	ОЩАДБАНК	55717	7,67	
3	УКРЕКСІМБАНК	49201	6,78	
4	Дельта банк	23648	3,26	Газета «Голос України» № 187 (6191) від 08.10.2015
5	ПРОМІНВЕСТБАНК	35289	4,86	
6	УКРСОЦБАНК	18764	2,58	
7	Райффайзен банк Аваль	21176	2,92	
8	Сбербанк Росії	33044	4,55	
9	Перший укр. міжнародний банк	19706	2,71	
10	Альфа-банк	16920	2,33	
11	Надра	15281	2,10	Газета «Голос України» № № 103 (6107) від 12.06.2015
12	ВТБ банк	21623	2,98	
13	Банк «Фінанси та кредит»	19719	2,72	Газета «Голос України» № 242 (6246) від 23.12.2015
14	Укрсиббанк	6848	0,94	
15	Укргазбанк	8966	1,23	
	Група II			
16	Вейбі банк	15813	2,18	Газета «Голос України» № 54 (6058) від 26.03.2015
17	ОТП банк	9531	1,31	
18	Креді Агріколь банк	11656	1,61	
19	Брокбізнесбанк	11724	1,61	Газета «Голос України» № 113 (5863) від 14.06.2014
20	Фінансова ініціатива	11803	1,63	Газета «Голос України» від 24.06.2015
21	Південний	9399	1,29	
22	Імексбанк	9523	1,31	Газета «Голос України» № 94 (6098) від 29.05.2015
23	ІНГ банк Україна	8896	1,23	

Джерело: складено авторами на основі [17]

долара США, євро, офіційний валютний курс зріс у 3,4 рази протягом 2014–2017 рр. Податковий ризик в Україні присутній та характеризується підвищенням податкових ставок у три рази за

всіма категоріями земель у 2014 р., зростанням ставок непрямих податків та відміною спеціального режиму ПДВ, частими змінами в адмініструванні податків.

Список використаних джерел:

- Brigham Eugene F. Financial management: Theory and practice / Eugene F. Brigham, Michael C. Ehrhardt 12th ed. – New York : McGrawHill, 2009. – 835 p.
- Brealey Richard A. Principles of corporate finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Franklin Allen. – 10th ed. – New York : McGrawHill, 2011. – 969 p.
- Jorion Ph. Value at risk: The new benchmark for management financial risks / Philippe Jorion. – 2nd ed. – New York : McGrawHill, 2007. – 603 p.
- Бланк І.А. Управління фінансовими ризиками / І.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
- Діба М.І. Управління фінансовими ризиками господарської діяльності підприємств : [монографія] / М.І. Діба, А.Г. Загородній, Н.Ю. Подольчак. – Львів : ЗУКЦ, 2014. – 174 с.
- Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : [монографія] / М.С. Клапків. – Тернопіль : Економічна думка ; Карт-бланш, 2002. – 570 с.
- Прогнозування та хеджування фінансових ризиків : [колектив. монографія] / За ред. проф. Л.О. Примостки. – Київ : КНЕУ, 2014. – 421 с.
- Скакальський Ю.С. Контролінг фінансових ризиків підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Ю.С. Скакальський ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – Київ, 2016. – 231 с.
- Таран О.В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / О.В. Таран. – Харків : Константа, 2004. – 108 с.
- Індекси споживчих цін у 1991–2016 рр. (до попереднього місяця) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Офіційний курс гривні щодо іноземних валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>.
- Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 7–8, № 9. – Ст. 55.
- Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24.12.2015 № 909-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2016. – № 5. – Ст. 47.
- Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році : Закон України від 28.12.2016 № 71-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2017. – № 4. – Ст. 42.

16. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
17. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation/118-delta>.

Бойко С. В.

Национальный университет пищевых технологий

Драган О. А.

Белогорский национальный аграрный университет

ДЕКОМПОЗИЦИЯ МАКРОФИНАНСОВЫХ РИСКОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы макрофинансовые риски аграрных предприятий в современных условиях хозяйствования. Предложено авторское определение понятия «финансовый риск» и определен состав макрофинансовых рисков (инфляционный, валютный, налоговый, бюджетный, кредитно-депозитный и др.). Проведена количественная оценка макрофинансовых рисков аграрных предприятий в современных условиях хозяйствования. **Ключевые слова:** аграрное предприятие, финансовый риск, инфляционный риск, валютный риск, налоговый риск.

Boiko S. V.

National University of Food Technology

Drahan O. O.

Bila Tserkva National Agrarian University

DECOMPOSITION OF MACROFINANCIAL RISKS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The macrofinancial risks of agrarian enterprises in modern conditions are investigated. The author proposes the definition of "financial risk" and defines the composition of macrofinancial risks (inflation, currency, tax, budget, credit and deposit, etc.). Macrofinancial risks of agrarian enterprises in modern conditions is estimated. **Keywords:** agrarian enterprise, financial risk, inflation risk, currency risk, tax risk.

УДК 336.77.33

Думікян А. К.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Визначено, що в Україні за період 2007–2016 рр. динаміка частки власних надходжень бюджетних установ у структурі доходної частини державного бюджету була низхідною. Це свідчить про неповну реалізацію конкурентного потенціалу даних організацій. У статті розвинуто положення щодо формування власних надходжень бюджетних установ в умовах інституційного вдосконалення бюджетного процесу. Доцільною є трансформація підходів до визначення вартості суспільних послуг (що надаються бюджетними установами). Обґрунтовано необхідність розширення переліку таких послуг (що дасть можливість підвищити рівень фінансової автономії цих установ). Особливу увагу слід приділити вдосконаленню методології планування і прогнозування доходів бюджетних установ.

Ключові слова: фінансовий механізм, доходи бюджетних установ, власні надходження бюджетних установ, архітектоніка системи державних фінансів, фінансове регулювання.

Постановка проблеми. За умов посилення глобальних викликів та з урахуванням необхідності побудови нової інноваційної економіки особливої значущості набуває проблема раціонального вдосконалення фінансових механізмів функціонування бюджетних установ. Попри декларовану неприбутковість сучасна бюджетна установа повинна виступати активним учасником ринку, задовольняючи (відповідно до свого профілю) нагальні потреби у сферах освіти, культури, охорони здоров'я, публічного адміністрування тощо шляхом пропонування суспільству широкого спектру якісних та конкурентоспроможних послуг. Моністичний підхід, заснований на використанні виключно інструментів міжбюджетних трансфертів для фінансування

бюджетних установ, змінився диверсифікованим плюралістичним підходом, що передбачає активне генерування ними власних фінансових ресурсів у спеціальних фондах. Наукова тематика, пов'язана з удосконаленням механізмів фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ, є надзвичайно актуальною, особливо у світлі необхідності постійного суспільного контролю якості пропонованих зазначеними установами послуг, з одного боку, та потребою в ідентифікації «точок росту», здатних гарантувати зростання доходів державного бюджету, – з іншого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовий механізм у цілому та джерела формування доходів бюджетних установ зокрема перебували у

центрі наукових інтересів багатьох вітчизняних економістів та практиків. Монографії та статті у періодиці їм присвятили В. Дем'янишин [1], Т. Канева [2], Л. Лисяк [3], І. Чугунов [4], С. Юрій [5] та ін. Ними було досліджено загальні принципи й закономірності фінансування бюджетних установ, проте оптимізація структури та пошук новітніх надійних джерел фінансування бюджетних установ за умов глобальної інноваційної економіки досі потребує додаткового вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальна класифікація джерел власних надходжень бюджетних установ, відображена в Бюджетному кодексі України, вимагає деталізації й запровадження дієвих механізмів фінансового забезпечення поточної діяльності зазначених установ, зокрема їх самофінансування. У контексті зазначеного необхідним є обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку системи формування доходів бюджетних установ, виявлення можливостей та потенціалу збільшення частки власних надходжень установ у загальній структурі доходів для підвищення ефективності фінансування бюджетної сфери.

Мета статті полягає у розвитку положень щодо формування власних надходжень бюджетних установ в умовах інституційного вдосконалення бюджетного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суспільний добробут та випереджальне стійке економічне зростання залежать від сукупності об'єктивних та суб'єктивних чинників, серед яких особливе значення зберігає якість адміністративних, інформаційних, освітніх, культурних, медичних та інших послуг, що надаються бюджетними установами відповідно до законодавства та основного профілю їхньої діяльності.

Функціонування бюджетних установ затратне та потребує асигнування суттєвих коштів із державного бюджету. Разом із тим, урахувавши вимоги сьогодення, ці установи повинні активно долучатися до ринкових процесів, створювати конкурентоспроможні послуги та генерувати власні надходження у спеціальних фондах, що дадуть змогу зробити їх поточне функціонування не надто обтяжливим у світлі нагальної необхідності оптимізації державних та місцевих фінансів. У середньо- та довгостроковій перспективах варто створити умови для того, щоб бюджетні установи не лише покривали значну частину поточних витрат за рахунок власних надходжень, а й генерували суттєві фінансові ресурси, що могли б використовуватися для досягнення інших цілей, зокрема матеріального стимулювання співробітників бюджетної сфери.

У практиці постсоціалістичних трансформаційних економік бюджетні установи змушені погашати недофінансування за рахунок субсидій, а кредиторську заборгованість – із застосуванням комбінованих джерел: цільових субсидій та власних надходжень від доходної діяльності. За умов залучення цих установ до ринкових процесів можна суттєво знизити потребу в субсидіях із державного бюджету, що дасть змогу вдосконалити фінансову архітектуру, змінити пріоритети бюджетного фінансування з досягненням максимального позитивного соціально-економічного ефекту.

Еволюція механізму фінансового забезпечення поточної діяльності бюджетних установ передбачає суттєву трансформацію та модернізацію. Трансформація зазначеного механізму відбувається в

контексті підвищення якості та конкурентоспроможності послуг, що цими установами надаються, на ринку і використання диверсифікованих позабюджетних джерел фінансування. Модернізація ж полягає в адаптації фінансового механізму бюджетних установ до вимог сьогодення шляхом модифікації фінансових методів та важелів, а також синхронізації потоків, необхідних для забезпечення поточної діяльності. Концептуальні положення щодо модернізації фінансового механізму бюджетних установ передбачають перехід до програмно-цільового фінансування, а також розширення свобод щодо способів оптимального формування і можливостей використання власних надходжень. Слід зазначити, що активність названих установ у частині провадження доходної діяльності має відбуватися в межах національного нормативно-правового поля та з урахуванням домінуючих принципів раціональності та доцільності.

У статті 13 Бюджетного кодексу України декларовано, що бюджет може складатися зі спеціального та загального фондів. Власні ж надходження бюджетних установ, що об'єднуються у дві групи, визнаються суттєвим складником доходів спецфонду.

До першої із названих груп відносять:

- 1) плату за послуги за основним профілем діяльності;
- 2) надходження від інших господарських активностей;
- 3) плату за оренду майна;
- 4) кошти від реалізації рухомого майна.

До другої – надходження з інших джерел, зокрема від:

- 1) дарунків, грантів і благодійних внесків;
- 2) коштів підприємств, організацій, фізичних осіб, інших бюджетних установ, які спрямовані на реалізацію певних цільових заходів;
- 3) окремих видів доходної діяльності вищих та комунальних навчальних закладів;
- 4) доходів від реалізації сукупності майнових прав на кінопродукцію, її вихідні матеріали та копії завершених стрічок, що створювалися за держзамовленням або на умовах державної фінансової підтримки [6, ст. 13].

Грошові потоки, що пов'язані з мобілізацією власних надходжень бюджетних установ, розкривають суть зазначених надходжень. Вони опосередковані у численних фондах, структура, перелік та обсяги яких визначені відповідно до кошторисів зазначених установ. У діяльності бюджетних установ доцільною є деталізація переліку джерел надходжень із визначенням можливих «точок росту».

Вдосконалення механізму фінансового забезпечення бюджетних установ має спрямовуватися на:

- формування умов для забезпечення економічної мобільності та фінансово-господарської самостійності зазначених суб'єктів;
- посилення функціональної ефективності стосовно використання фінансових, матеріально-речових та трудових ресурсів;
- інтенсивний пошук та селективне залучення новітніх додаткових джерел фінансування поточної діяльності на основі критерію раціональності, у т. ч. широке використання інвестиційних ресурсів;
- створення системи, що спрямована на сприяння розмежуванню функцій та повноважень між замовником, виробником/виконавцем та кінцевим споживачем продуктованих послуг;
- підвищення відповідальності державних та комунальних бюджетних установ і організацій щодо кінцевих результатів їх діяльності;

– забезпечення прозорості фінансування та результативності діяльності установ бюджетного сектору;

– стимулювання бюджетних установ щодо планомірного підвищення питомої ваги позабюджетних доходів.

Відповідно до традиції, започаткованої за часів домінування командно-адміністративної системи господарювання, бюджетні установи (навіть за умов переходу до ринку) тривалий час обмежувалися пасивною участю в маркетингових процесах. Саме доходна діяльність цих установ може стати «точкою росту» для їх фінансово-господарської ефективності. Дієвим фактором прогресу має виступити менеджмент якості послуг, що надаються бюджетними установами, застосування online-сервісів та специфічних пакетів прикладних програм для прискореної та прозорої роботи з клієнтами тощо.

Роль власних надходжень у процесі вдосконалення фінансового механізму бюджетних установ важко переоцінити. Відповідно до чинного законодавства, вони одержуються додатково до коштів загального фонду бюджету і включаються до спеціального фонду. Їх використання регламентується ч. 9 ст. 51 Бюджетного кодексу: розпорядник спрямовує половину цих коштів на заходи, здійснювані за рахунок релевантних надходжень, а другу половину – на заходи, необхідні для виконання основних функцій, що не забезпечуються коштами загального фонду за відповідною бюджетною програмою [6, ст. 51].

Розширення економічних свобод бюджетних установ є характерною ознакою сьогодення. Наприклад, сфера науки та освіти еволюціонує в контексті загальної парадигми розвитку науково-дослідного сектору економіки з поетапною зміною підходу до реалізації політики сприяння автономізації фінансового управління науковими та навчальними осередками. Роль наглядових рад та інших специфічних органів територіальних громад у управлінні цими установами зростає, внаслідок чого виділені фінансові ресурси використовуються ефективніше. Фінансування закладів освіти та науки із застосуванням нормативного методу на базі визначення вартості наданої послуги залежно від кількості її реципієнтів має сприяти всезагальному доступу населення до національних науково-освітніх стандартів, автономізації науково-освітніх інституцій у сфері фінансового менеджменту. З огляду на сказане, доцільним є здійснення аналізу власних надходжень бюджетних установ.

Упродовж 2007–2016 рр. показник питомої ваги власних надходжень бюджетних установ в структурі доходів державного бюджету України мав доволі нестійку динаміку та скоротився з 9,96% на початку періоду до 5,53% у його кінці. Мінімальне значення – 4,93% – було досягнуто цим показником у 2015 р., середнє ж значення становило 7,52% (рис. 1). Загалом у період 2007–2011 рр. середнє значення досліджуваного показника становило 8,58%, а в період 2012–2016 рр. – 6,47%. Можна стверджувати, що ця стаття доходів Державного бюджету зберігала суттєве значення впродовж аналізованого періоду навіть за стійкої тенденції до скорочення питомої ваги власних надходжень у загальному обсязі бюджетних доходів на 4,43 п. п.

Загалом динаміка доходів державного бюджету випереджала динаміку власних надходжень бюджетних установ, що прямо вказує на невідповідність обраної моделі розвитку вимогам іннова-



Рис. 1. Власні надходження бюджетних установ у структурі доходів державного бюджету України в 2007–2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

ційної економіки, недостатню увагу до проблеми забезпечення стійких іманентних конкурсних переваг послуг, що надаються зазначеними установами. Хоча в абсолютних вимірниках динаміка доходів бюджетних установ була переважно позитивною (крім помірного скорочення даної статті доходів на 1,3 млрд. грн. у 2008 р. та відсутнього зменшення на 6,3 млрд. грн. у 2014 р., що можна пояснити в першому випадку господарською циклічністю, а в другому – загостренням суспільно-політичної та загальноекономічної ситуації), механізм їх фінансового регулювання потребує суттєвого вдосконалення. Даний показник зріс приблизно вдвічі з 16,5 млрд. грн. у 2007 р. до 34,1 млрд. грн. у 2016 р., тоді як доходи державного бюджету за той же період збільшилися в 3,7 рази, з 165,9 млрд. грн. до 616,3 млрд. грн. [7]. У 2015 р. темп приросту доходів державного бюджету значно випередив темп приросту обсягів власних надходжень бюджетних установ, унаслідок чого частка даної статті в структурі доходів скоротилася на 1,25 п. п., що дає підстави стверджувати про неповну реалізованість комерційного потенціалу бюджетних установ.

На нашу думку, ситуація може бути принципово виправлена із застосуванням інструментів SWOT-аналізу, бенчмаркінгу, аналізу «розриву» та вивчення «вузьких місць». Проте наявність дієвого методологічного інструментарію лише забезпечує інституціональні умови для росту економіки й добробуту суспільства, а не гарантує їх автоматично.

Методологічно та практично доцільно структурувати власні доходи бюджетних установ за походженням, що дає змогу з високою точністю планувати й прогнозувати їх та управляти ними. У звітах Державної казначейської служби відображено дві основні групи доходів:

1) плата за послуги, що надаються бюджетними установами;

2) інші джерела власних надходжень установ.

Якщо обсяг доходів, що належать до другої групи, може ситуативно змінюватися та практично не підлягає науковому передбаченню, то доходи від основної профільної діяльності бюджетних установ, передбаченої національним законодавством, мають прогнозуватися та плануватися з урахуванням ретроспективного досвіду та потреб суспільства.

Доцільно вжити заходів для вдосконалення методики й практики прогнозування доходів бюджетних установ за такими блоками: оцінка ефективності використання міжбюджетних трансфертів; оцінка

якості адміністрування доходів, у т. ч. й власних надходжень бюджетних установ; гарантування несуперечливої методики прогнозування та безпосереднього обчислення прогностичних значень доходних показників; контроль своєчасності розроблення прогнозів доходів та їх репрезентації; забезпечення повноти прогностичних даних.

Прогноз потенційних надходжень від основних профільних видів діяльності бюджетних установ може бути одержаний із використанням методів економетрики та математичної статистики на підставі вивчення ретроспективного досвіду провадження зазначеними установами звичайної діяльності. Стосовно ж непрогнозованого складника в структурі надходжень, доцільним є комплекс заходів щодо збільшення їх обсягу, який може включати:

- стимулювання інтенцій та розширення можливостей стосовно мобілізації коштів у формі грантів, дарунків та благодійних внесків (що не має негативно позначитися на показниках основної діяльності бюджетних установ);

- заохочення підприємств, організацій, фізичних осіб та інших бюджетних установ щодо виділення коштів для виконання специфічних цільових заходів;

- активізацію фінансових операцій із розміщення на депозитних рахунках у комерційних банках тимчасово вільних коштів, отриманих бюджетними установами сфери освіти та науки за надання платних послуг (якщо це дозволено законом);

- стимулювання маркетингової діяльності щодо мобілізації коштів, отриманих від реалізації майнових прав на кінопродукцію (на всіх стадіях її виробництва та дистрибуції), що виготовлена за рахунок бюджетних коштів за держзамовленням або за умов фінансової підтримки [1, с. 33–34].

У структурі власних надходжень бюджетних установ України впродовж аналізованого періоду (табл. 1) переважали доходи першої з названих груп. Їх питома вага відчутно коливалася в межах від 91,06% у 2008 р. (максимальне значення) до 61,48% у 2016 р. (мінімальне значення) та становила в середньому 73,15%. Відповідно, питома вага інших категорій доходів бюджетних установ становила від 38,52% у 2016 р. (максимум за період) до 8,94% у 2008 р. (мінімум) із середнім значенням 26,85%. Порівняння 2007 та 2016 рр. дає підстави стверджувати, що структура власних надходжень бюджетних установ на початку та в кінці аналізованого періоду була практично ідентичною.

Досліджуючи ж динаміку власних надходжень від основної діяльності в абсолютних значеннях, можна дійти висновку, що впродовж періоду

вона була переважно позитивною. Зазначений показник майже подвоївся з 10,67 млрд. грн. у 2007 р. до 20,65 млрд. грн. у 2016 р. Подекуди спостерігалось стрімке зростання таких доходів. Так, у 2008 р. вони зросли на 29,79% до 13,84 млрд. грн. Скорочення даного показника мало місце лише в 2012 р. та 2014 р. У першому випадку воно виявилось помірним та становило 2,61%, а в другому – 11,17%, що може бути пояснено суттєвим загальним погіршенням соціально-економічної ситуації в країні. Середній темп приросту показника власних надходжень бюджетних установ від основної профільної діяльності за аналізований період становив 8,32%.

Позитивна динаміка власних надходжень бюджетних установ має сприяти посиленню їх фінансової стійкості та автономізації. З дотриманням вимог законодавства можливо досягти не лише стійкого приросту таких надходжень, а й підвищення загальної ефективності функціонування бюджетної сфери, зокрема через матеріальне стимулювання співробітників бюджетної сфери шляхом координації політики щодо оплати праці із загальною фінансово-економічною парадигмою відповідних установ.

Вивчення ринку та впровадження на цій основі механізмів середньо- та довгострокового планування і прогнозування власних надходжень від основної профільної діяльності бюджетних установ є вимогою часу. Основне завдання бюджетних установ у контексті фінансового менеджменту полягає у визначенні структури та обсягу попиту на певні категорії послуг та продукування цих послуг на основі обраної конкурентної стратегії, що в перспективі має спричинити зростання надходжень та якісне вдосконалення фінансового механізму бюджетного сектору економіки.

Висновки. Бюджетні установи за сучасних умов є активними учасниками ринку. Законодавством передбачено, що ці установи можуть генерувати власні фінансові ресурси. Динаміка таких надходжень переважно позитивна: за період 2007–2016 рр. показник зріс з 16,5 до 34,1 млрд. грн. Спостерігається тенденція до скорочення питомої ваги власних надходжень у структурі доходів держбюджету, що свідчить про неповну реалізацію конкурентного потенціалу бюджетних установ. Доцільно класифікувати власні надходження за джерелами походження. На основі методології планування і прогнозування, класичного маркетингового інструментарію та фінансового менеджменту можна стимулювати зростання власних надходжень бюджетних установ.

Таблиця 1

Структура власних надходжень бюджетних установ в Україні в 2007–2016 рр.

	2007		2008		2009		2010		2011	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Власні надходження	16,52	100,00	15,20	100,00	20,57	100,00	22,08	100,00	23,26	100,00
Плата за послуги, що надаються бюджетними установами	10,67	64,54	13,84	91,06	14,84	72,15	16,98	76,89	18,28	78,59
Інші джерела власних надходжень	5,86	35,46	1,36	8,94	5,73	27,85	5,10	23,11	4,98	21,41
	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Власні надходження	24,70	100,00	29,03	100,00	22,08	100,00	26,36	100,00	34,07	100,00
Плата за послуги, що надаються бюджетними установами	17,80	72,07	19,34	66,60	17,18	77,78	18,55	70,37	20,95	61,48
Інші джерела власних надходжень	6,90	27,93	9,70	33,40	4,91	22,22	7,81	29,63	13,12	38,52

Джерело: складено автором на основі [7]

Неприбутковість діяльності бюджетних установ – учасниць ринкових відносин ні з фінансово-економічних, ні з інституціональних позицій не суперечить стратегічному спрямуванню на осучаснення, розширення та деталізацію переліку надаваних ними платних послуг. З одного боку, кошти державного бюджету об'єктивно обмежені та подекуди недостатні для виділення бюджетним установам субсидій на відшкодування нормативних затрат (або ж таке субсидування виявляється надто обтяжливим та небажаним), унаслідок чого існує необхідність пошуку одержувачами зазначених коштів альтернативних джерел фінансування. З іншого боку, загострення конкурентної боротьби вимагає від рин-

кових агентів гнучкості, адаптивності та миттєвого реагування на зміну кон'юнктури. Базовою умовою підвищення фінансово-господарської ефективності бюджетних установ є якісно орієнтоване управління, засноване на уніфікації вимог до змісту та основних параметрів послуг, що цими установами надаються, а також на забезпеченні рівних умов щодо доступності надаваних послуг для споживачів. Фактором сприяння цьому є використання online-сервісів та специфічних пакетів прикладних програм для прискорення та прозорості роботи з клієнтами, що може розглядатися як дієвий інструмент боротьби із рудиментами командно-адміністративної парадигми управління фінансами бюджетних установ.

Список використаних джерел:

1. Дем'янишин В.В. Напрями збільшення власних надходжень бюджетних установ / В.В. Дем'янишин // Другі наукові читання пам'яті С.І. Юрія : збірник наукових праць / за ред. д. е. н., проф. О.П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – С. 32–35.
2. Канева Т.В. Облікова політика суб'єктів державного сектору економіки України / Т.В. Канева, С.О. Шевченко // Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного університету імені Григорія Сковороди. – 2015. – № 27/1. – С. 77–81.
3. Лисяк Л.В. Теоретичні засади оцінки ефективності бюджетної політики / Л.В. Лисяк // Світ фінансів. – 2017. – № 3(12). – С. 50–57.
4. Чугунов І.Я. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісник КНТЕУ. – 2016. – № 5. – С. 5–18.
5. Юрій С.І. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7–27.
6. Бюджетний кодекс України № 2456-VI (2456-17) від 8 липня 2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
7. Виконання бюджетів / Річні звіти Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.

Думикян А. К.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

Установлено, что в Украине за период 2007–2016 гг. динамика удельного веса собственных поступлений бюджетных учреждений в структуре доходной части государственного бюджета была нисходящей. Это свидетельствует о неполной реализации конкурентного потенциала данных организаций. В статье развиты положения касательно формирования собственных поступлений бюджетных учреждений в условиях институционального усовершенствования бюджетного процесса. Целесообразной является трансформация подходов к определению стоимости общественных услуг (предоставляемых бюджетными учреждениями). Обоснована необходимость расширения перечня таких услуг (что предоставит возможность повысить уровень финансовой автономии этих учреждений). Особое внимание следует уделить усовершенствованию методологии планирования и прогнозирования доходов бюджетных учреждений.

Ключевые слова: финансовый механизм, собственные поступления бюджетных учреждений, доходы бюджетных учреждений, архитектура системы государственных финансов, финансовое регулирование.

Dumikian A. K.

Kyiv National University of Trade and Economics

BUDGET INSTITUTIONS' REVENUES FORMATION UNDER MODERN CONDITIONS OF FINANCIAL RELATIONS DEVELOPMENT

Summary

It was determined that in Ukraine over the period from 2007 to 2016 the share of budget institutions' own revenues in the State budget revenues structure has had downward dynamics. That fact indicates an incomplete implementation of these organizations' competitive potential. The statements on the budget institutions' own revenues formation under conditions of the budget process institutional improvement are developed in this article. The transformation of approaches to the determination of the public services (provided by the budget institutions) cost is expedient. The necessity of expanding the list of those services (providing an opportunity to increase the level of these institutions' financial autonomy) is substantiated. Particular attention should be given to the improvement of the budget institutions' incomes planning and forecasting methodology.

Keywords: financial mechanism, own revenues of budgetary institutions, budgetary institutions' incomes, architectonics of public finance system, financial regulation.

УДК 332.68(477)

Жарікова О. Б.
Пащенко О. В.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ВИДІВ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні питання ефективності застосування видів земельної ренти в Україні. Здійснено аналіз видів земельної ренти для земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Встановлено, що застосування саме створення таких методик й є одним із важливих напрямів подальших наукових досліджень у сфері земельних відносин.

Ключові слова: земельний, види ренти, дисконтування, сільськогосподарське призначення, землекористування, аграрна реформа, експертна грошова оцінка.

Постановка проблеми. Розвиток землекористування сільськогосподарських підприємств на сучасному етапі характеризується низкою невирішених питань. Земля є важливим ресурсом сільськогосподарського виробництва, вона одночасно виступає засобом та предметом праці. Без неї неможливо отримати готову продукцію як у рослинництві, так і тваринництві. Тобто для того щоб розпочати підприємницьку діяльність в агробізнесі, передусім необхідно мати певну земельну ділянку. Розвиток сільського господарства та створення нових сільськогосподарських підприємств підвищує попит на землю різного цільового призначення. Особливе місце при цьому займають сільськогосподарські землі. Тобто формується певна сукупність фізичних і юридичних осіб, зацікавлених у придбанні або оренді земель, що можуть бути використані для сільськогосподарського виробництва.

Забезпечення ефективного землекористування сільськогосподарськими підприємствами можливо лише за оптимального поєднання землі, праці і капіталу. В аграрній сфері виробництва особливе місце при цьому займає земля, яка є одним із найважливіших видів ресурсів, що забезпечують виробничий процес сільськогосподарських підприємств. Від наявності, стану та якості земельних ресурсів залежить здатність товаровиробників забезпечити виробництво продукції. Їх ефективне використання значною мірою впливає на результативність господарювання. Сучасні тенденції управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств повинні розглядатися в ракурсі того, що земля виступає основним ресурсом і фактором виробництва, а її ефективне використання значною мірою впливає на ефективність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Земельна реформа як основний складник аграрної політики виявила значну кількість складних, багатограних проблем, пов'язаних з оцінкою ефективності використання землі в ринкових умовах господарювання. Основним результатом земельної реформи є визнання інституту приватної власності на землю, питання ж існування ринку землі залишається дискусійним. У зв'язку з невизнанням легального земельного ринку землевласники не повністю усвідомлюють своє право володіння, користування та розпоряджання землею. Це знижує їх зацікавленість у кінцевих результатах своєї праці, отже, й ефективність сільськогосподарського виробництва. До того ж аграрна реформа супроводжується поділом великих підприємств на значну кількість дрібних, що призводить до порушення сівозмін, нераціонального використання земельного фонду, зниження родючості ґрунтів, погіршення екологічної ситуації. Отже, питання

підвищення економічної ефективності використання землі, формування земельного ринку, визнання землі товаром і капіталом, визначення її ринкової вартості є надзвичайно актуальними.

Однією з особливостей сільськогосподарського виробництва є наявність постійного додаткового доходу в господарствах, які ведуть господарювання в кращих умовах. Окрім того, власність землі породжує й особливий дохід. Таким доходом є земельна рента. Земельна рента – це не трудовий дохід, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю і право господарювання на землі. В історії земельних відносин розрізняють докапіталістичну (рабовласницьку та феодалну) і капіталістичну земельні ренти. Земельна рента визнавалася і при соціалізмі. У цілому земельна рента за своєю природою це не що інше, як додаткова вартість. Причиною же існування земельної ренти є природна й соціальна монополія, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основні види земельної ренти: диференціальну, абсолютну та монополну. На поверхні рента проявляється у формі орендної плати. Оренда виступає у вигляді відносин між власниками землі, з одного боку, та користувачами землею – з іншого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема А.С. Даниленка, М.Я. Дем'яненка, В.Я. Месель-Веселяка, Н.С. Крочок, С.І. Крочка, В.М. Кілочка, А.Г. Мартина, А.М. Третьяка, А.В. Чупіса, М.М. Федорова, О.М. Шпичака та ін. Серед останніх досліджень земельної ренти та її генетичного зв'язку із ціною землі заслуговує на увагу праця Н.С. Крочок «Визначення земельної ренти як передумова експертної грошової оцінки земельної ділянки» [2; 3]. У цій роботі визначено основні види (складники) земельної ренти та розкрито порядок їх обчислення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребує уточнення сутності земельної ренти та подальшого вивчення її впливу на ціну землі та експертну грошову оцінку земельних ділянок. Сутність земельної ренти визначалася нами на основі абстрактно-логічного методу та методу наукового пізнання. Зв'язок між земельною рентою й експертною грошовою оцінкою земельних ділянок досліджувався за допомогою математичного та розрахунково-конструктивного методів на матеріалі Навчально-дослідного господарства Київської області (назву господарства змінено).

Мета статті полягає у розкритті основних методів визначення земельної ренти для земельних ділянок сільськогосподарського призначення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній та вітчизняній науці немає єдиного підходу до визначення сутності земельної ренти. Рента – додатковий дохід, який отримується підприємцем понад певний прибуток на затрачену працю і капітал; утворення ренти зумовлене сприятливішими умовами, в яких один підприємець знаходиться порівняно з іншим, наприклад обробляє кращу ділянку землі, має привілеї державного займу, за яким держава платить певні відсотки на позичений капітал, не визначаючи терміну його викупу. Рента – дохід від власності, який сплачують орендарі власникам матеріальних невироблених активів (землі і надр) за право використання цих активів протягом певного періоду. Рента включає земельну ренту і ренту за надра. У широкому економічному розумінні рента є результатом власності та її економічної реалізації. У науковій літературі найглибше розглядаються питання земельної ренти, бо це є цілком природно, оскільки:

- земля є не відтворюваний фактор виробництва, тому що за втрати частини земельного багатства неможливо його штучно відтворити;
- земля обмежена поверхнею суходолу на планеті, тому має також відносну обмеженість як об'єкт сільськогосподарської діяльності;
- на відміну від інших засобів виробництва земля в процесі експлуатації не втрачає свої корисні властивості.

Таким чином, земля – це специфічний сільськогосподарський ресурс, цінність якого з часом невпинно зростає. Залежно від джерел виникнення додаткового доходу виділяють декілька видів ренти.

Джерелом диференційної ренти першого роду є більш продуктивна праця працівників господарств на відносно кращих та середніх за родючістю землях. Матеріальний зміст цієї ренти становить надлишковий дохід.

Диференційна рента другого роду визначається додатковими капіталовкладеннями в одну й ту саму ділянку землі, що забезпечує отримання додаткового прибутку. Вона також є різницею між індивідуальною та суспільною ціною виробництва.

Монополія приватної власності на землю породжує абсолютну ренту. Вона сплачується абсолютно з усіх ділянок землі незалежно від їхньої родючості. Виділяють також поняття економічної ренти як різниці між платою за послуги ресурсів та тою мінімальною кількістю коштів, що необхідно вкласти, щоб спонукати власників ресурсів запропонувати їх послуги на ринку. Економічна рента – це будь-який дохід, що належить до виробничих витрат ресурсу, що перевищує його альтернативну вартість. Економічна рента (економічна рента) – це перевищення оплати фактору виробництва над трансфертним доходом. Своєю чергою, трансфертний дохід (перерахування заробітної плати) – це дохід, який повинен отримувати даний фактор виробництва, щоб запобігти переходу його в іншу сферу виробництва.

Абсолютна рента – форма **земельної ренти**, яку сплачують власники за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування;

Отже, **земельна рента** – це дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю. Причиною виникнення визнається існування монополії на землю як об'єкт господарювання. Земельна рента – нетрудовий тип приватної власності на засоби виробництва.

Обмежений обсяг статті не дає змоги розлогого аналізу різних тлумачень природи та змісту земельної ренти протягом останніх століть.

Але узагальнення таких тлумачень дає, на нашу думку, змогу зробити такий висновок: земельна рента, як уже зазначалося, є продуктом природи, що реалізується в процесі трудової діяльності. Н.С. Крочок визначила такі види (складники) земельної ренти стосовно земель сільськогосподарського призначення [3]:

«**Рента за родючістю** залежить від природних властивостей земельної ділянки та антропогенного впливу на них (як позитивного, так і негативного).

Технологічна рента визначається рівнем застосування досягнень науково-технічного прогресу.

Рента за якістю продукції. Залежить насамперед від екологічного стану земельної ділянки (екологічна рента), а також інших факторів, що впливають на якість продукції. Реалізується через ціну продукції з урахуванням можливих додаткових витрат.

Перерозподільча (цінова) рента виникає у разі порушення еквівалентності цін на сільськогосподарську продукцію та ресурси, необхідні для її виробництва.

Рента за місцем розташування включає територіальну та дорожню ренту.

Територіальна рента зумовлена приналежністю земельної ділянки до приміських, курортних та рекреаційних зон тощо. Реалізується через ціну продукції.

Дорожня рента визначається відстанню та станом доріг – від земельної ділянки до найближчого населеного пункту, від цього населеного пункту до ринків збуту. Впливає на витрати».

На нашу думку, наведені вище визначення складників земельної ренти мають не лише необхідне теоретичне обґрунтування, а й велике практичне значення, оскільки спрямовують пошуки науковців і практиків на кількісне вимірювання названих складників, а отже, на підвищення точності експертної грошової оцінки земельних ділянок.

Вплив земельної ренти з урахуванням усіх її складників на експертну грошову оцінку земельної ділянки дає змогу визначити формулу, розроблену на основі природометричної моделі «Український лан» [2; 3]:

$$O_u = \frac{[(B \times C_y + Pq \times \delta Y) \times C - B - \Pi] \times k}{0,01DC_3}, \quad (1)$$

де O_u – експертна грошова оцінка земельної ділянки, гр.од./га;

B – родючість ґрунту, бали;

C_y – урожайна ціна, бали (для озимої пшениці $C_y = 0,25$ за бал);

Pq – інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки (враховує поправки на ґрунтоутворювальну породу, механічний склад ґрунту, ступінь його оглеєння, вміст солей Na у вбирному комплексі, реакцію ґрунтового розчину, тепло- та вологозабезпечення), коефіцієнт;

δY – прибавка врожаю озимої пшениці за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу (при $Pq = 1$), ц./га;

C – середньозважена ціна стратегічних видів сільськогосподарської продукції в перерахунку на озиму пшеницю, гр.од./га;

B – нормативні витрати, гр.од./га;

Π – нормативний прибуток, гр.од./га;

k – коефіцієнт перерахунку нормативної ренти в нормативну орендну плату;

DC_3 – дисконтна ставка для землі, % [2; 3].

Обчислення земельної ренти за наведеною вище формулою [3] здійснено на прикладі 3-ї ділянки 1-го поля польової сівозміни Навчально-дослідного господарства «Колос» Київської області (табл. 1).

Таблиця 1
Характеристика земельної ділянки
Навчально-дослідного господарства «Колос»
Київської області

№ п/п	Показник	Значення показника
А	Б	І
1	Родючість, бали	90,8
2	Інтегральний показник фізико-хімічних та агрокліматичних характеристик земельної ділянки, коефіцієнт	0,874
3	Нормативна прибавка врожаю озимої пшениці за рахунок застосування досягнень науково-технічного прогресу (при $P_q=1$), ц/га	30
4	Відстань між земельною ділянкою та населеним пунктом, до якого відноситься, км	0,2
5	Стан польової дороги	добрий
6	Відстань від населеного пункту до ринку 1-а група доріг	4
7	Територіальні особливості місце розташування	приміська зона
8	Чисельність жителів міста, тис. ос.	227
9	Екологічний стан	задовільний
10	Технологічна група поля	I

Джерело: розрахунки авторів

Під час визначення експертної грошової оцінки земельної ділянки методом капіталізації ренти велике значення має не лише обчислення цієї ренти. Не менш важливим є вибір обґрунтованої ставки капіталізації (дисконтної ставки). Дисконтні ставки для землі залежно від рівня розвитку української економіки обґрунтував В.О. Мельничук [4]. Ці ставки використано нами під час проведення розрахунків. Усі обчислення проводилися у доларах США.

Земельна рента, яку приносить земельна ділянка, описана в табл. 1, обчислена на основі версії «Український лан-2» за формулою 1, становить 194,84 дол. США/га, а експертна грошова оцінка цієї ділянки – 4 059,17 дол. США/га (формула 2).

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,76 - 338,38 - 238,23] \times 1}{0,048} = 4059,17 \quad (2)$$

Отже, можна зробити висновок, що дана земельна ділянка є високородючою. У разі зниження її родючості негативно відбилосся на розмірі земельної ренти та експертній грошовій оцінці земельної ділянки (формула 3):

$$O_a = \frac{[(60 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,76 - 297,32 - 185,38] \times 1}{0,048} = 3487,50 \quad (3)$$

Суттєвою в землеробстві є технологічна рента. Широке застосування досягнень науково-технічного прогресу значно збільшує земельну ренту, а високий рівень розвитку економіки сприяє зниженню дисконтних ставок (формула 4):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 50) \times 15,76 - 408,83 - 399,07] \times 1}{0,024} = 9973,00 \quad (4)$$

Важливою в сільському господарстві України є перерозподільча рента. Випереджаючий ріст цін на промислові засоби сільськогосподарського виробни-

цтва порівняно з цінами на продукцію сільського господарства призводить до вилучення частини ренти і відповідного зниження оцінної вартості сільськогосподарських земель (формула 5):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 14,18 - 380,68 - 159,87] \times 1}{0,048} = 3181,25 \quad (5)$$

Віддаленість земельної ділянки від населеного пункту також впливає на земельну ренту й експертну грошову оцінку земельної ділянки. Зі збільшенням відповідної відстані від 0,2 до 10 км відбуваються такі зміни (формула 6):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,76 - 388,75 - 204,46] \times 1}{0,048} = 3693,68 \quad (6)$$

Якщо відстань до ринку зростає з 4 до 30 км, земельна рента також знижується (формула 7):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,76 - 374,25 - 214,24] \times 1}{0,048} = 3792,01 \quad (7)$$

Якби оцінювана земельна ділянка не була розташована в приміській зоні, то земельна рента зменшилась (формула 8):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,00 - 338,38 - 213,36] \times 1}{0,048} = 3783,54 \quad (8)$$

Погіршення екологічного стану земельної ділянки зменшує ренту внаслідок зниження цін на сільськогосподарську продукцію, що вирощується на цій ділянці, а також у зв'язку з можливими додатковими витратами, пов'язаних із контролем якості вирощуваної продукції. Значне погіршення екологічного стану може призводити до суттєвого скорочення видів вирощуваної продукції або до вилучення земельної ділянки з сільськогосподарського обороту.

Зменшення земельної ренти у зв'язку з погіршенням екологічного стану земельної ділянки враховує формула (9):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times (15,76 - 1,58) - (338,38 + 7,00) - 182,21] \times 1}{0,048} = 3451,46 \quad (9)$$

Суттєвий вплив на земельну ренту справляє зручність земельної ділянки для обробітки. Оцінювана земельна ділянка належить до першої технологічної групи (найкращої щодо зручності для обробітки). Якби вона належала до шостої технологічної групи (найгіршої), її експертна грошова оцінка була б такою (формула 10):

$$O_a = \frac{[(90,8 \times 0,25 + 0,875 \times 30) \times 15,76 - 405,56 - 193,26] \times 1}{0,048} = 3576,80 \quad (10)$$

Висновки. Вплив земельної ренти на ціну землі і, відповідно, експертну грошову оцінку земельних ділянок дуже суттєвий. Важливим фактором впливу на ціну земельних ділянок буде нееластичність їх пропозиції, зумовлена специфікою такого товару, як земля. Наявність високоточних методик експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення є однією з необхідних передумов створення в Україні цивілізованого земельного ринку. Саме створення таких методик й є одним із важливих напрямів подальших наукових досліджень у сфері земельних відносин.

Підтверджена необхідність, за якої вдосконалено методичні підходи до експертної грошової оцінки сільськогосподарських угідь у частині визначення структури формування ренти за такими складниками, як: родючість ґрунту; агроекологічний стан ділянок; її місце розташування (входження в при-

міську зону, відстань і стан доріг від земельної ділянки до населеного пункту та від населеного пункту до ринку); зручність ділянки для обробітку (технологічна група поля). Оскільки частина із зазначених вище рентоутворюючих факторів піддається антропогенному впливу, її кількісне вимірювання дасть більш свідомо управляти процесами рентоутворення для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, що безпосередньо впливатиме на експертну грошову оцінку земельних ділянок. Обчислення впливу рентоутворюючих факторів слід проводити з урахуванням нормативного рівня врожайності, залежного від родючості земельної ділянки та рівня застосування науково-технічного прогресу. У процесі оцінки аграрних підприємств для залучення кредитних ресурсів значну увагу слід приділяти експертній грошовій оцінці земельних ділянок сільськогосподарського призначення, а також права оренди таких угідь.

Ефективний розвиток землекористування сільськогосподарських підприємств слід забезпечувати на основі поєднання економічної, екологічної та соціальної ефективності. Лише за цієї умови можливо поєднати інтереси товаровиробника, держави та суспільства. Розвиток біоекономічного землекористування як специфічних відносини сільськогосподарських підприємств із приводу користування земельними ділянками забезпечить збалансоване та ефективне використання виробничих ресурсів і зменшення екологічного навантаження. Розвиток ефективного землекористування сільськогосподарських підприємств детермінується системою організаційно-економічних умов їх функціонування, а саме: організаційно-правовою формою; розмірами та виробничою структурою; правовим забезпеченням; фінансово-кредитною та податковою системами; системою заходів державної підтримки тощо.

Список використаних джерел:

1. Земельне право України : [підручник] / М.В. Шульга, Г.В. Анісімова, В.О. Багай [та ін.]. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – С. 43.
2. Кручок Н.С. Визначення земельної ренти як передумова експертної грошової оцінки земельної ділянки / Н.С. Кручок // Землепорядний вісник. – 2009. – № 4. – С.48–51.
3. Кручок С.І. Про бонітування та грошову оцінку ґрунту / С.І. Кручок // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2001. – № 43. – С.13–18.
4. Мельничук В.О. Експертна грошова оцінка земельних ділянок сільськогосподарського призначення: нові підходи визначення ставок капіталізації / В.О. Мельничук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1–2(27–28). – С.109–114.
5. Микитенко Ю.І., Шарий Г.І. Державне управління: Економічні методи та система відсотків в умовах формування ринку земель. Полтавщина / Ю.І. Микитенко, Г.І. Шарий. – П. : Подія, 2007. – 22 с.
6. Могилова М.М. Ринок землі як важлива умова розвитку ефективного виробництва / М.М. Могилова. – 2000. – № 2. – С. 77.
7. Новаковський Л.Я., Третяк А.М. Основні положення концепції розвитку земельної реформи в Україні / Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк. – К. : Центр земельної реформи, 2000. – 96 с.

Жарикова Е. Б.

Пащенко О. В.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ВИДОВ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы по изучению видов земельной ренты в Украине. Осуществлен анализ видов земельной ренты для земельных участков сельскохозяйственного назначения. Установлено, что применение именно таких методик и является одним из важных направлений дальнейших научных исследований в сфере земельных отношений.

Ключевые слова: земельный, виды ренты, дисконтирование, сельскохозяйственное назначение, землепользование, аграрная реформа, экспертная денежная оценка.

Zharikova O. B.

Paschenko O. V.

National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine

EFFECTIVENESS OF APPLICATION OF LAND LAND RENT IN UKRAINE

Summary

The article deals with theoretical questions on the study of types of land rent in Ukraine. The analysis of types of land rent for agricultural land plots has been analyzed. It was established that the application of the creation of such techniques is one of the important directions of further research in the field of land relations.

Keywords: land, types of rent, discounting, agricultural purpose, land use, agrarian reform, expert monetary estimation.

УДК 336.7

Корнилюк Р. В.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті досліджено структурні тенденції розвитку банківської системи протягом 2006–2016 рр., яке можна назвати «втраченим десятиліттям» з огляду на формування та реалізацію низки істотних системних ризиків. Здійснено комплексне ретроспективне дослідження динаміки ключових фінансових індикаторів банків протягом 2006–2016 рр. З погляду еволюції формування, поточних трендів та внеску в системний ризик висвітлено проблематику непрацюючих кредитів, доларизації, неякісного корпоративного управління. Розглянуто наявні можливості та бар'єри для відновлення кредитування банківського сектору в процесі фінансової стабілізації. Результати емпіричного аналізу сприяють глибшому розумінню джерел системного ризику і структурних проблем у банківському секторі України, що були сформовані та реалізовані під час попередніх бумів та криз.

Ключові слова: банківська система, системний ризик, фінансова криза, проблемні кредити, кредитний цикл.

Постановка проблеми. Протягом 2006–2016 рр. банківська система України зазнала істотних структурних змін, пройшовши період буму, кризи, стабілізації та очищення. Надмірний оптимізм щодо зростання ринку банківських послуг, бум іпотечного і споживчого кредитування, експансія іноземних банків у 2006–2008 рр. змінилися кризовими явищами 2009–2010 рр., результати яких не були подолані впродовж наступних трьох років відносної стабілізації. Внаслідок реалізації системного ризику та проактивної реакції регулятора в період очищення 2014–2016 рр. відбулися різкі частки державних банків, виведення дев'яти десятків неплатоспроможних приватних локальних фінансових інституцій, посилення ролі європейських і послаблення російських банків, а також певне зростання концентрації на ринку. Нові системні тренди на початку 2017 р. у формі підвищення прозорості банківської власності, докапіталізації, зниження депозитних ставок, зростання операційної дохідності та успіхи в боротьбі з інсайдерським кредитуванням свідчать про певні ознаки досягнення макрофінансової стабілізації, проте лишається маса хронічних проблем, накопичених десятиліттями, що досі стримують ріст кредитування, надійності, продуктивності та прибутковості банківської системи і є потенційними джерелами формування системного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ретроспективні емпіричні дослідження трендів фінансових систем та моніторинг індикаторів системних ризиків у банківському секторі – достатньо популярна тематика маси зарубіжних наукових праць, серед яких слід відзначити роботи Р. Барро [1], Р. Енгла [2] М. Домбровскі [3], М. Павловської [4], Дж. Тейлора [5]. Останнім часом НБУ провів роботу з реформування не лише статистичної бази, а й аналітичного складника регулярної звітності щодо банківських тенденцій на українському ринку [6]. Низка українських науковців також звертала увагу на проблематику структурного розвитку банківської системи, серед яких: І. Качур, В. Лепушинський та Р. Замміт [7], З. Васильченко [8], О. Дзюблук [9], І. Івасів [10]. Аналіз висновків наукових праць і наше емпіричне дослідження свідчать, що початок фінансових бумів та криз є поворотними пунктами в розвитку банківської системи України. Саме вони стають точками відліку важливих системних зрушень, які впливають на всіх без винятку учасників і часто формують дисбаланси, наслідки яких здатні чинити тиск упродовж тривалого часу [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підсумовуючи огляд робіт вітчизняних учених на дану тематику, варто відзначити,

що часто вони мають спеціалізований характер або ж стосуються більш ранніх періодів розвитку банківської системи. Таким чином, актуальним лишається питання розгляду системних проблем на базі більш детальної авторської агрегації емпіричних фінансових даних індивідуальних банків за довгострокові часові періоди, що дало б змогу відійти від поширеної практики аналізу виключно загальносистемних індикаторів або фрагментарності досліджень у часовому чи структурному вимірі.

У цій статті відображена загальна динаміка банківської системи за період 2006–2016 рр., що дає відповідь на питання, яким був і яким став банківський ринок за цей час, а також перевіряє гіпотезу про, те, що окреслений період має риси «втраченого десятиліття» для банківського ринку з огляду на масштаби сформованих та реалізованих системних ризиків [11].

Мета статті полягає в оцінці ключових тенденцій розвитку банківської системи України протягом останнього десятиліття, поглибленні розуміння поточних структурних змін із погляду формування системного ризику, а також на основі отриманих результатів розроблені пропозиції для банківського регулятора щодо подальшого стратегічного планування макропруденційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України за відносно короткий період сучасної історії пережила етапи зародження, короткотривалих підйомів та різких падінь, за якими слідувала стабілізація зі збереженням посткризових дисбалансів. Ранні етапи формування і модернізації банківської системи 1991–2005 рр. не є предметом нашої статті, оскільки більшість структурних рис і дисбалансів, які становлять профіль нинішньої системи, формувалися у наступне десятиріччя: сучасні бізнес-моделі іноземних та державних банків, обсяги проблемних і валютних кредитів, роздрібний банківський ринок загалом. Для акцентування уваги на більш важливих для поточного стану системи історичних структурних процесах пропонуємо сфокусуватися на 11-річному періоді – з початку 2006 до кінця 2016 р.

На старті досліджуваного періоду станом на 01.01.2006 банківська система України складалася зі 163 платоспроможних банків, що мали загальний обсяг активів 223 млрд. грн., або 37 млрд. євро (рис. 1, 3, 4). Попри незначну ємкість ринок був надмірно фрагментований (індекс Херфіндала-Хіршмана = 389), із великою кількістю малих за розміром кептивних та непрозорих банків, які належали локальним власникам і часто виконували функцію розрахункових центрів та казначейств при пов'язаних ФПП. Найбільші державні банки «Укрєк-

сімбанк» та «Ощадбанк» займали шість-сім позиції за обсягом активів із загальною часткою ринку 9%, поступаючись за розміром локальним на той час «ПриватБанку» (І. Коломойський і Г. Боголюбов), «Промінвестбанку» (В. Матвієнко), «Укрсоцбанку» (В. Пінчук), а також «Авалю» та «Укрсиббанку», які шойно привернули увагу іноземних інвесторів. Як бачимо, лідери ринку належали переважно представникам вітчизняного бізнесу, які створили банки з нуля («ПриватБанк») або отримали корпоративний контроль над низкою державних банківських активів у ході приватизації у 90-х («Промінвестбанк», «Укрсоцбанк»). Серед менших за обсягом вітчизняних банків активними учасниками ринку в «середньому ешелоні» були «ПУМБ», «Фінанси та Кредит», «Надра», «Форум», «Укрпромбанк», «Хрещатик», «Брокбізнесбанк». При цьому багато інших фінансових інституцій часто являли собою «банки-ліцензії», існування яких виправдовувалося епізодичними операціями в інтересах акціонерів чи планами з перепродажу в майбутньому іноземним інвесторам, які тільки розпочинали активно цікавитися ринком.

Малочисельна група іноземних банків, що увійшли на ринок упродовж попередніх етапів («ІНГ Банк», «СітіБанк», «ХФБ Банк», «Райффайзен банк» (Україна), «Каліон Банк Україна» тощо), займаючи менше 7% ринку, вели переважно корпоративний бізнес, обслуговуючи іноземні компанії. Російські банки не мали істотного впливу на процеси в секторі з огляду на низьку ринкову частку в 0,9%. Роздрібний напрям банківського бізнесу лишався слабо розвинутим із незначною кількістю гравців через низький рівень доходів населення, високі ризики попередніх періодів, а також нестачу капіталу. Основними причинами високої фрагментарності системи та засилля недокапіталізованих і непрозорих банків із локальними власниками були надто низькі бар'єри для входження в ринок та слабкий контроль над прозорістю, репутацією та фінансовою стійкістю акціонерів із боку регулятора.

Подальший досліджуваний період рекомендуємо розділити на чотири етапи:

I. Бум (2006–2008 рр.) – після Помаранчевої революції у банківській системі відбулися серйозні структурні перетворення внаслідок масових процесів поглинання локальних банків іноземними банківськими групами (UniCredit, Raiffeisen, BNPParibas, Intesa, Commerzbank тощо). На тлі сприятливої кон'юнктури на зовнішніх товарних ринках, монетарної експансії та фондування іно-

земних банків на ринку спостерігалось активне зростання кредитування, у тому числі в роздрібно-му бізнесі. Втім, цей бурхливий розвиток фінансового сектору швидко змінився кризою.

II. Криза (2009–2010 рр.) – банківська криза, що розпочалася у четвертому кварталі 2008 р. і була складовою частиною глобальної фінансової кризи, хоча й мала національну специфіку з огляду на перекредитування, валютні дисбаланси та залежність від сировинного експорту. Криза супроводжувалася девальвацією гривні з 4,6 до 8–9 грн./долар, падінням ВВП на 15% та банківською панікою, що призвела до банкрутства близько трьох десятків вітчизняних приватних банків та націоналізації банків «Родовід», «Київ», «Укргазбанк».

III. Стабілізація (2011–2013 рр.) – стабілізація та повільне відновлення. Відбувається вихід із банківського ринку чи активного роздрібно-го бізнесу частини іноземних банківських груп (SEB, Swedbank, Commerz, Erste, Societe Generale тощо). Певна стабілізація у банківському секторі супроводжувалася зростанням гривневих депозитів та створенням нових схемних приватних банків, причому проблема недіючих кредитів не була вирішена з огляду на можливість приховувати реальну якість кредитного портфеля. Локальні банки лишалися слабо капіталізованими, а іноземні вели політику жорсткої оптимізації витрат.

IV. Очищення (2014–2016 рр.) – процес активної реакції регулятора на виклики банківської кризи, в якій повністю проявились невирішені приховані дисбаланси двох попередніх періодів. Цей «ідеальний шторм» в Україні став поєднанням жорстких шоків, серед яких тригерами стали анексія Криму та конфлікт на сході країни. Загострення воєнно-політичної і макроекономічної ситуації запустило процеси банківської паніки, девальвації гривні, різкого падіння адекватності капіталу та зростання недіючих кредитів. НБУ розпочав масове очищення банківського сектору, в результаті якого дев'ять десятків фінансово слабких, схемних або непрозорих банків залишили ринок.

Протягом усього аналізованого періоду масштаби системи зазнали суттєвих змін. Кількість платоспроможних банків, відображених у кварталній звітності НБУ, поступово зростала під час буму з 163 до 182 банків (рис. 1). Після хвилі банкрутств за наслідками кризи 2009–2010 рр. чисельність банків дещо знизилася, однак на місці старих тільки в період 2011–2013 рр. було створено

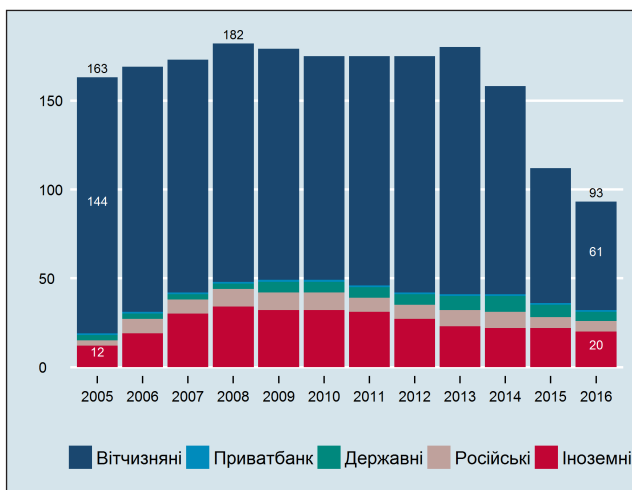


Рис. 1. Кількість діючих банків в Україні за групами банків

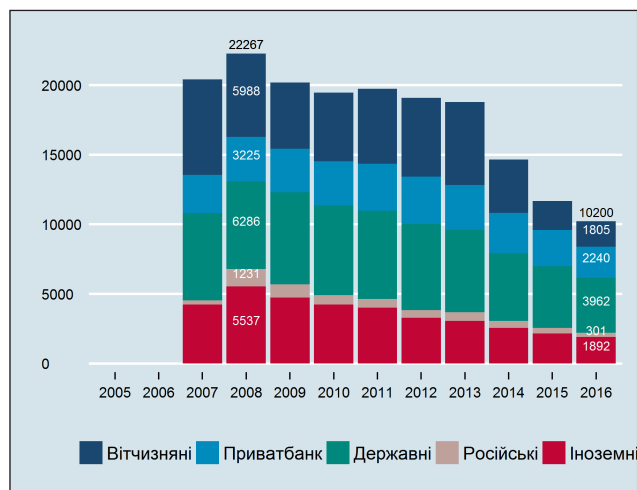


Рис. 2. Динаміка банківської мережі за групами банків

16 нових банків завдяки низьким бар'єрам для входу і недостатній жорсткості регуляторних процедур під час перевірки акціонерів на репутацію і фінансову стійкість. Поява новостворених банків сприяла відновленню докризової максимальної кількості наприкінці етапу стабілізації в 2013 р. Після цього відбулося різке скорочення кількості банків унаслідок політики регулятора з очищення від де-факто неплатоспроможних та фінансово ризикових банків, що до кризи контролювали близько 1/3 активів системи. На початок 2017 р. на банківському ринку України діяло 93 банки. Станом на 01.11.2017 кількість банків знизилась до 87 – історично найнижчого значення у ХХІ ст.

Схожою тенденцією, що розпочалася ще у кризовому 2009 р., стало масове і невпинне скорочення банківської мережі з 22,3 тис. до 10,2 тис. підрозділів, яке особливо пришвидшилося впродовж періодів кризи та очищення (гр. 2). Іноземні банки за цей час поступово скоротили мережу на 66%, державні (без урахування «ПриватБанку») – на 37% у рамках політики зниження операційних витрат. Водночас вітчизняні приватні банки скорочували мережу значно нижчими темпами, а частина з них навіть активно збільшувала територіальну присутність. Така стратегія локальних банків акумулювала неефективність, що стало додатковим фактором різкого погіршення їхнього фінансового стану і подальшого

банкрутства. Так, серед лідерів із росту мережі підрозділів у 2009–2015 рр. були пізніше ліквідовані «Авант», «Артем», «ЮСБ», «Платинум», «Михайлівський», «Народний капітал» тощо.

Оцінивши динаміку зміни номінальних масштабів банківської системи, можна прийти до висновку, що загальні активи банківської системи за досліджуваний період зросли з 223 до 1 737 млрд. грн. Попри те, що номіновані у гривні загальні активи банківського сектора підвищилися у сім разів, а зобов'язання – у шість разів за останню декаду, їхні еквіваленти в євро знаходяться на рівні 2007 р. унаслідок двох хвиль масштабної девальвації (рис. 3, 4). Така динаміка ключових індикаторів обсягу банківського ринку підводить нас до думки про «втрачене десятиліття». У ході подальшого дослідження ми побачимо, наскільки ця гіпотеза підтвердиться рештою показників.

Порівняно з банківськими секторами інших країн Центрально-Східної Європи український ринок залишається невеликим із погляду чистих активів із врахуванням резервів під кредитні ризики, особливо якщо їхній обсяг поділити на кількість населення. Так, 48 млрд. євро чистих активів та 60 млрд. євро загальних за підсумками 2015 р. робить банківський сектор України порівнюваним із набагато меншими Хорватією чи Словенією, а відносно Польщі її банківська система менша у 7,8 рази (рис. 5).

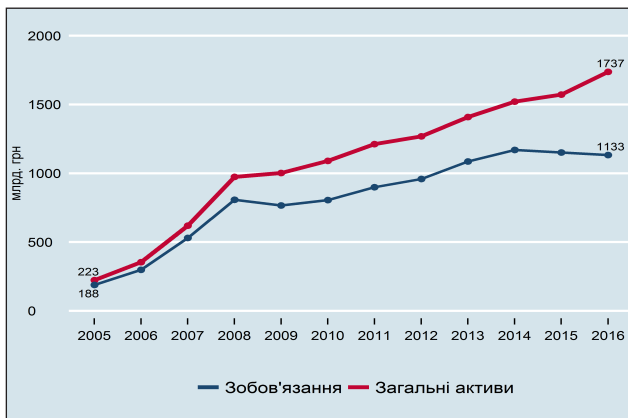


Рис. 3. Динаміка загальних активів та зобов'язань банків, млрд. грн.

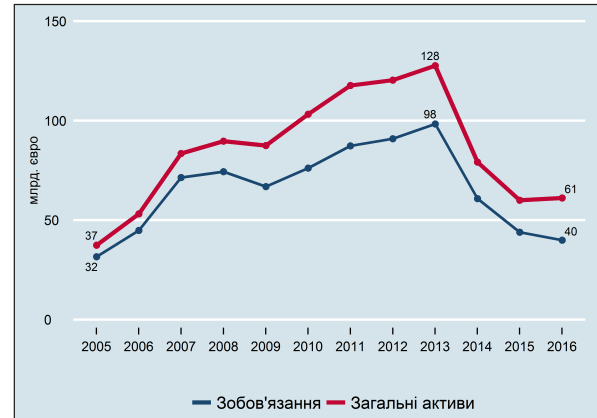


Рис. 4. Динаміка загальних активів та зобов'язань банків, млрд. євро

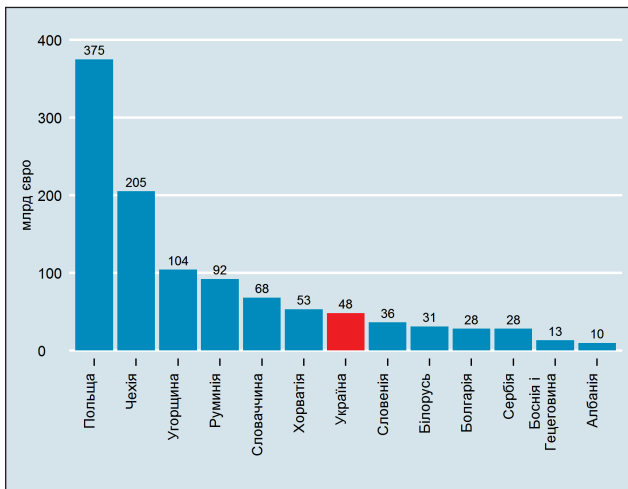


Рис. 5. Чисті активи банківських систем країн ЦСЄ, 01.01.2016, млрд. євро

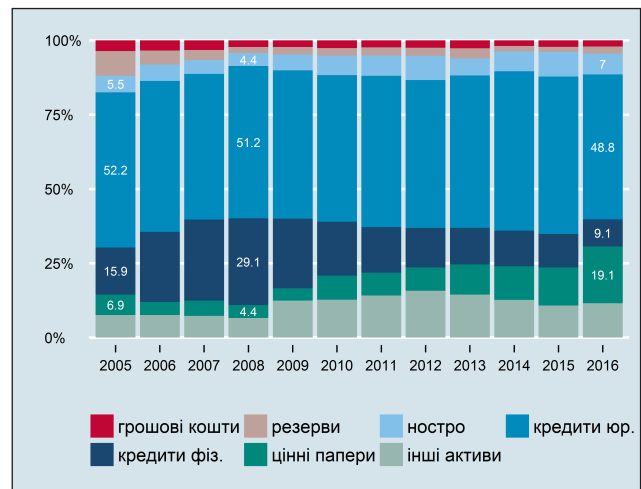


Рис. 6. Структура активів банківської системи України, %

Джерело: Raiffeisen[12], НБУ[6]

Розглянувши детальніше склад активів банківської системи, можна прийти до висновку, що в структурі активів протягом 2006–2016 рр. традиційно переважали кредити. При цьому їхня частка поступово знижувалася з 68% до 58% на користь цінних паперів, особливо суттєвий спад відбувся після націоналізації «ПриватБанку», що передбачала поповнення інвестиційного портфелю новим випуском ОВДП. У результаті цього, а також зростання попиту банків на низькоризикові державні цінні папери, частка інвестиційного портфелю в активах зросла із 7% до 19% за останнє десятиліття. Близько 10% банки тримають у грошових коштах, еквівалентах, резервах у НБУ і на ностро-рахунках (рис. 6).

Із погляду клієнтської структури кредитного портфелю під час досліджуваного періоду відбувалося переформатування. Після росту роздрібних кредитів до 273 млрд. грн. (36,3% кредитного портфелю) у 2008 р. їхній обсяг почав скорочуватися впродовж наступних періодів кризи, стабілізації та очищення до 155 млрд. грн (15,7%) за 2016 р. Багато виданих до глобальної кризи кредитів було списано з огляду на масові неплатежі, викликані валютним шоком і слабким законодавчим захистом прав кредиторів. Таким чином, частка ритейлових кредитів упала більш ніж удвічі, з 36,3 до 15,7%, після буму споживчого кредитування, а відношення кредитів фізичних осіб до ВВП скоротилося з 25,6% у 2008 р. до 2,8% у першому кварталі 2017 р. Відродженню споживчого кредитування не сприяли темпи росту реальних доходів населення та втрата іноземними інвесторами інтересу до кредитної активності через значні фінансові втрати (рис. 7).

Валютна структура кредитного портфелю лишається достатньо стійкою, наполовину складаючись із валютних позик. Перша хвиля росту чистих кредитів в іноземній валюті відбулася у часи буму, сягнувши 433 млрд. грн. за 2008 р., або 59% загального портфелю. Після кризи банківський сектор переорієнтувався з кредитування в іноземній валюті до гривневих позик, зниживши частку валютних кредитів із 50 до 33% станом на початок другої кризи. На жаль, девальвація гривні в 2014–2015 рр. призвела до повторної переоцінки кредитів, що у гривневому вираженні становили від загальної суми банківських кредитів 49% наприкінці 2016 р. і 48% станом на 01.03.2017. Таким чином, висока доларизація

кредитного портфелю досі лишається джерелом системного ризику у випадку активізації девальваційних процесів.

Ретроспективний аналіз якісної структури кредитів є більш складним завданням, адже статистичні дані щодо частки недіючих кредитів (NPLs) в Україні донедавна лишалися достатньо спотвореними внаслідок значних відмінностей між національними і міжнародними стандартами фінансової звітності, які були в більшій частині подолані лише з імплементацією нової Постанови № 351 від 30.06.2016 про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Станом на початок 2017 р. обсяг непрацюючих кредитів становив близько 38% (рис. 9), тоді як після переходу на нову методику підрахунку їх обсяг було оцінено НБУ в понад 55% (рис. 10). Така цифра наближається до експертних оцінок учасниками ринку і свідчить про низьке покриття резервами кредитного портфелю, хоча цей показник варіюється залежно від груп банків.

Методологічні зміни у визначенні NPLs часто траплялися й раніше, що частково пояснює різкі зміни в оцінці проблемного портфелю і недостатньо строгі підходи регулятора до встановлення реальної якості активів у минулі періоди, коли частка NPLs була явно заниженою. Про це свідчать незалежні оцінки рейтингових агенцій за попередні, ще докризові періоди, згідно з якими частка недіючих кредитів коливалася в діапазоні 30–45% попри офіційні цифри менше 20%. Після стрес-тестування 2015 р., регулятор заявив, що не всі банки добросовісно розкривають обсяги NPLs у своїх балансах через небажання доформувати резерви, про що свідчить й історія численних дефолтів.

Висока частка NPLs у майбутньому (поряд з іншими факторами) буде стримувати процес відновлення кредитування економіки. Як показують поточні тенденції, активізація кредитування залежить не тільки від пропозиції кредитних ресурсів (адже у банків з'явилося достатньо наявної вільної ліквідності та капіталу) чи вартості депозитних ресурсів, яка суттєво знизилася услід за обліковою ставкою НБУ. Ключовими бар'єрами для розвитку кредитного ринку лишаються стримування ключовими гравцями – державними банками – темпів подальшого зниження депозитних ставок, високі премії за кредитні ризики, дефіцит добро-

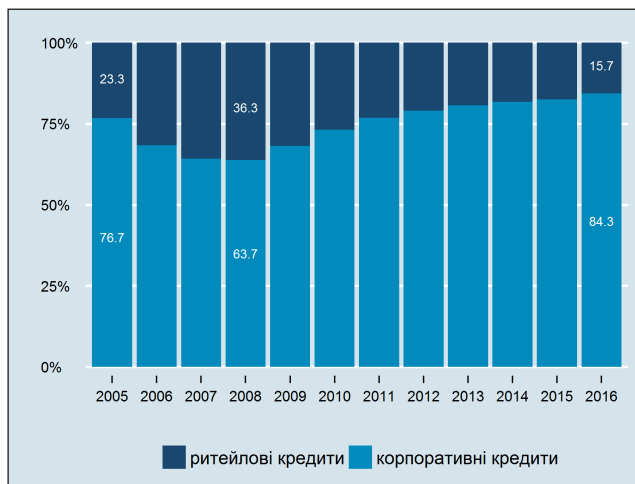


Рис. 7. Кредитний портфель банків у розрізі клієнтів, %



Рис. 8. Кредитний портфель банків у розрізі валют, %



Рис. 9. Частка недіючих кредитів та частка простроченої заборгованості у валових кредитах

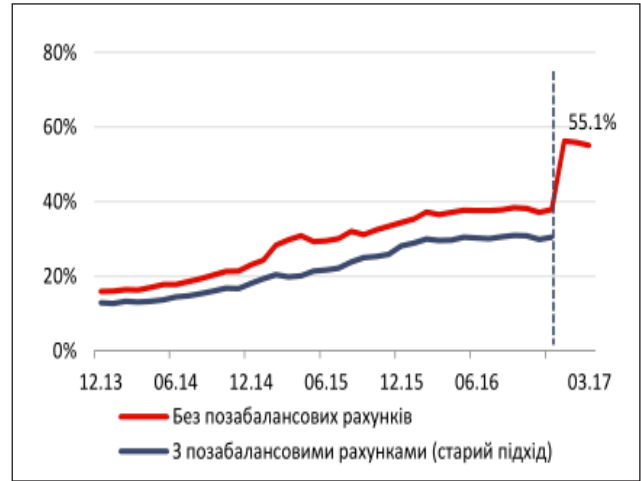


Рис. 10. Частка недіючих кредитів у портфелях, за новими даними НБУ (2017 р.)

совісних корпоративних позичальників та низький фінансовий стан населення. Отже, ключ до підвищення прибутковості банківського сектору через відновлення кредитування полягає у корекції депозитної політики державних банків, низки інших соціально-економічних реформ, зокрема стимулювання появи нових ефективних власників шляхом приватизації та деолігархізації.

Продовжуючи аналіз, слід звернути увагу й на динаміку пасивів. На початку 2017-го зобов'язання платоспроможних українських банків загальною сумою 1 112 млрд грн. переважно складаються із 39% ритейлових депозитів та 33% корпоративних вкладів (рис. 11). Кошти банків, які під час буму 2006–2008 рр. зросли із 17% до майже 40%, протягом наступних періодів суттєво знизилися – до 6,5% на початок 2017 р.

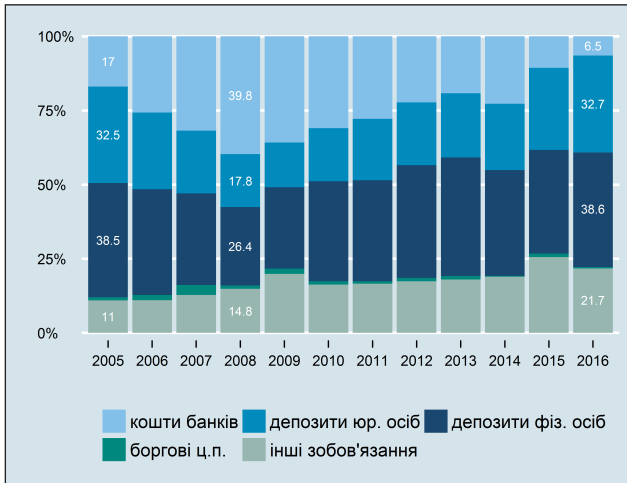


Рис. 11. Структура зобов'язань банківської системи, %

Головні причини відходу від зовнішнього позикового фінансування пов'язані зі згортанням кредитної активності, а отже, і внутрішньогрупових транскордонних кредитних ліній іноземних банків, втратою доступу локальних банків до ринків міжнародного капіталу і курсом на приведення відношення кредитів до депозитів (LTD ratio) до більш збалансованих значень. Як наслідок, загалом структура активів та зобов'язань стала більш адекватною, кредитування тепер забезпечується ресурсами внутрішнього депозитного ринку, хоча існу-

ють окремі групи банків (наприклад, із російським капіталом), у яких досі частка позик від материнських холдингів лишається достатньо значною.

Протягом 2006–2010 рр. депозитний ринок в Україні все більше орієнтувався на ресурси населення, обсяг яких зріс із 73 до 210 млрд. грн, а частка збільшилася із 54 до 65% (рис. 12). Посилення ролі роздрібних депозитів було пов'язане з більш активною роботою банків на масовому ринку та поступовим утвердженням бізнес-моделі ритейлового фондуювання інсайдерських кредитів, потреба в якій особливо зросла у власників вітчизняних ФПГ під час кризи. Втім, після незначних змін у період стабілізації в процесі наступного очищення ринку частка депозитів населення знову повернулася до 54,2% у 2016 р. На початку 2014 р. частка вкладів фізичних осіб була на 10 п. п. вищою і знизилася внаслідок вищої схильності населення до набігів на банки (bank run) порівняно з корпоративними клієнтами та поступовим падінням популярності бізнес-моделі типових українських банків. Не сприяє активному росту депозитів населення і зниження депозитних ставок, змушуючи власників заощаджень шукати альтернативні напрями для вкладень.

Історично Україна з погляду депозитного портфелю є бівалютною країною через слабке виконання національною валютою функції нагромадження вартості та розвиток тіньової економіки. Як результат, частка вкладів в іноземній валюті становить 46,3%, а в національній – 53,7% наприкінці аналізованого періоду (рис. 13). Ця пропорція змінювалася протягом останніх 11 років на користь гривневих депозитів, пікові значення яких були досягнуті в 2007 та 2013 рр., становлячи більше 63%. Як бачимо, навіть у ці періоди українці тримали значну частку вкладів у валюті, що пояснювалося історично сформованим страхом перед девальвацією гривні в умовах фактично фіксованого курсу, що мав здатність різко падати. Ріст індикатора доларизації вкладів у періоди кризи 2009–2010 рр. та очищення 2014–2016 рр. пояснюється переорієнтацією депозитних портфелів за новим курсом після суттєвої девальвації, незважаючи на більш істотний відтік валютних вкладів порівняно з гривневими під час банківської паніки і нижчі темпи приросту в період посткризового відновлення. Як не парадоксально, валютна лібералізація може стати одним із рішень проблеми доларизації вкладів, адже перехід від пострадянської до сучасної моделі валютного ринку допоможе зни-

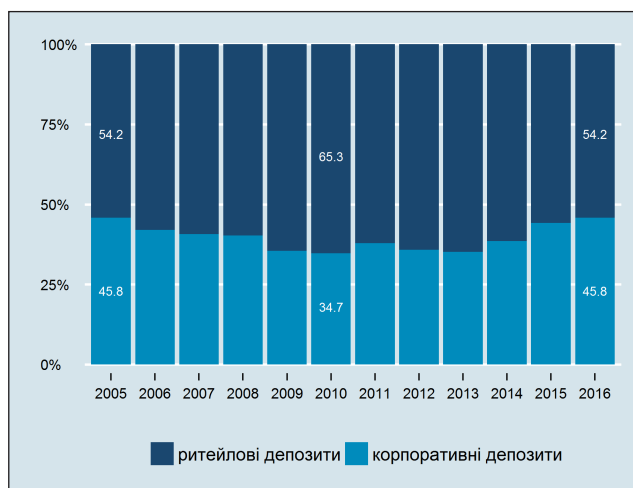


Рис. 12. Депозитний портфель банків у розрізі клієнтів, %



Рис. 13. Депозитний портфель банків у розрізі валют, %

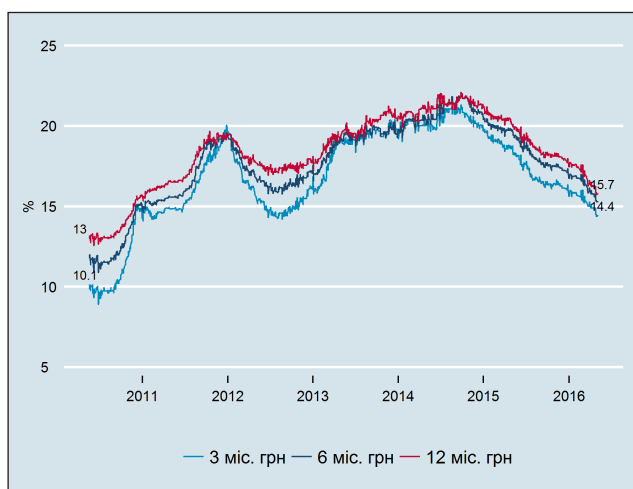


Рис. 14. Динаміка гривневих депозитних ставок UIRD із 18.05.2011 до 04.05.2017

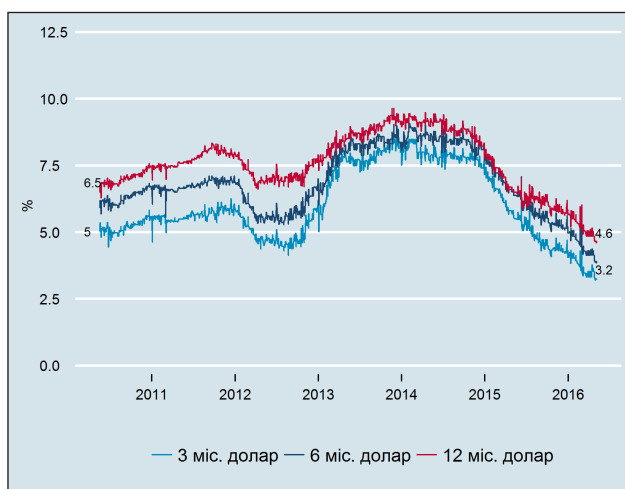


Рис. 15. Динаміка доларових депозитних ставок UIRD із 18.05.2011 до 04.05.2017

зити традиційну історичну залежність фінансової стійкості банківської системи від валютних шоків. Разом із тим через високу трансмісію валютного курсу до інфляції і наявні цілі НБУ щодо нагромадження золотовалютних резервів наявні об'єктивні обмеження у темпах лібералізації та реформування валютного ринку. Незважаючи на це, бажано вже сьогодні розпочати фундаментальну перебудову моделі функціонування валютного ринку згідно з концепцією переходу до ринку вільного капіталу.

Щодо динаміки строкової структури депозитного портфелю, то вона зазнала певного впливу банківської паніки та внесення ВРУ змін до Цивільного кодексу в 2015 р., згідно з якими депозити остаточно були визнані строковими контрактами без можливості дострокового розірвання. Як наслідок, відбулося деяке підвищення частки поточних депозитів, але інші строкові депозити можна тепер сміливо вважати стабільним джерелом строкових пасивів банків. У 2014–2015 рр. клієнти надавали перевагу депозитним продуктам із короткими строками, проте в 2016 р. через різке падіння ставок і макрофінансову стабілізацію намітилася тенденція до зростання обсягу вкладів строком більше шести місяців.

Хронічною проблемою банківської системи впродовж десятиліття була надмірно висока вартість депозитних ресурсів. Оскільки ми володіємо точ-

ними даними про ставки найбільших банків у розрізі валют та строків лише після впровадження індексу UIRD, детальний аналіз можливий із 2011 р., коли гривневі ставки становили 10–13%, а доларові – 5–6,5% (рис. 14, 15). Після цього ставки росли, незважаючи на падіння офіційної інфляції внаслідок рестрикційної політики НБУ зі стримування гривневої ліквідності, необхідної тоді для утримання фіксованого курсу 8 грн./долар у період стабілізації. Апогеєм проблем із ліквідністю став четвертий квартал 2012 р., коли середня вартість тримісячних вкладів була вищою, ніж у 12-місячних, сягнувши 20%. Нетривалий тренд на зниження ставок наприкінці 2013-го змінився на висхідний, що посилювався під час паніки 2014 р., за результатами якого вартість депозитних ресурсів досягла пікових значень у середині 2015 р. (середня депозитна ставка індексу UIRD на той час перевищила 22%).

Депозитні ставки взяли курс на стрімке зниження на етапі очищення та після успішної реалізації політики інфляційного таргетування услід за обліковою ставкою НБУ і на початок 2017 р. становили 15–17%, тобто перебували на рівні 2012 р. Де-факто реальна вартість депозитних вкладів стала ще нижчою з огляду на вищу інфляцію порівняно з її майже нульовими значеннями 2012-го. Також варто зазначити, що в структурі індексу UIRD тоді обліковувалися вклади з можливістю дострокового

розірвання, заміщені в ході очищення більш дорогими класичними строковими депозитами. Подібні низхідні тренди більш виражено проявилися у падінні ставок на валютні вклади. Іншою важливою передумовою зниження вартості депозитних ресурсів стало очищення ринку від високоризикованих банків, які раніше, ведучи депозитний бізнес у стилі *ponzi-finance*, залучали депозити за ціною значно вище середньоринкових ставок. Зниження депозитних ставок є вагомим результатом макропруденційної політики НБУ та позитивним сигналом для фінансової стійкості банківської системи, оскільки це необхідна (втім, не достатня) умова для здешевлення та відновлення кредитування.

Наступним предметом нашого аналізу став банківський капітал. Обсяги власного капіталу банківської системи, номіновані в гривні, найбільш активно зростали під час буму – з 25 до 119 млрд грн., що було на той час необхідно для забезпечення зростання обсягів кредитування. За наслідками кризи через закриття банків і значні збитки відбулося зниження загального обсягу власного капіталу – до 115 млрд грн., хоча діючі банки були змушені нарощувати статутний капітал для абсорбації втрат за кредитними портфелями. Таким чином, протягом періоду стабілізації відбулося певне зростання власного капіталу до 193 млрд. у 2013 р. Здійснивши падіння до 104 млрд. у 2014–2015 рр., пов'язане з неплатоспроможністю багатьох банків і значним непокритим збитком системи, власний капітал банківського сектору змінив тренд на зростання у 2016 р. (рис. 16).

Відсутність можливостей для генерації прибутків призвела до того, що єдиним джерелом збільшення власного капіталу став статутний капітал, який на початок 2017 р. у багатьох банків перевищує власний (рис. 17). Попри те, що банківська система втратила власний капітал унаслідок гігантських збитків та банкрутства 90 банків, статутний капітал збільшувався протягом періоду очищення більш ніж удвічі, зі 185 до 415 млрд грн. Системна стратегія НБУ включала загальну оцінку реального фінансового стану банків у рамках програми з оцінки якості активів і проведення стрестестування 2014–2015 рр. Це стимулювало підвищення капіталізації багатьох банків до цільових орієнтирів. Так, перші 20 банків на початку 2017 р. досягли мінімуму 5% адекватності капіталу, а на кінець року планується досягнення 7%. Друга двадцятка банків, окрім двох відразу виведених із ринку, досягла цілі у 0%.

Важливою подією, що вплинула на ріст статутного капіталу в системі, стала націоналізація «ПриватБанку» в грудні 2016 р. і його докапіталізація за рахунок бюджетних коштів. Загалом у період очищення платоспроможні банки було докапіталізовано більш ніж на 130 млрд грн. (без «ПриватБанку»), додатково проведено докапіталізацію «ПриватБанку» на 116 млрд. Крім того, що були здійснені зазначені масштабні фінансові вливання нового капіталу в банківський сектор, після банківської паніки 2014–2015 рр. почали повертатися депозити, розпочавши процес оздоровлення та перезавантаження банківської системи. Підвищення вимог до мінімального обсягу капіталу (до 500 млн грн.) сприятиме подальшій консолідації ринку і зниженню кількості банків. За підрахунками, згідно з графіком підвищення нормативу Н1, акціонери будуть змушені інвестувати близько 20 млрд грн. нового капіталу до 2024 р., зокрема 16 млрд. до 2019 р. [11].

Складність капіталізації банків тісно пов'язана з проблемою низької прибутковості. Банківська система виявлялася збитковою шість разів протягом 12 останніх років, відображаючи весь обсяг глибини попередньої кризи. При цьому масштаби збитків суттєво переважали обсяги позитивного фінансового результату протягом прибуткових років буму та стабілізації. 2014–2015 рр. стали найбільш драматичними роками в історії банківського сектору України XXI ст., згенерувавши 120 млрд грн. збитків, які були доповнені негативним фінансовим результатом у 159 млрд грн. за 2016 р. переважно внаслідок формування резервів під кредитні ризики «ПриватБанку» після відображення реального стану його активів. У 2016 р., незважаючи на максимальні збитки, в яких ключовим компонентом був негативний фінрезультат «ПриватБанку» в 165 млрд грн., кількість збиткових банків та їхня частка почали знижуватися відповідно з 44% до 31% і з 39% до 33%. Це також свідчить про завершення етапу очищення. Скоріш за все, 2017 р. стане (можливо, за винятком «ПриватБанку») прибутковим для банківської системи.

Тренди індикаторів ефективності банківської системи також змінювалися залежно від періодів. Варто зазначити, що навіть на етапі буму ефективність доходів і витрат суттєво не поліпшувалася, тобто розвиток банківської системи мав екстенсивний характер шляхом розширення операцій без підвищення їх продуктивності. Криза ще більше погір-

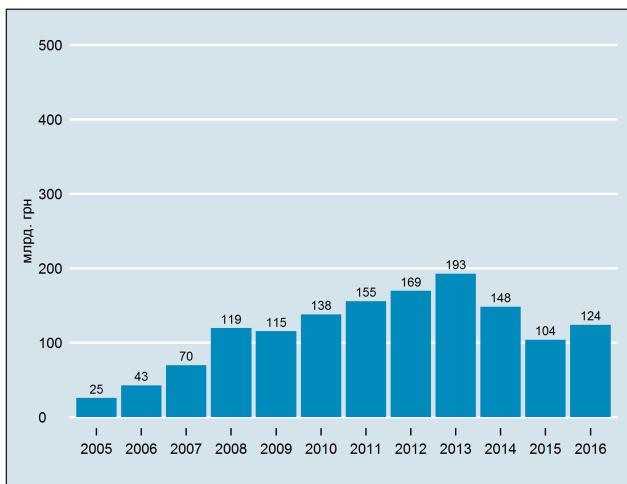


Рис. 16. Власний капітал банківської системи, млрд. грн.

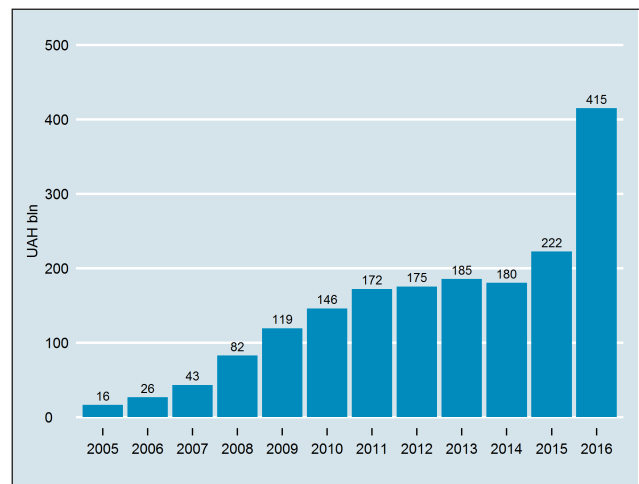


Рис. 17. Статутний капітал банківської системи, млрд. грн.

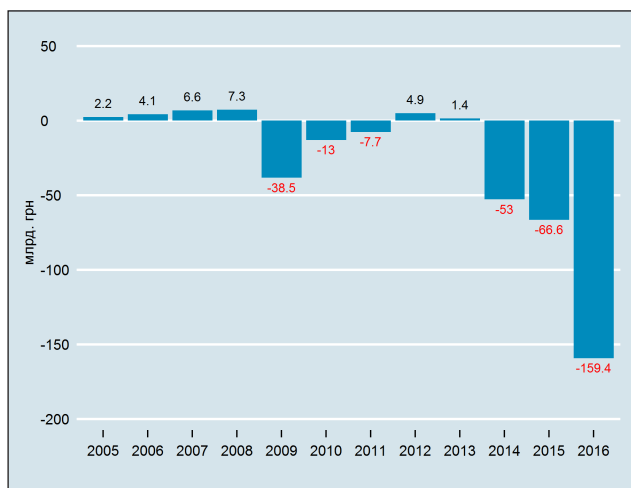


Рис. 18. Фінансовий результат банківської системи, млрд. грн.

шила ситуацію з рентабельністю, яка отримала деяке поліпшення в період стабілізації, однак ці позитивні показники викликають скепсис з огляду на пізніше виявлені потреби у резервуванні в багатьох банків. Про загострення проблем з ефективністю в часи стабілізації свідчить зростання середнього показника ефективності процентних витрат – *Cost-to-Income ratio (CIR)* з 52 до 61% через високу вартість ресурсів і низький потенціал для генерації процентних доходів. Проблеми з ефективністю витрат і продуктивністю стали явними під час очищення, коли CIR зріс до 69% у 2015 р.

Попри катастрофічні значення *ROE* та *ROA* за підсумками 2016 р. на рівні -12,6 та -116,7% відповідно аналіз середнього CIR по системі підтверджує наявність позитивної зміни в бік зниження відношення процентних витрат до процентних доходів із десятирічного максимуму 69% до 66%. Підвищення ефективності витрат частково може бути наслідком здешевлення депозитного фондування та стабілізації процентних надходжень від робочих активів.

Висновки. Ретроспективні дослідження довгострокової динаміки розвитку банківського сектору мають напрохуд велике значення для розбудови стійкої фінансової системи в майбутньому. Ідентифікація глибинних причин наявних дисбалансів, аналіз формування джерел системного ризику і пошук адекватних регуляторних рішень неможливі без засвоєння історичних уроків, якими багата майже 30-річна історія сучасної банківської системи.

Головні помилки, що сприяли акумуляції системного ризику під час буму 2006–2008 рр. полягали у рості кредитування без огляду на кращі практики ризик-менеджменту, зокрема в частині управління ліквідністю, процентним та валютним ризиками. Втім, значна частина дисбалансів була закладена ще в попередньому десятилітті, у 1994–2005 рр., коли через інституційну слабкість регулятора було допущено формування непрозорої, високофрагментованої, недокапіталізованої банківської системи із засиллям «банків-ліцензій», схемних фінустанов та «розрахункових центрів» при ФПГ із низькопродуктивною системою операційного управління, неефективними кредитними комітетами, інсайдерським кредитуванням та неякісною фінзвітністю.

Уроки першої кризи 2009–2010 рр. не були враховані під час стабілізації 2011–2013 рр.: внутрішні дисбаланси продовжували приховуватися та накопичуватися у вигляді невідповідності строкової, процентної і валютної структури активів і зобов'язань,

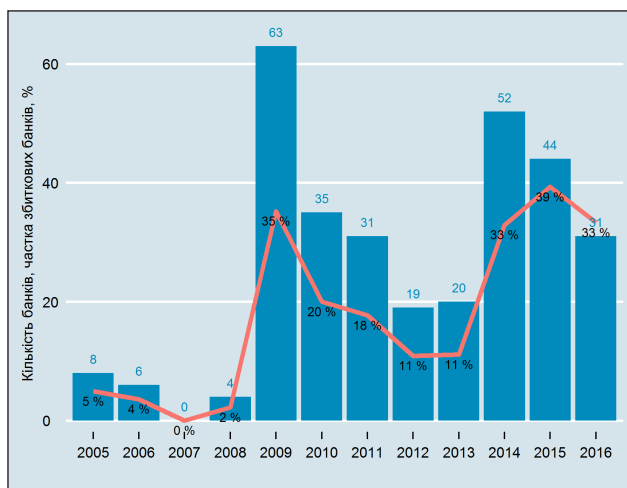


Рис. 19. Кількість і частка збиткових банків на банківському ринку



Рис. 20. Cost-to-Income ratio банківської системи

високої частки зомбі-банків, непрацюючих кредитів, схемних операцій, кредитування пов'язаних осіб, нерационального перерозподілу депозитного ринку на користь фінансово слабких банків із завищеними ставками, голоду гривневої ліквідності і зниження золотовалютних резервів заради фіксації валютного курсу тощо. Під час кризи і стабілізації через слабкий банківський нагляд не відбулося очікуваного поповнення капіталу та резервів для повної абсорбції портфельних втрат. Серйозні помилки були допущені і в ході націоналізації банків «Київ», «Родовід» та «Укргазбанк».

Як наслідок, друга криза 2014–2016 рр., яку можна назвати періодом очищення, була значно болючішою, мала більш суспільні витрати і зумовила необхідність більш жорстких антикризових дій регулятора у відповідь на нові макрофінансові та воєнно-політичні шоки, підсилені наявністю хронічних системних проблем. Фінансово слабкі банки, які були не виведені з ринку під час кризи, згодом таки не зуміли відповісти на виклики 2014 р.

Період 2006–2016 рр., який ми вивчали, є «втраченим десятиліттям» для розвитку банківської системи, на що вказує низка індикаторів: повернення обсягів загальних активів, номінованих у євро, до рівня десятирічної давності; ріст кількості банків, що закінчився ліквідацією 90 слабких, схемних та непрозорих фінансових установ у період очищення; накопичення баласту непрацюючих кредитів; фак-

тична відсутність цілих продуктових сегментів банківського ринку, характерних для розвинутих країн, зокрема у формі довгострокових депозитів, іпотечних, автомобільних чи студентських кредитів; висока збитковість системи, що в разі перевищує загальну прибутковість у часи нормалізації; слабкі темпи росту продуктивності праці та впровадження сучасних технологій. Певні успіхи боротьби з доларизацією в періоди буму та стабілізації завершилися поверненням до бівалютності банківських балансів.

Розуміючи, що однієї статті недостатньо для розкриття усієї проблематики розвитку банків-

ської системи за обраний часовий період, необхідно продовжувати подальші емпіричні дослідження, які можуть включати: аналіз динаміки розвитку бізнес-моделей банків і їх впливу на індивідуальну надійність та системну фінансову стійкість, а також аналіз більш ранніх періодів розвитку банківського ринку в 1988–2005 рр., коли були закладені основи теперішньої банківської системи. Знання фінансової історії, фундаментальних засад наявних системних тенденцій украї важливе для розуміння майбутнього, адекватної реакції на нові шоки та використання унікальних можливостей нового етапу розвитку банківського ринку.

Список використаних джерел:

1. Barro R. Rare Events and Long-Run Risks [Електронний ресурс] / R. Barro, T. Jin // NBER Working Papers 21871. – 2016. – Available at : <https://ssrn.com/abstract=2933697>.
2. Engle R. Systemic Risk in Europe / R. Engle, E. Jondeau, M. Rockinger // Review of Finance. – 2015. – № 19. – P. 145–190.
3. Dabrowski M. Currency crises in post-Soviet economies – a never ending story? / M. Dabrowski // Russian Journal of Economics. – 2016. – № 2. – P. 302–326.
4. Pawłowska M. Changes in the size and structure of the European Union banking sector – the role of competition between banks / M. Pawłowska // NBP Working Paper. – 2015. – № 205. – P. 4–37.
5. Taylor J. The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong / John Taylor // NBER Working Papers. – 2009. – № 14631.
6. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>.
7. Качур І. Баланс Національного банку України: до, під час та після кризи / І. Качур, В. Лепушинський, Р. Замміт // Вісник НБУ. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37557117>.
8. Васильченко З.М. Структурні диспропорції у розвитку банківської системи України / З.М. Васильченко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 140–150.
9. Дзюблюк О.В. Актуальні проблеми розвитку банківської системи / О.В. Дзюблюк // Банківська справа. – 2016. – № 1. – С. 3–32.
10. Івасів І.Б. Яка банківська система потрібна Україні? / І.Б. Івасів // Вісник НБУ. – 1997. – № 4. – С. 50–52.
11. Rashkovan V. Banking system of Ukraine: the start of the new era after the lost decade? / V. Rashkovan, R. Kornyluk // Manuscript in preparation. – 2017.
12. CEE Banking Sector Report // Raiffeisen Research [Електронний ресурс]. – Available at : <http://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-829189181316930732-1162386883983662776-1-2-EN.pdf>.

Корнилюк Р. В.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМНОГО РИСКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы структурные тенденции развития банковской системы в течение 2006–2016 гг., которые называют «потерянным десятилетием», учитывая формирование и реализацию ряда существенных системных рисков. Осуществлено комплексное ретроспективное исследование динамики ключевых финансовых индикаторов банков за период 2006–2016 гг. С точки зрения эволюции формирования, текущих трендов и вклада в системный риск освещена проблематика неработающих кредитов, долларизации, некачественного корпоративного управления. Рассмотрены имеющиеся возможности и барьеры для возобновления кредитования банковского сектора в процессе финансовой стабилизации. Результаты эмпирического анализа способствуют более глубокому пониманию источников системного риска и структурных проблем в банковском секторе Украины, которые были сформированы и реализованы во время предыдущих бумов и кризисов.

Ключевые слова: банковская система, системный риск, финансовый кризис, проблемные кредиты, кредитный цикл.

Kornyluk R. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EVOLUTION OF SYSTEMIC RISK IN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Summary

The article investigates the structural trends of the banking system development during 2006–2016, which is called the "lost decade" due to the formation and implementation of a numerous systemic risks. A comprehensive retrospective study of the key banks financial indicators dynamics during 2006–2016 was presented. Current trends and their contribution to systemic risk, e.g. the problems of NPLs, dollarization, and poor corporate governance are highlighted. Existing opportunities and barriers for lending recovery during financial stabilization are considered. Empirical findings contribute to a deeper understanding of the systemic risk sources and structural problems within banking sector of Ukraine, which were formed and implemented during previous booms and crises.

Keywords: banking system, systemic risk, financial crisis, non-performing loans, credit cycle.

РОЗДІЛ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Акименко О. Ю.
Жолобецька М. Б.
Петровська А. С.

Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СКЛАДАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

У статті окреслено основні проблеми облікового забезпечення складання регуляторної та фінансової звітності підприємствами теплопостачання. Авторами доведено, що організація обліку за видами ліцензованої діяльності у сфері теплопостачання є запорукою створення інформаційної бази для ефективного тарифного регулювання, інвестиційної діяльності та бенчмаркінгу; забезпечення прозорості та об'єктивності інформації у розрізі видів діяльності; запровадження єдиних методик формування показників регуляторної звітності для забезпечення їх достовірності й порівняності; підвищення прозорості діяльності як ліцензіатів у сфері теплопостачання, так і регулятора.

Ключові слова: облік за ліцензованими видами діяльності, фінансова звітність, регуляторна звітність.

Постановка проблеми. Чинне законодавство, включаючи П(С)БО та МСФЗ, передбачають варіативність методів і облікових підходів, вибору баз розподілу витрат під час їх відображення в бухгалтерському обліку. Монопольне і тарифне законодавство містить обмежувальні норми щодо включення витрат до виробничої та повної собівартості. Слід зазначити, що підприємства – ліцензіати у сфері теплопостачання мають досить специфічну виробничу і регуляторну практику, є об'єктами державного цінового регулювання, тому потребують установаження єдиних облікових підходів до операційних сегментів для дотримання нормативних вимог регулятора щодо ліцензування та забезпечення достовірності фінансової і регуляторної звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний обсяг досліджень присвячений теоретичним, методологічним та організаційним положенням формування, методики подання і контролю фінансової звітності та розкриттю фінансової інформації суб'єктами сфери теплопостачання. Серед них – наукові праці: М.Т. Білухи, Б.І. Валуєва, К.П. Дудка, В.І. Єфименко, В.М. Жука, В.С. Леня, М.В. Кужельного, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, Н.М. Ткаченко, М.Г. Чумаченко, Л.С. Шатковської та ін. Питанням облікового забезпечення та звітності у сфері теплопостачання присвячено праці Н.М. Лисенко, О.В. Перчук та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення й аналіз опублікованих робіт дають змогу зробити висновок про недостатнє відображення в них законодавчих змін. Проблема, пов'язана зі складанням регуляторної звітності, яка має безпосередній вплив на рівень тарифів на централізоване теплопостачання та гаряче водопостачання, має перебувати у центрі уваги практиків-науковців та є мало розробленою.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності ведення обліку за ЛВД щодо створення інформаційної бази для формування показників регуляторної звітності з метою забезпечення їх достовірності та порівняності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність підприємств теплопостачання, відповідно до вимог Закону України «Про бух-

галтерський облік та фінансову звітність» № 996 [1] та Порядку подання фінансової звітності № 419 [10], складається щорічно (річна, щоквартально – проміжна) та подається:

- органам, до сфери управління яких належать підприємства;
- трудовим колективам на їх вимогу;
- власникам (засновникам) відповідно до уставних документів;
- органам державної статистики та користувачам (інвесторам, громадськості, банкам, постачальникам та іншим кредиторам тощо).

Наприклад, одержувачі коштів місцевих бюджетів подають фінансову звітність органам Державного казначейства та місцевим фінансовим органам. При цьому фінансові звіти, які за вимогами законодавства підлягають оприлюдненню (Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал та примітки до фінансових звітів), призначені для задоволення загальних інформаційних потреб щодо результатів діяльності та зміни фінансово-майнового стану підприємства для широкого кола користувачів.

Окрім того, існує ще додаткова статистична звітність щодо надання послуг із теплопостачання, наприклад форма № 1С-теплопостачання. Як зазначено у Звіті Рахункової палати, підприємствами – надавачами послуг з теплопостачання облік витрат у розрізі статей, що входять до складу собівартості зазначених послуг, вівся у 2014–2015 рр. без розподілу за категоріями споживачів, зокрема населення. Як наслідок, за відсутності методики та роз'яснень щодо цього на центральному рівні сума витрат на виробництво послуг для населення, необхідна для встановлення обсягу заборгованості з різниці в тарифах, визначалася підприємствами розрахунково – пропорційно обсягу відпущених населенню послуг, відображених у статистичній звітності [17].

Відповідно до законів України «Про ліцензування видів господарської діяльності» та «Про теплопостачання», деякі види діяльності у сфері теплопостачання підлягають ліцензуванню [3; 4]. Згідно зі ст. 10 Закону України «Про природні монополії», суб'єкти природних монополій

повинні вести окремий бухгалтерський облік за кожним видом діяльності, що підлягає ліцензуванню [2]. Звітність ліцензіатів за видами ліцензованої діяльності складається у порядку та за формою, що встановлюється уповноваженим органом. НКРЕКП своєю Постановою запровадила низку форм звітності для підприємств теплопостачання [15].

Затверджені Правила організації звітності забезпечують подання НКРЕКП комплексної та детальної інформації, яка необхідна для виконання державним регулятором своїх функцій, стануть запорукою переходу до стимулюючого регулювання та для запровадження національної системи бенчмаркінгу [15]. Деталізація звітності про поточний стан і результати провадження ліцензованої діяльності підприємств дасть змогу регулятору виявляти причини відхилення від установленної структури тарифу, проводити аналіз та співставлення планових та фактичних обсягів виробництва, забезпечить дієвий контроль над собівартістю в галузі теплопостачання. Форми регуляторної звітності підприємств теплопостачання, визначені Правилами організації звітності [15], запроваджують єдині принципи формування звітних показників діяльності ліцензіатів НКРЕКП, сприятимуть запровадженню моніторингу та системи порівняльного аналізу ефективності діяльності підприємств теплопостачання.

З погляду облікового забезпечення показників зазначених форм регуляторної звітності науково-практичний інтерес викликає квартальна Форма звітності № 8-НКРЕКП-тепло (квартальна) «Звіт про фінансові результати та виконання структури встановлених тарифів за видами діяльності ліцензіата» [15], яка своїми показниками пов'язана з формою № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», іншими формами фінансової (№№ 1, 5, 6) та податкової звітності (податковою декларацією з податку на прибуток підприємства), а також статистичною звітністю (форма 1-С теплопостачання).

Слід зауважити, що у Правилах організації звітності, що подається до НКРЕКП, встановлено, що показники мають ґрунтуватися на достовірних даних первинного обліку, це забезпечує можливість порівняння і контролю даних [15]. При цьому звітність підписує головний бухгалтер і відповідає за достовірність, повноту і своєчасність поданих даних.

Серед проблемних питань, що потребують уваги, такі. По-перше, не всі показники, які вимагає НКРЕКП, підтверджуються первинними документами. Наприклад, у вертикально інтегрованих підприємствах сфери теплопостачання, які реалізують кінцевим споживачам послуги із централізованого опалення та постачання гарячої води, відсутні первинні документи для відображення в системі бухгалтерського обліку інформації про доходи окремо за кожним видом ліцензованої діяльності (виробництво, транспортування, постачання теплової енергії), що, своєю чергою, не дає змоги документально підтвердити фінансові результати за кожним видом ліцензованої діяльності. Враховуючи зазначене, вважаємо проблематичним здійснення процесу забезпечення виконання вимоги щодо ведення обліку за ЛВД та отримання достовірної регуляторної звітності.

По-друге, наявність невизначеності єдиних методів розподілу загальнопромислових та адміністративних витрат, витрат на збут (постачання); розбіжностей і суперечностей стосовно баз розподілу щодо затвердження ліцензійних умов

[8; 9; 13; 14]. У разі застосування підприємствами норм облікової політики за різними нормативними актами алгоритми розподілу витрат будуть різними, і, як наслідок, порівнювати такі показники як мінімум нелогічно.

По-третє, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами», з одного боку, розповсюджується на підприємства теплопостачання, з іншого – не розповсюджуються на публічні товариства [11], тому для гармонізації П(С)БО 29 з МСФЗ 8 слід розглянути комплекс заходів щодо узгодження внутрішньої та зовнішньої фінансової інформації [11; 12].

Виходячи зі ст. 6 Закону України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг», НКРЕКП бере участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері теплопостачання і централізованого водопостачання та водовідведення, перероблення та захоронення побутових відходів [5]. Своєю чергою, ст. 17 Закону України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» визначено, що НКРЕКП для ефективного виконання завдань державного регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг розробляє та затверджує нормативно-правові акти, у тому числі порядки (правила) організації обліку та звітності за видами ліцензованої діяльності, форми звітності суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у сферах енергетики та комунальних послуг, і порядок їх подання, отримує безоплатно на свій запит від суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у сферах енергетики та комунальних послуг, копії документів, статистичну та іншу інформацію про їхню діяльність [6].

Таким чином, НКРЕКП, усвідомлюючи важливість усунення цієї прогалини в нормативному забезпеченні, спільно з проектом USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні» розробили проект Порядку (правил) організації та ведення обліку за ліцензованими видами діяльності суб'єктами господарювання у сфері теплопостачання (далі – Порядок) [16]. Зазначений Порядок був схвалений на засіданні НКРЕКП та оприлюднений на офіційному веб-сайті НКРЕКП 18.10.2017. У Порядку зазначено, що звітність, яка подається до НКРЕКП, є регуляторною звітністю. Автори звертають увагу, що НКРЕКП не тільки передбачила однакову базу розподілу для всіх ліцензіатів, а й надала можливість її змінити у разі потреби. При цьому в Порядку визначено, що для формування окремих показників регуляторної звітності ліцензіат застосовує методики та алгоритми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, визначені показники регуляторної звітності у розрізі ліцензованих та інших видів господарської діяльності. Таким чином, облік за ліцензованими видами діяльності, по-перше, не відмінняє бухгалтерський облік, а також вимоги до фінансової та податкової звітності; по-друге, ґрунтується на даних бухгалтерського та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та є способом деталізації фінансової інформації відповідно до вимог, що визначені цим Порядком (правилами), й обмежень НКРЕКП у частині ліцензованих видів діяльності; по-третє, забезпечення окремих регуляторних вимог досягається засобами внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, тобто шляхом застосування методик калькулювання, алгоритмів, розрахунків та розподілів [16].

Автори вважають за доцільне акцентувати увагу на те, що Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] виділено види обліку, а саме: бухгалтерський як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень; внутрішньогосподарський (управлінський), як система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. А згідно з повноваженнями, НКРЕПІ не належить до категорії «внутрішніх користувачів». При цьому бухгалтерський облік на відміну від внутрішньогосподарського (управлінського) є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством.

З огляду на те, кому подається звітність та які користувачі впливають на підготовку її форми, порядок складання і подання, звітність підприємств поділяється на внутрішню та зовнішню. Таким чином, регуляторна звітність належить до зовнішньої форми звітності.

Однак у авторів виникає занепокоєння стосовно повноважень НКРЕПІ, статусу Порядку [16] для його практичного втілення, враховуючи такі моменти:

1) Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1] встановлено, що регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, який затверджує національні положення (стандарту) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;

2) Законом України «Про природні монополії» [2] передбачено, що у разі застосування стимулюючого регулювання орган, який регулює діяльність суб'єктів природних монополій, ураховує: витрати відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності;

3) діючий Порядок ведення окремого обліку доходів і витрат, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України вкл 01.06.2011 № 584 [8];

4) низка підприємств, яким НКРЕПІ затверджені економічно обґрунтовані тарифи та собівартість теплової енергії, є публічними акціонерними товариствами та здають звітність за міжнародними стандартами.

Висновки. На думку авторів, у результаті затвердження зазначеного Порядку [16] у рамках повноважень, передбачених діючим законодавством, ураховуючи статус підприємств теплопостачання, внесенням змін до чинної нормативно-правової бази, вирішенням комплексу заходів щодо узгодження внутрішньої та зовнішньої фінансової інформації, будуть визначені та встановлені єдині для всіх ліцензійних принципи, процедури і методичні підходи до організації та ведення обліку за ліцензованими видами діяльності у сфері теплопостачання та іншими видами діяльності до обліку активів, зобов'язань, витрат, доходів і фінансових результатів окремо за ЛВД та стануть запорукою створення надійної інформаційної бази для формування достовірної звітності, яка є джерелом інформації для прийняття регуляторних рішень НКРЕПІ, забезпечить контроль та порівняність показників даних звітності різних ліцензятів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про природні монополії» № 1682-III від 20.04.2000 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 № 1775-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про теплопостачання» від 02.06.2005 № 2633-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг» від 09.07.2010 № 2479-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» від 22.09.2016 № 1540-VIII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності від 28 лютого 2000 р. № 419 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку ведення окремого обліку доходів і витрат на підприємствах, які здійснюють виробництво, транспортування, постачання теплової енергії та надають послуги з централізованого водопостачання та водовідведення» від 01.06.2011 № 584 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Постанова Кабінету Міністрів «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» від 01.06.2011 № 869 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності» від 28.02.2000 № 419 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» від 19.05.2005 № 412 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності «Операційні сегменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
13. Постанова НКРЕКП від 24.03.2016 № 377 «Порядок формування тарифів на теплову енергію, її виробництво транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води» від 09 червня 2016 р. № 835/28965 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Постанова НКРЕКП «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності у сфері теплопостачання» від 22.03.2017 № 308 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
15. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг «Про затвердження Правил організації звітності, що подається суб'єктами господарювання у сферах теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» від 31.05.2017 № 717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

16. Постанова НКРЕКП «Про затвердження Порядку (правил) організації та ведення обліку за ліцензованими видами діяльності суб'єктами господарювання у сфері теплопостачання» від 10.10.2017 № 1223 (не набрала чинності) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nerc.gov.ua.
17. Рішення Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності використання коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, що вироблялися, транспортувалися та постачалися населенню» від 23.02.2016 № 3-3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748122/R_RP_3-3.pdf?subportal=main.

**Акименко Е. Ю.
Жолобецкая. М. Б.
Петровская А. С.**

Черниговский национальный технологический университет

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОСТАВЛЕНИЯ РЕГУЛЯТОРНОЙ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ ТЕПЛООБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье определены основные проблемы учетного обеспечения составления регуляторной и финансовой отчетности предприятиями теплообеспечения. Авторами доказано, что организация учета по лицензированным видам деятельности в сфере теплоснабжения является залогом создания информационной базы для эффективного тарифного регулирования, инвестиционной деятельности и бенчмаркинга; обеспечения прозрачности и объективности информации в разрезе видов деятельности; введения единых методик формирования показателей регуляторной отчетности с целью обеспечения их достоверности и сопоставимости; повышения прозрачности деятельности как лицензиатов в сфере теплоснабжения, так и регулятора.

Ключевые слова: учет по лицензированным видам деятельности, финансовая отчетность, регуляторная отчетность.

**Akyumenko O. Y.
Zholobetska M. B.
Petrovskaya A. S.**

Chernihiv National University of Technology

PROBLEMS OF ACCOUNTING SUPPORT FOR AN ADJUSTMENT OF REGULATORY AND FINANCIAL REPORTING BY HEAT SUPPLYING SUBJECTS

Summary

In this article the main problems of accounting support for the compilation of regulatory and financial reporting by heat supplying companies were identified. The authors proved that the organization of accounting for licensed kinds of activities in heat supplying sphere is the key to create an informational base for effective tariff regulation, investment activity and benchmarking; ensuring clarity and objectivity of information in the context of kinds of activities; introduction of unified methods of the formation of regulatory reporting indicators to ensure its reliability and comparability; increasing clarity of activity both of licensees in heat supplying sphere, and regulator.

Keywords: accounting for licensed kinds of activities, financial reporting, regulatory reporting.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

UDC 330:48

Bilenko V. O.

Zaporizhzhya National University

MODELING OF THE REAL ESTATE MARKET REFLECTION WITH THE USING OF DATA MINING

The features of reflection on the real estate market are analyzed. It is investigated the causes of information reflection in the market. It is determined the factors that cause reflection on the information market still second property, and the relationship between them. It is built cognitive model of economic reflection information agent for the real estate market. The cognitive model for real estate market is suggested. It is done overview of data mining methods used for the study of financial markets, including real estate market. It is analyzed the features of the property market, which require the using of methods of data mining. It is suggested the algorithm of real estate market data mining. On the basis of consideration coherent market hypothesis for the real estate market in Ukraine a method for identifying the corresponding phase is given.

Keywords: reflection, real estate, the uncertainty, decision making, cognitive model, data mining.

Introduction. In the 21st century, in the formation and development of the information society, it's particularly important the institutionalized economy while taking any economic decisions are not just objective forms of information circulating in the economic space (such as legal documents, statistics, analytical research) but also subjective opinions, interpretations, opinions about events happening today and projected in the future. This is special characteristic of financial markets, which one of the main objectives is getting increasing profits, including the real estate market. If the real estate market is well-developed, and all economic agents that act on it will be able to combine all the information on investment objects, dynamics of other agents price behavior including all the rules and regulations established in the market, an institutional process and creation of capital is catalyzing. This is one of the manifestations of reflection information, which increases the relevance of this study.

Literature review. The issue of reflection research and modeling is analyzed in the famous domestic and foreign scholars works of Davison, Cramer [1], Lepa [2], Soros [3] etc. These writings explored the essence of the concept of "reflection" of the level, the possibilities and the need for reflective management, and simulation problems using reflection not only of classical (Boolean logic, graph theory), but also modern (fuzzy mathematics, cognitive modeling) modeling techniques. In particular [4] it is analyzed the reflection features in various sectors of the economy: in industry, insurance companies, in banking, in the tourist business, etc., but informative reflection of financial markets, including the real estate market, is not investigated.

Existing studies allow concluding that the financial market reflection is closely linked to its current state, which in turn is determined by the group sentiments. That is the real processes in the financial market – the result of a nonlinear relationship communication environment with the internal organization and action group consciousness. This statement meets coherent market hypothesis, according to which, as a rule, the market is in one of its four states: random walk, unstable transition, chaos and coherence. Let's note also

that coherent market hypothesis usually explains the empirical data, the amount of which is insufficient to affirmatively say relatively fractal. These problems of the financial markets properties and prediction are studied through the use of dedicated scientific works of Yanovsky, Filatov, Cheverda, Maksyshko.

The basis of information reflection developing for real estate market is suggested in [4; 5]. In particular, it is analyzed the real estate market features, characterized Ukraine's economy at the present stage of its development, the aims of his research. The study [6] presents the preconditions for the application of cognitive modeling for analyzing the real estate market, and develops a model that realizes the interaction of the real estate market. However, modeling reflection information directly in the market to this time is failed.

The aim of this paper is to study the characteristics of the reflection process in real estate market, and information modeling reflection of the economic agent in the market.

Results. To date, the reflection is present in all spheres of society, so there are many options for interpretation of the essence of the concept. In a general sense, *the* concept of "reflection" understand the complex and conscious psychological *process*, which is based assigned understanding and analysis of their individual actions and form their own ideas, values and stereotypes influenced internal factors [7]. The concept of "reflection" is a psychological term, as this process begins in the mental activity of man under the influence of various environmental factors. This reflection is a reaction to the economic agent events occurring in objective reality, creating his subjective judgment. Only after realizing the processes and phenomena individual acting in the market leads to certain economic results [1]. So there are certain relationships between the individual and reality (reality), that is, between subject and object of reflection, respectively, which are intermediate stage – the formation of subjective perception.

The economy of reflection is an essential factor in the enterprise, region, and country development; while the highest manifestation of consciousness (*reflection*) observed in free markets, including the real estate market in the system of private

property. If the state tries to control the processes that occur in the real estate market more, the less found self-awareness of economic agents because their responsibility for their own actions. Decisions what are made by economic agents (individuals, households, firms, government agencies) based on the subjective perception of reality is not always rational. So much research *information* requires *reflection* [2] of the financial market as a direct analysis process not only possible potential results of their actions, but the actions of other real estate market (buyers, sellers, brokers, etc.).

According to [8], the real estate market is considered as one of the segments of the financial market that is analyzed with the points of view of coherent market [9], according to which in the dynamics of the real estate market there next phase: random walk, unstable transition, chaotic market, coherence. This phase coherence, in particular, corresponds to the situation when there is a combination of extremely strong expressions of social consciousness and basic assumptions, which causes structural changes as a result of price trend.

Research allow argue that reflection as address economic agents focus on ourselves [2], in any area in particular, and real estate market, increasing with the onset of crisis events. The crisis in the real estate market as a particular case of phase coherence (because of significant impact of the fundamental factors [9]), is in the field of real estate market information [5], that is the object of analysis and reflection result real estate agents concerning the processes taking place in the real estate market.

In *reflection of real estate information* factors affect both the environment in which the decision and the individual are inherent characteristics that form the subject of a specific outlook reflection. These characteristics should include religion and education goals experience, knowledge and competence in specific fields, confident of life values, education, social status, and general social norms and rules, other psychological aspects of the subject of reflection. In addition, the importance of acquiring the circumstances that have not yet occurred, but may occur: certain developments in the legal field (for example, the adoption of laws and other legal acts, change of government, rallies, protests, etc.) in the economy (growth or falling prices, in exchange rates, etc.) and more. Thus, the triad formed the subject of reflection, "I know – I understand – I want to know" on which emerging objective effect on the real estate market.

Despite the deemed sufficiency objective information that occurs on the market, the occurrence of reflection effects include:

- spontaneous actions of economic agents (transient situation on the real estate market);
- knowledge of the lack of transparency in the information base property;
- knowledge of asymmetric information on the real estate market (some entities have access to complete information, others are deprived of such opportunities);
- inability unambiguous assessment of events occurring in the real estate market;
- limited authority in deciding certain economic agents.

It should be noted that the asymmetry of information on the real estate market is growing with the approach to phase coherence. At this time there is a combination of extremely strong expressions

of social consciousness and the fundamental assumptions that results in structural changes of price trend.

In contrast, phase coherence spontaneous action of economic agents is in the phase of a random walk that substantially corresponds to a situation where all (including representatives of various groups), investors confused, random decision, despite the collective opinion. This situation usually occurs directly during the recession processes immediately after a sharp decline.

When you exit from this state of the market is beginning to public rational thought, leading count to phase unstable transition that leads to the impossibility of an unambiguous assessment of events taking place at the real estate market. Then, the bundle market occurs; its distribution to groups and investors has different horizons (phase chaotic market).

Given the information presented factors reflection real estate market is an important determinant of cultivation of intellectual and moral institutions (for awareness about economic agents increase the quality of decisions made in the real estate market, improving the habits and morals).

In order to predict the outcome of reflection of information on the real estate market is not sufficient merely highlight features that are inherent to this phenomenon. It is necessary to go through a long and complicated process – the development and implementation of reflection information models. There is a need for reflection modeling information to identify impacts and relationships between them followed by their quantitative assessment. Among the methods that should be used for information modeling reflection, there is the cognitive modeling methodology that allow analyzing the influence of subjective factors and psychological characteristics of economic agents on objective indicators, including the dynamics of prices on the real estate market. Constructing informative reflection cognitive model for property market includes three components: an inner contour real estate market, contour perception of the economic agent, real estate external circuit (Fig. 1).

Note that the speaker volume of transactions in the real estate market is directly dependent on risk appetite because the more economic agents prefer risk (including the risk of investment), the more transactions conclude on the market. The efficiency of decision-making in the market real estate is directly proportional to the highest level of education affect economic agents transparency of information in the country and the quality of the legal framework. Accordingly, the better is degree of market transparency and higher quality information and legal environment in the country, the higher is the decisions efficiency in the market.

There is also an inverse relationship between the efficiency of decision-making in real estate and risk appetite economic agent, so the more economic agents prefer risk, and the less effective decisions they take.

Factors that belong to the external circuit (the state of the economy, transparency of information in the country, the quality of the legal framework) are directly related, and reinforce its influence each other.

The inner contour real estate market (to which factors are dynamic price and volume of transactions, quality of infrastructure, real estate and efficiency of decision-making on it) is stabilizing, as the correlation factors that belonged to it, there is

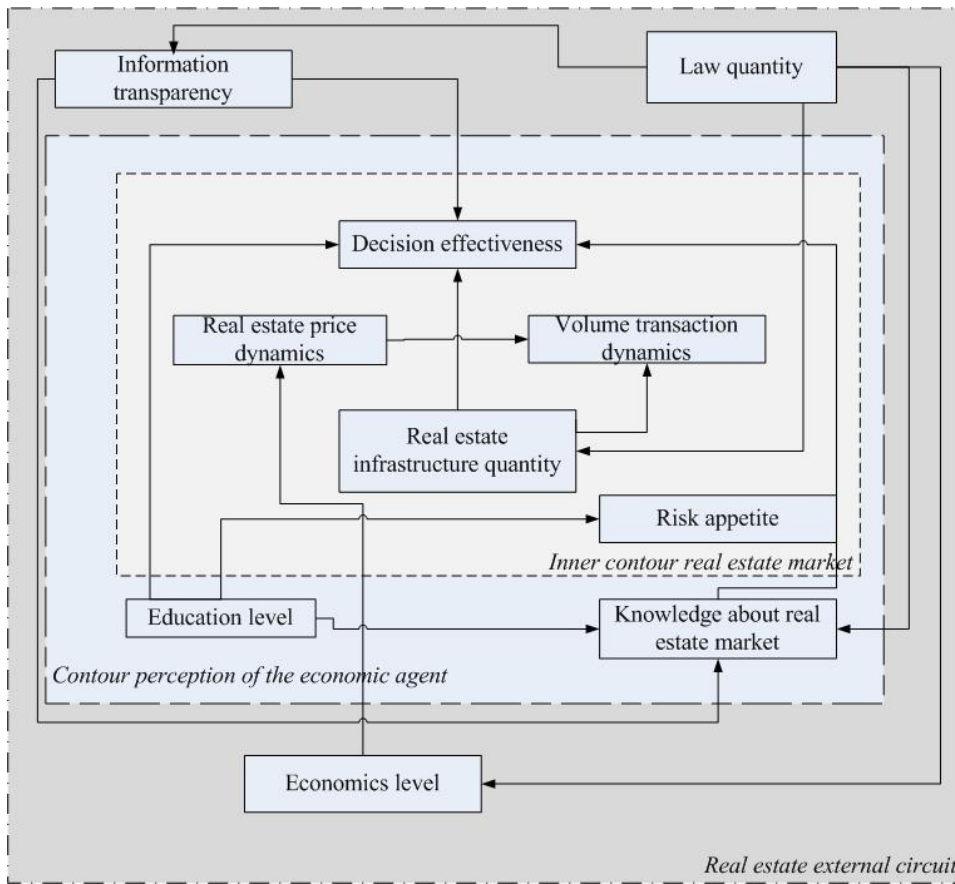


Fig. 1. Cognitive model of economic agent reflections information on real estate market

a positive (especially between quality infrastructure and efficiency solutions) and negative (between the dynamics of transactions volume and the effectiveness of decisions).

The obvious thing is that the dynamics of real estate prices none of these factors carries decisive influence, and can only adjust the current trend dynamics of real estate prices. To confirm this thesis will explore the characteristics of the column where vertices (variables cognitive model); and arcs (relationship between the variables of cognitive model) are making the cognitive model as cognitive map (Fig. 2).

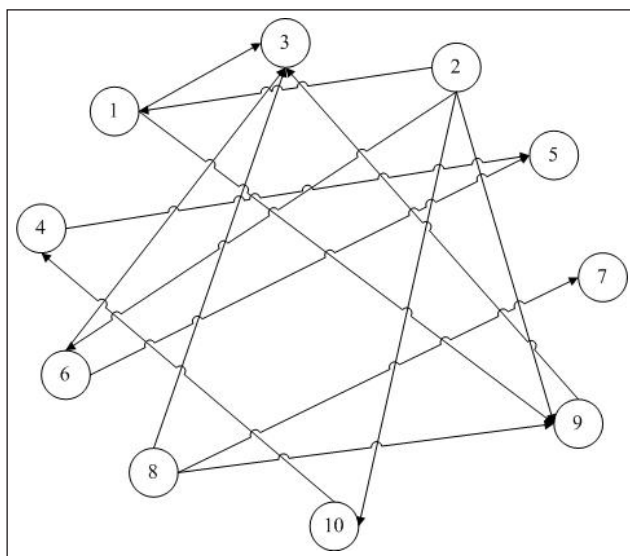


Fig. 2. Cognitive map of the economic information agent reflection for real estate market

Graf, which is presented in Fig. 2, is incomplete logical oriented non flat heterogeneous. Heterogeneity (heterogeneity) column indicates that cognitive model variables exert different effects on the dynamics of property prices. Characteristics of vertices (variables cognitive model) are presented in table 1.

Table 1
Characteristics of vertices (cognitive map)

Characteristic Number	The Vertices Essence	Characteristic Level
1	Transparency of information in the country	2
2	The quality of the legal framework	4
3	Efficiency solutions	0
4	Dynamics of prices on real estate	1
5	Dynamics of transactions in the real estate market	0
6	The quality of infrastructure, real estate market	2
7	The tendency to take risks (economic agent)	0
8	Education level (economic agent)	3
9	Knowledge in the field of real estate market (economic agent)	1
10	State of the economy	1

Definition and summarizing the main characteristics of the column (cognitive maps) are presented in the table 2.

Table 2

Main graph (cognitive map) characteristics

Characteristics Count	The Value of Properties	The Characteristic Essence
Radius Count	1	The presence of direct influence between the variables of cognitive models
The diameter of the column	Unable to determine the (lack of opportunities to get some other peaks)	The lack of relationships between some variables models
chromatic number	4	Number of the most significant variables of the model (variables that have the greatest degree)
Peripheral top (hanging)	Top 7	In sailing variable, which corresponds to the peak, appears during phase coherent situational market
Count Density	3	Expressions of direct influence between variable models

For reflection, a special type of knowledge, there are several consequences of the process of development of the situation. Each set of characteristics derives from the individual that participates in the reflection and phase of the real estate market. For example, phase coherent approach to market reinforces the reflection of economic agents, so that there are structural changes in the dynamics of prices and volume of transactions. During the phase of a random walk and unstable transition investors confuse, so make decisions are more spontaneous than intentionally.

Also significant fact is the content and tasks facing the person who decides on the real estate market. First of all, identify existing interdependencies, causal relationships in it, associations, unique, values time factors and circumstances, events and phenomena. In addition, a comprehensive study of the financial market usually provides its classification (or clustering) of objects and classes. While analyzing the real estate market is important to have an idea of the number of real estate types for various characteristics, and the number of states that market. It is also necessary to predict the course of events processes and trends of such complex dynamic economic system as the real estate market. To this end, appropriate use of the economic and mathematical tools that would take into account all the peculiarities of a given system and successfully cope with the task. In addition, it is essential to be able to extract information from the weakly-formalized data that exist in the system and beyond. This systematic approach is inherent data mining.

A significant contribution to the development of methods of data mining have made foreign and domestic scientists, particularly Zadeh, Dubois, Prado, Kofman. Improving methods of decision-making in the economy based on the methods of data mining carry Matviichuk, Nedosekin, Orlovsky, Shtovba. Comprehensive analysis of the real estate market includes the following components:

1) the collection, storage and processing of the information available. During this phase, all data contained in the system and outside it is necessary to collect and analyze the presence of "emissions" and the original errors, to alter information that you can analyze known, including, and new methods;

2) direct analysis, which includes operational and intellectual;

3) preparation of the analysis of received information in an acceptable form for the adequate perception of potential consumers for adoption on the basis of effective solutions.

In the real estate market information collection is mainly through private (such that real estate agents) and government agencies (including Bureau of Technical Inventory (BTI) – Municipal property company which carries out technical inventory of real estate and property evaluation and accounting. A real estate agency receives information about:

1) the amount of demand and supply of real property;

2) corridors prices of supply and demand;

3) the volume and prices of real estate transactions;

4) the "quality" of real estate, i.e. information about residential and commercial properties, the state of each of the separate properties (the presence of these appliances, balconies and prestige areas, etc.).

Based on the data available real estate agencies by using a sufficiently powerful mathematical tool can be concluded about the structure of the real estate market, namely the value of commercial and residential real estate; trends in the volume of transactions and property prices, changes in purchasing power, business activity in the country and the region and so on. Furthermore, comparing similar data in different regions may receive the classification of regional property markets, identify their characteristics.

The information contained in databases BTI is more quantitative. In particular, it contains information on the scope and structure of residential and commercial real estate funds of their owners (in terms of public and private sector). The information from data warehouses singled Bureau of Technical Inventory can be used to classify the market. In addition, comparing data from BTI and real estate agencies may perform factor analysis, namely, analysis of factors (events, events, etc.) that affect the structure of the market.

Solving the tasks on the basis of the information available it is advisable through data mining tools, which include all known development of mathematical modeling and information technologies. Directly it is used statistical (including correlation and regression analysis), methods of fuzzy logic, neural networks, genetic algorithms, decision trees, graph theory, and others. Indirectly involve methods of linear algebra, mathematical analysis and classical discrete mathematics and others. In addition, data mining must include information technologies, such as operational data analysis (On – Line Analytical Processing, or OLAP) and operations with databases. At present there is no clear classification methods in terms of their membership of a predictive analysis, because in fact they believe any methods to obtain valuable to review information about the economic system that will take effective decisions on management. Therefore, the present methods mathematical modeling and information technologies that relate to data mining and research are important for the real estate market (table 3).

Thus, analysis of table 3 gives an opportunity to develop an algorithm of data mining real estate market (table 4). In the first stage of the algorithm there is analysis of available data and clearing them of errors, including those committed by a

Table 3

Features techniques of data mining real estate market

Number	Methods of data mining	Features (including flaws) methods	Distressed properties on the real estate market research	Research Objectives real estate market, which can be solved by using this method
1	Statistical, regression-correlation analysis	Used only formalized data	Uncertainty (fuzzy factors affecting the dynamics of prices)	The analysis of interdependencies, causation, associations, unique, values time factors and circumstances, events and phenomena
2	Decision Tree		Nonlinearity (indirect the impact of certain factors on the dynamics of property prices)	Classification, clustering, data visualization
3	Methods of Fuzzy Logic	Can be used in the presence of qualitative data	The uncertainty (imperfect information, ambiguity in the findings and assessments of experts)	Classification, clustering, association analysis, unique, values time factors and circumstances, events and phenomena, data visualization
4	Neural networks	Require significant time and effort of individual settings	Asymmetry (difference in the reactions of market participants in the events market in strength and reaction time lag)	Classification, clustering, forecasting the dynamics of the property market, data visualization
5	Genetic algorithms		Instability (dynamic conditions and objectives of internal and external environment)	Forecasting the dynamics of the property market
6	Databases (data warehouse)	The structure of the method largely depends on the person who makes the decision; largely dependent on technical support (hardware)	Massiveness (presence of a significant volume of disparate data)	Data storage
7	OLAP – technology			Storage and operational analysis

Table 4

Data mining algorithm for the real estate market

Number	Step algorithm	The method used at this stage	The information used at this stage	Result phase
1	Data collection and their primary processing	Statistical, regression-correlation analysis	Data from real estate agencies, BTI, the State Committee of Statistics of Ukraine, other statistical information	Clearing raw data from the "emissions" and technical errors; interdependencies, causation, associations, unique, values time factors and circumstances, events and phenomena
2	Storing the required information and simple operation with them (statistical analysis, respond to inquiries, etc.)	Databases and OLAP – technology	Pure information after this stage	The database with the necessary statistical information
3	The classification / clustering property market	The decision making trees, fuzzy logic and neural nets methods	Information obtained in the previous step	Classification of real estate by type (residential, commercial); kind (primary, secondary); state of the object (for the middle class, luxury, etc.); regional clustering feature on the real estate market and other regional markets
4	Analysis of the current state of the property market as a whole and each of the classes (clusters) separately	Fuzzy logic methods	Data from real estate agencies, BTI, the State Statistics Committee of Ukraine, other statistical information	The definition phase of the real estate market on the basis of coherent market hypothesis
5	Predicting the dynamics of the real estate market	Genetic algorithms, the hybrid approach	Information obtained in the previous step and retrospective statistical information	A forecast of the real estate market (including the volume of transactions, the price of real estate, infrastructure, real estate volume, etc.)
6	Decision-making in the property market	The decision making trees, fuzzy logic and neural nets methods	Information obtained in step 3–5	Strategy on the behavior of the real estate market (the decision to purchase – selling real estate, etc.)

person while creating information databases (data transformed into information). At the second phase it is important to create a database that would allow quick and easy access to available information. The results of the classification or clustering further stages are getting the classes for the real estate market by type (residential, commercial); kind (primary, secondary); state of the object (for the middle class, luxury, etc.); regional clustering feature on the real estate market and other regional markets;

current state of the property market as a whole and each of the classes (clusters) separately with regard to coherent market hypothesis, dynamics of the real estate market; and so on. As for regional clustering data mining is especially important, because active development of the real estate market is a prerequisite for economy's sustainable development in general and region development in particular. It is known that Ukraine real estate market is regionally stratified. Proof of this is proactive in recent

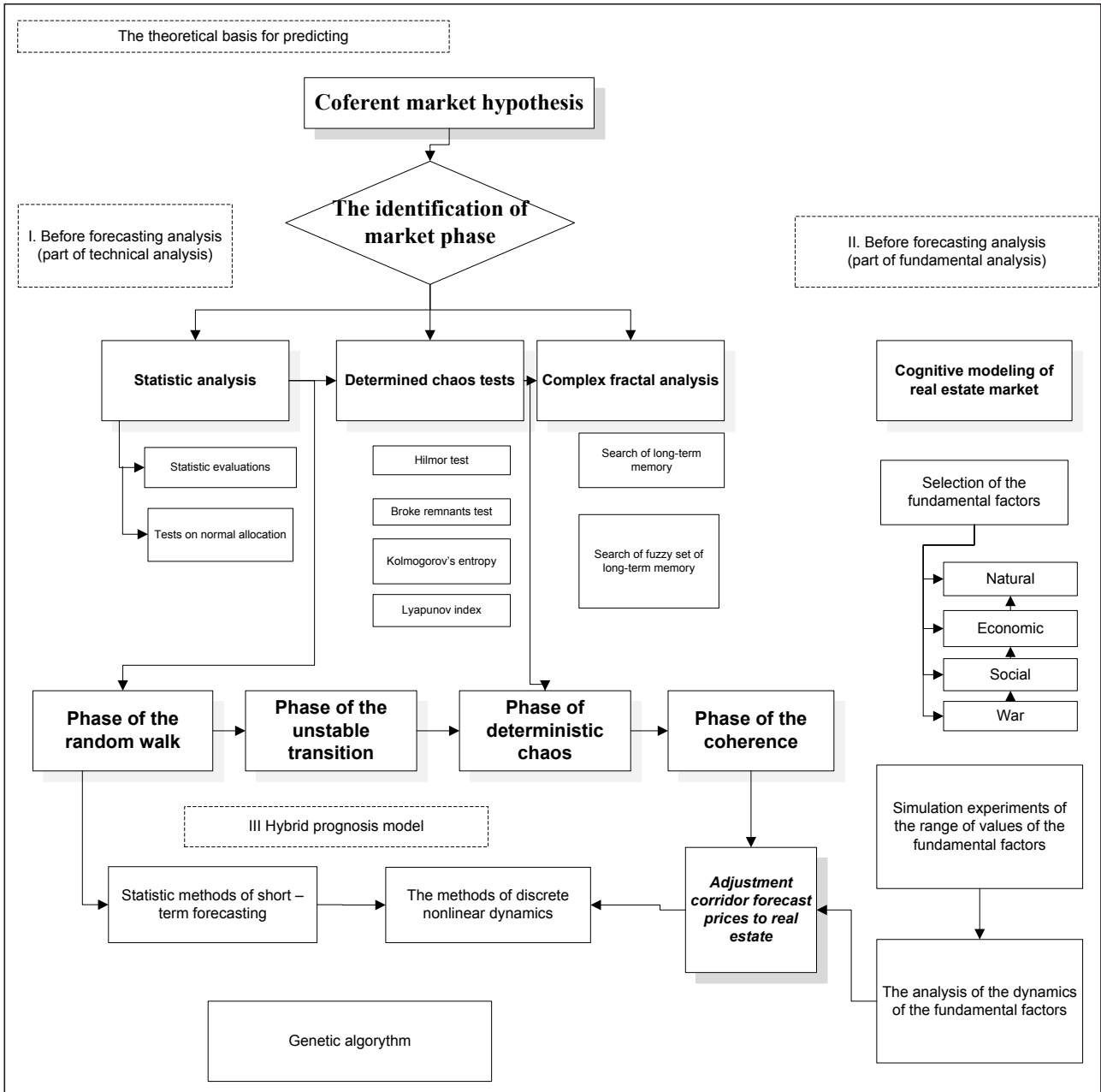


Fig. 3. General scheme of an innovative approach to forecast the dynamics of the price of the real estate market

years the growth rate of housing prices compared to the rate of income growth and the volume of housing in some cities and stagnant real estate market in others. Consequence of the uneven development of the real estate market across the country is the difficulty of obtaining an accurate prediction of the dynamics for ineffectiveness of decisions made in the real estate market (both social and investment). Therefore the before forecasting analysis of the real estate character dynamics is necessary for quality prediction of price behaviour in regional aspects.

We consider the state of real estate market as a full event space $T = \{Eq\}$, where E_1 – phase random walk, E_2 – unstable phase transition, E_3 – phase chaotic market, E_4 – phase coherence. Consider them more:

1) random walk phase corresponds to the situation when individual investors make decisions under the influence of some random factors regardless of the other investors, that there is no collective decision. This may occur during recession processes, in particular after the acute recession;

2) phase transition corresponds to an unstable situation, when deciding gradually begins to form (or break down) public is expected to rational thought;

3) during the chaotic phase (or fractal) market oriented investor sentiment group found that match their preferences regarding investment horizon;

4) in the coherence phase there is a combination of group awareness and a strong manifestation of the fundamental factors causing the observed significant change of trend of price changes.

For example, let's propose a system for forecasting the overall scheme is shown in Fig. 3 and implementing innovative approach to forecasting the price of the real estate market. Forecasting system consists of three blocks of tools:

I block – implements of beforeforecasting analysis, which is the study of nature (stochastic, deterministic, fractal or chaotic) dynamics and retrospective identification of the current state of the market (considered as a component of technical analysis in terms of time series analysis);

II block – implements of beforeforecasting analysis, which is to study the factors influencing the type of speakers in retrospect and identify their current status (considered as a fundamental component analysis);

III block – is a set of forecasting methods, elected according to the type of identifiable phase of the market.

In **block I** we explore the nature of time series based on statistical analysis (calculation of the estimates of statistical characteristics levels of the time series as a random variable, the analysis of species distribution density function), tests for deterministic chaos (Gilmore test, the Broc test of remains, the Kolmogorov entropy calculation and Lyapunov characteristic) and complex fractal analysis, which contains methods normalized magnitude Herst (*R/S-analysis*) and method of sequential *R/S-analysis* (determining whether long-term memory and characteristics of fuzzy set long-term memory).

As for improving the accuracy of forecasting in the forecasting systems includes **block II**, the result of which is the study of quantitative and qualitative impact of fundamental factors on the dynamics of market prices of real estate.

Block III forecasting system directly represents a set of forecasting methods which are chosen depending on the type of identifiable phase of the market. As noted above, for the first two phases is appropriate to use and inclusion of known statistical extrapolation methods. For fractal market phase based on discrete data type of forecasting is a necessary tool model discrete nonlinear dynamics. To take into account the conditions of instability, nonlinearity and uncertainty that are characteristic of modern markets, forecast models are built in block III, based on a hybrid approach. Hybrid approach is one of the leading destinations currently in the construction of intelligent systems. Hybridization is an integration of methods and techniques at a deep level, where different

blocks of implementing a single method of solving intellectual problems and interact. The deep level of association involves the creation of new methods that use the basic concepts incompatible methods.

So as a result it was found that data mining allows you to apply a systematic approach to research real estate market. A further focus of research may be the creation of information technology, which would be combined topical issues of improvement of the register of real estate, predicting the dynamics of real estate prices, and technology of the decision making support.

Conclusion. Thus, the result of reflection can be measured quantitatively. It is the dynamics of prices and volume of transactions (a consequence of the presence of group sentiment and fundamental market shift), i.e. the difference between the price dynamics during the phase random walk, unstable transition and phase coherent market. It is significant shifts in market dynamics that occur due to the formation of group consciousness, can be considered a manifestation of reflection of the market.

So, in the study of information reflection property market found that the process of reflection associated with the phases of the real estate market by market hypothesis coherent. It was built cognitive model based on the cognitive map – count information reflection real estate market, which includes the following, as the dynamics of prices for real estate, volume of transactions in the real estate market, the quality of market infrastructure, the effectiveness of decision-making in the real estate market, the tendency of market risk, the level of education of economic agents, transparency of information in the country, knowledge of the market in real estate, the state of the economy and the quality of the legal framework. They were the main characteristics of the column (cognitive maps). Areas for future research can be a complex analysis of information graph reflection and analysis of real estate market based on it.

References

1. Kramer X.H., Kaiser T.B., Schmidt S.E., Davidson J.E. and Lefebvre V.A. (2003) "From Prediction to Reflexive Control", *Reflexive Processes and Control*, Moscow, Institute of Psychology RAS, Volume 2, P. 86–103.
2. Lepa R.N. (2006) *Situation Mechanism Solutions Preparation and Adoption in the Enterprise: Methodology, Models and Methods*, Donetsk, Yugo-Vostok Ltd.
3. Soros G. (2001) *Alchemy Finance*, Moscow, INFRA-M.
4. Lepa R.N. (2012) *Models of reflective management in economy*, Donetsk, National Academy of Sciences of Ukraine.
5. Shapovalova V.O. and Maksyshko N.K. (2012) "Real estate as an object of economic analysis and mathematical modeling", *Efficient Economy*, Volume 3 [Electronic Resource]. – The Access Mode : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=976>.
6. Shapovalova V.O. and Maksyshko N.K. (2012) "The use of cognitive modeling for analysis and operation of real estate", *Journal of East Ukrainian National University*, Volume 10 (181), P. 232–237.
7. Hodgson Geoffrey M. (2000) "What is the essence of institutional economics?", *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, Issue 2, P. 18–30.
8. Ash S. (2009) *Financial market: teach. guidances*, Kyiv, Center of educational literature.
9. Shapovalova V.O. and Maksyshko N.K. (2013) "The analysis of the property market Ukraine in view of the financial market theories", *Problems of Economics*, Volume 3, P. 31–39.

Біленко В. О.

Запорізький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ РЕФЛЕКСІЇ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЗАСОБІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ

Резюме

Аналізуються особливості відображення на ринку нерухомості. Досліджено причини відображення інформації на ринку. Визначено чинники, що викликають інформаційну рефлексію на ринку нерухомості, а також взаємозв'язок між ними. Побудовано когнітивну модель інформаційної рефлексії на ринку нерухомості. Запропоновано когнітивну модель ринку нерухомості. Зроблено огляд методів пошуку даних, що використовуються для вивчення фінансових ринків, включаючи ринок нерухомості. Проаналізовано особливості ринку нерухомості, які вимагають використання методів інтелектуального аналізу даних.

Запропоновано алгоритм інтелектуального аналізу даних ринку нерухомості. На основі розгляду узгодженої ринкової гіпотези ринку нерухомості в Україні наведено метод визначення відповідної фази.

Ключові слова: рефлексія, нерухомість, невизначеність, прийняття рішень, когнітивна модель, інтелектуальний аналіз даних.

Биленко В. А.

Запорожский национальный университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕФЛЕКСИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

Резюме

Анализируются особенности отражения на рынке недвижимости. Исследованы причины отображения информации на рынке. Определены факторы, вызывающие информационную рефлексию на рынке недвижимости, а также взаимосвязь между ними. Построена когнитивная модель информационной рефлексии на рынке недвижимости. Предложена когнитивная модель рынка недвижимости. Сделан обзор методов поиска данных, используемых для изучения финансовых рынков, включая рынок недвижимости. Проанализированы особенности рынка недвижимости, которые требуют использования методов интеллектуального анализа данных. Предложен алгоритм интеллектуального анализа данных рынка недвижимости. На основе рассмотрения согласованной рыночной гипотезы рынка недвижимости в Украине приведен метод определения соответствующей фазы.

Ключевые слова: рефлексия, недвижимость, неопределенность, принятие решений, когнитивная модель, интеллектуальный анализ данных.

УДК 313.42

Воронин А. В.

Железнякова Э. Ю.

Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця

УСТОЙЧИВОСТЬ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

Исследована модель олигополистического рынка с произвольным количеством фирм – участниц рыночного взаимодействия. Выполнен анализ структурной устойчивости модели. Приведены примеры с одношаговым сосредоточенным отставанием и распределенным в геометрической прогрессии запаздыванием. Соответствующие результаты проиллюстрированы графиками переходных процессов объемов выпуска продукции для различного количества фирм на рынке.

Ключевые слова: олигополия, распределенное запаздывание, устойчивость, экономическая динамика, положение равновесия.

Постановка проблемы. По своей природе олигополия является достаточно распространенной формой рыночной организации. Олигополистическими отраслями можно считать металлургию, нефтехимию, автомобильную промышленность, производство компьютерной техники и средств связи и т. д. Функционирование олигополистической фирмы подразумевает процедуры принятия решений об объеме производства, ценовой политике и стратегии инвестирования в условиях конкуренции. Соответствующие экономические расчеты имеют комплексный характер. Это означает, что управленческие действия каждой фирмы ориентированы на поведение своих конкурентов. Все это, в свою очередь, определяет сложную структуру взаимодействия всех участников олигополистического рынка как динамический процесс, протекающий во времени.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах [1–5] рассмотрены традиционные подходы, ориентированные на максимизацию прибыли каждой из фирм – участниц рынка с учетом одношагового запаздывания во времени. Необходимо отметить ограниченность указанной методологии, существенно влияющей на устойчивость переходных процессов в исследуемых системах экономической динамики.

Цель статьи заключается в анализе устойчивости математической модели олигополи-

стического рынка с учетом эффекта последействия, обусловленного наличием распределенных запаздываний различного типа.

Изложение основного материала исследования. Базовый принцип построения математической модели состоит в нахождении такого объема выпуска продукции для каждой фирмы, который обеспечивал бы максимальную прибыль. Допустим, что на олигополистическом рынке присутствуют m фирм с соответствующими объемами $q_1, q_2, \dots, q_i, \dots, q_m$. При этом доход каждой фирмы R_i равен цене товара P_i , умноженной на объем реализованной продукции: $R_i = P_i \cdot q_i$. Существующие издержки производства у каждой из фирм C_i также являются функциями от объема выпуска q_i , то есть $C_i = C_i(q_i)$, $i = \overline{1, m}$. Прибыль фирмы π_i есть разница между доходом и издержками: $\pi_i = R_i - C_i$, $i = \overline{1, m}$.

Предположим, что цена $P_i = A - \sum_{i=1}^m q_i$, где $A = const$ и затраты $C_i = B \cdot q_i$ для всех фирм одинаковы. Здесь $B = const$ – постоянная величина предельных издержек. Такие допущения могут иметь место в положении равновесия (статика) олигополистического рынка.

Выражение для прибыли π_i имеет вид:

$$\pi_i = \left(A - \sum_{i=1}^m q_i \right) \cdot q_i - B \cdot q_i, \quad i = \overline{1, m}. \quad (1)$$

Максимизация прибыли π_i дает условие равенства предельного дохода предельным издержкам, то есть

$$\frac{\partial \pi_i}{\partial q_i} = 0 \text{ или } A - 2q_i - \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j = B, \quad i = \overline{1, m}. \quad (2)$$

Данная система m линейных алгебраических уравнений с m неизвестными $q_1, q_2, \dots, q_i, \dots, q_m$ имеет очевидное решение:

$$q_i^* = \frac{A - B}{m + 1}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (3)$$

Так как все q_i^* положительны, то необходимо выполнение условия $A > B$.

В последующем изложении при построении различных версий динамической модели олигополистического рынка будет выполнен анализ устойчивости рассмотренного выше равновесного положения.

Допустим, что каждая фирма при формировании цены единицы продукции ориентируется на свой объем выпуска в текущий момент времени n и на объем выпуска продукции конкурирующими фирмами в предшествующий момент времени $(n - 1)$, то есть

$$P_i = A - q_i(n) - \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j(n - 1), \quad i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

В таком случае прибыль π_i может быть вычислена по формуле:

$$\pi_i(n) = \left(A - q_i(n) - \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j(n - 1) \right) \cdot q_i(n) - B \cdot q_i(n). \quad (5)$$

Используя необходимое условие экстремума $\frac{\partial \pi_i}{\partial q_i}$ будем иметь:

$$q_i(n) + \frac{1}{2} \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j(n - 1) = \frac{A - B}{2}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Если выражения (6) дополнить начальными условиями $q_i(0)$, то получим систему линейных разностных уравнений для неизвестных $q_i(n)$. Для получения решения системы уравнений (6) с соответствующими начальными условиями применим дискретное преобразование Лапласа (Z -преобразование), то есть $q_i(z) = \sum_{k=0}^{\infty} \frac{q_i(n)}{z^k}$.

С учетом свойств Z - преобразования уравнения (6) преобразуются к виду:

$$z \cdot q_i(z) - z \cdot q_i(0) + \frac{1}{2} \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j(z) = \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1}. \quad (7)$$

Представим уравнения (7) в матричной форме:

$$\begin{pmatrix} z & \frac{1}{2} & \dots & \frac{1}{2} \\ \frac{1}{2} & z & \dots & \frac{1}{2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{1}{2} & \frac{1}{2} & \dots & z \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_1(0) \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_2(0) \\ \dots \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_m(0) \end{pmatrix}. \quad (8)$$

С формальной точки зрения решение (8) запишется в виде:

$$\begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} z & \frac{1}{2} & \dots & \frac{1}{2} \\ \frac{1}{2} & z & \dots & \frac{1}{2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{1}{2} & \frac{1}{2} & \dots & z \end{pmatrix}^{-1} \begin{pmatrix} \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_1(0) \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_2(0) \\ \dots \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_m(0) \end{pmatrix}. \quad (9)$$

Иначе говоря, проблема поиска решения (9) сводится к нахождению обратной матрицы размера $m \times n$.

Для достижения данной цели воспользуемся результатом для квадратной матрицы более общего вида (10), где b, c – заданные действительные числа, m – размерность квадратной матрицы.

$$\begin{pmatrix} b & c & \dots & c \\ c & b & \dots & c \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c & c & \dots & b \end{pmatrix} = \frac{1}{(b + (m - 1)c)(b - c)}. \quad (10)$$

$$\cdot \begin{pmatrix} b + (m - 2)c & -c & \dots & -c \\ -c & b + (m - 2)c & \dots & -c \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -c & -c & \dots & b + (m - 2)c \end{pmatrix}, \quad (10)$$

Полагая $b = z, c = \frac{1}{2}$ с учетом (10) получим решение (9) в матричной форме:

$$\begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} z + \frac{m - 2}{2} & -\frac{1}{2} & \dots & -\frac{1}{2} \\ -\frac{1}{2} & z + \frac{m - 2}{2} & \dots & -\frac{1}{2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -\frac{1}{2} & -\frac{1}{2} & \dots & z + \frac{m - 2}{2} \end{pmatrix} \times$$

$$\begin{pmatrix} \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_1(0) \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_2(0) \\ \dots \\ \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{z - 1} + z \cdot q_m(0) \end{pmatrix} \times \frac{1}{\left(z + \frac{m - 1}{2} \right) \left(z - \frac{1}{2} \right)}. \quad (11)$$

Учитывая специфику матричной структуры решения (11), можно представить явное выражение для каждой из величин $q_i(z), i = \overline{1, m}$:

$$q_i(z) = \frac{A - B}{2} \cdot \frac{z}{\left(z - \frac{1 - m}{2} \right) (z - 1)} - \frac{1}{2} \frac{\left(\sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^m q_j(0) \right) \cdot z}{\left(z - \frac{1 - m}{2} \right) \left(z - \frac{1}{2} \right)} + \frac{z}{z - \frac{1}{2}} q_i(0). \quad (12)$$

Обозначим суммарный объем выпуска продукции всеми фирмами в начальный момент времени как $Q_0 = \sum_{j=1}^m q_j(0)$ и, выполнив тождественные преобразования, получим:

$$q_i(z) = \frac{A - B}{m + 1} \cdot \frac{z}{z - 1} + \left(\frac{Q_0}{m} - \frac{A - B}{m + 1} \right) \cdot \frac{z}{z - \frac{1 - m}{2}} + \left(q_i(0) - \frac{Q_0}{m} \right) \cdot \frac{z}{z - \frac{1}{2}}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (13)$$

Назовем величину $q_0 = \frac{Q_0}{m}$ средним значением начальных объемов выпуска для всех фирм и вспомним с учетом (3), что $q^* = q_i^* = \frac{A - B}{m + 1}$ есть равновесный объем выпуска для каждой фирмы.

Тогда (13) запишется в виде:

$$q_i(z) = q^* \cdot \frac{z}{z - 1} + (q_0 - q^*) \cdot \frac{z}{z - \frac{1 - m}{2}} + (q_i(0) - q_0) \cdot \frac{z}{z - \frac{1}{2}}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (14)$$

С помощью обратного Z – преобразования нетрудно найти явную формулу для оригинала $q_i(n)$:

$$q_i(n) = q^* + (q_0 - q^*) \cdot \left(\frac{1-m}{2}\right)^n + (q_i(0) - q_0) \cdot \left(\frac{1}{2}\right)^n, i = \overline{1, m}. \quad (15)$$

Выражение (15) допускает достаточно простую трактовку динамического процесса объема выпуска продукции для каждого участника олигополистического рынка. Первое слагаемое представления (15) есть равновесное значение объема выпуска продукции, одинаковое для всех фирм. Второе слагаемое характеризует динамику отклонения среднего для всех участников рынка начального объема выпуска от равновесного значения. Третье слагаемое иллюстрирует индивидуальное отличие начального объема выпуска каждой фирмы от среднего начального объема, которое с течением времени затухает в геометрической прогрессии со знаменателем $1/2$.

Устойчивость равновесного объема выпуска q^* однозначно определяется поведенческими свойствами второго слагаемого, а именно последовательностью $\left(\frac{1-m}{2}\right)^n$.

Очевидно, что при $m = 2$ данная последовательность имеет вид $(-1/2)^n$ и демонстрирует затухающие осцилляции. При этом q^* есть устойчивое положение равновесия. При $m = 3$ можем наблюдать незатухающие колебания с постоянной амплитудой, генерируемые последовательностью $(-1)^n$. Если же $m \geq 4$, то будут иметь место колебания с растущей в геометрической прогрессии амплитудой, и q^* есть неустойчивое положение равновесного объема выпуска продукции каждой фирмой. Таким образом, в динамической модели олигополии с произвольным числом фирм – участниц рынка при наличии одношагового запаздывания асимптотическую устойчивость равновесного объема выпуска продукции демонстрирует только дуополистическая структура рынка ($m = 2$).

Рассмотрим несколько иную процедуру ценообразования на дуополистическом рынке с учетом распределенного запаздывания, то есть каждый из участников будет фиксировать объем выпуска продукции своего конкурента за все предшествующие моменты времени.

В таком случае выражения для цен P_1 и P_2 примут вид:

$$\begin{aligned} P_1 &= A - q_1(n) - \sum_{k=0}^{n-1} K_2(n-k-1)q_2(k), \\ P_2 &= A - q_2(n) - \sum_{k=0}^{n-1} K_1(n-k-1)q_1(k), \end{aligned} \quad (16)$$

где $K_1(l), K_2(l)$ – заданные функции.

Соответственно, формулы для вычисления прибылей π_1 и π_2 приобретают вид:

$$\begin{aligned} \pi_1(n) &= \left(A - q_1(n) - \sum_{k=0}^{n-1} K_2(n-k-1)q_2(k) \right) \cdot q_1(n) - B \cdot q_1(n), \\ \pi_2(n) &= \left(A - q_2(n) - \sum_{k=0}^{n-1} K_1(n-k-1)q_1(k) \right) \cdot q_2(n) - B \cdot q_2(n). \end{aligned} \quad (17)$$

Применяя необходимое условие существования экстремума, получаем:

$$\begin{aligned} 2q_1(n) + \sum_{k=0}^{n-1} K_2(n-k-1)q_2(k) &= A - B, \\ 2q_2(n) + \sum_{k=0}^{n-1} K_1(n-k-1)q_1(k) &= A - B. \end{aligned} \quad (18)$$

Система (18), которая является системой разностных уравнений вольтерровского типа для неизвестных $q_1(n)$ и $q_2(n)$, также может быть решена при помощи Z -преобразования. Не нарушая общности, предположим, что начальные условия отсутствуют, то есть $q_1(0) = q_2(0) = 0$.

Непосредственное применение к (18) дискретного преобразования Лапласа дает следующий результат:

$$\begin{aligned} 2z \cdot q_1(z) + K_2(z) \cdot q_2(z) &= (A - B) \cdot \frac{z^2}{z-1}, \\ K_1(z) \cdot q_1(z) + 2z \cdot q_2(z) &= (A - B) \cdot \frac{z^2}{z-1}. \end{aligned} \quad (19)$$

В матричной форме решение системы (19) запишется в виде:

$$\begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2z & K_2(z) \\ K_1(z) & 2z \end{pmatrix}^{-1} \cdot \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} \cdot (A - B) \cdot \frac{z^2}{z-1}. \quad (20)$$

Так как

$$\begin{pmatrix} 2z & K_2(z) \\ K_1(z) & 2z \end{pmatrix}^{-1} = \frac{1}{4z^2 - K_1(z) \cdot K_2(z)} \begin{pmatrix} 2z & -K_2(z) \\ -K_1(z) & 2z \end{pmatrix},$$

то

$$\begin{aligned} q_1(z) &= (A - B) \cdot \frac{z^2}{z-1} \cdot \frac{2z - K_2(z)}{4z^2 - K_1(z) \cdot K_2(z)}, \\ q_2(z) &= (A - B) \cdot \frac{z^2}{z-1} \cdot \frac{2z - K_1(z)}{4z^2 - K_1(z) \cdot K_2(z)}. \end{aligned} \quad (21)$$

Выражения для $q_1(z)$ и $q_2(z)$ в (21) являются достаточно общими, так как не конкретизирован явный вид $K_1(z)$ и $K_2(z)$.

В качестве примера выберем $K_1(z)$ и $K_2(z)$ в следующей форме:

$$K_1(z) = \frac{(1-a_1)z}{z-a_1} \text{ и } K_2(z) = \frac{(1-a_2)z}{z-a_2}, \quad (22)$$

где $a_1 > 0, a_2 < 1$.

Представления (22) есть не что иное, как дискретное преобразование последовательностей типа убывающих геометрических прогрессий со знаменателями a_1 и a_2 соответственно. Такое предположение означает, что так называемая «динамическая память» о предшествующих значениях объемов выпуска продукции конкурирующими фирмами ослабевает с постоянным типом, вообще говоря, различным для каждого из участников рынка.

Подставив (22) в (21), после очевидных алгебраических преобразований будем иметь:

$$\begin{aligned} q_1(z) &= \frac{A - B}{4} \cdot \frac{z}{z-1} \cdot \frac{(2z-1-a_2)(z-a_1)}{\left(z^2 - (a_1+a_2)z + \frac{1}{4}(3a_1a_2 + a_1 + a_2 - 1)\right)}, \\ q_2(z) &= \frac{A - B}{4} \cdot \frac{z}{z-1} \cdot \frac{(2z-1-a_1)(z-a_2)}{\left(z^2 - (a_1+a_2)z + \frac{1}{4}(3a_1a_2 + a_1 + a_2 - 1)\right)}. \end{aligned} \quad (23)$$

Устойчивость равновесных объемов выпуска продукции каждой из фирм определяется корнями уравнения

$$z^2 - (a_1 + a_2)z + \frac{1}{4}(3a_1a_2 + a_1 + a_2 - 1) = 0. \quad (24)$$

Для того чтобы $|z_{1,2}^*| < 1$, необходимо и достаточно выполнение условий на коэффициенты (24):

$$\begin{cases} 1+a_1+a_2+\frac{3a_1a_2+a_1+a_2-1}{4}>0, \\ 1-a_1-a_2+\frac{3a_1a_2+a_1+a_2-1}{4}>0, \end{cases}$$

что равносильно

$$\begin{cases} 3+5a_1+5a_2+3a_1a_2>0, \\ 3(1-a_1-a_2+a_1a_2)>0. \end{cases} \quad (25)$$

Очевидно, что (25) будет выполнено при условии $a_1 > 0, a_2 < 1$, что и было оговорено заранее.

Рассмотрим более общую модель олигополистического рынка с произвольным числом участников. Положим, что по аналогии с дуополией каждая из фирм в данный момент ориентируется на весь объем выпуска продукции остальными конкурирующими предприятиями за все более ранние временные периоды. В таком случае прибыль i -ой фирмы представима в виде:

$$\pi_i(n) = \left(A - q_i(n) + \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^m \sum_{k=0}^{n-1} K_j(n-k-1)q_j(k) \right) q_i(n) - B \cdot q_i(n), \quad i = \overline{1, m}. \quad (26)$$

где m – число фирм на рынке.

Необходимое условие для оптимума (26) дает следующее выражение:

$$2q_i(n) + \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^m \sum_{k=0}^{n-1} K_j(n-k-1)q_j(k) = A - B, \quad i = \overline{1, m}. \quad (27)$$

Система m уравнений (27) является системой разностных уравнений вольтерровского типа относительно неизвестных $q_i(n), i = \overline{1, m}$. Поэтому здесь, как и в случае дуополистического рынка, представляется уместным использование Z -преобразования. Не нарушая общности, будем полагать, что начальные условия имеют вид: $q_i(0) = \frac{A-B}{2}$. Тогда (27) преобразуется к виду:

$$2zq_i(z) + \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^m \sum_{k=0}^{n-1} K_j(z)q_j(z) = \frac{(A-B)z^2}{z-1}, \quad i = \overline{1, m}. \quad (28)$$

Систему (28) можно представить в матричной форме:

$$\begin{pmatrix} 2z & K_2(z) & \dots & K_m(z) \\ K_1(z) & 2z & \dots & K_m(z) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ K_1(z) & K_2(z) & \dots & 2z \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \dots \\ 1 \end{pmatrix} \cdot \frac{(A-B)z^2}{z-1} \quad (29)$$

и получить решение с учетом явного вида обратной матрицы.

Предположим, что все $K_i(z)$ равны между собой, т. е. $K_i(z) = K(z), i = \overline{1, m}$. Данное упрощение с учетом (10) дает точное решение для (29):

$$\begin{pmatrix} q_1(z) \\ q_2(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \frac{1}{(2z+(m-1)K(z))(2z-K(z))} \times \begin{pmatrix} 2z+(m-2)K(z) & -K(z) & \dots & -K(z) \\ -K(z) & 2z+(m-1)K(z) & \dots & K_m(z) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -K(z) & -K(z) & \dots & 2z+(m-2)K(z) \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \dots \\ 1 \end{pmatrix} \cdot \frac{(A-B)z^2}{z-1}. \quad (30)$$

Из выражения (30) видно, что все $q_i(z), i = \overline{1, m}$, будут равны между собой ($q_i(z) = q(z)$):

$$q(z) = \frac{A-B}{2z+(m-1)K(z)} \cdot \frac{z^2}{z-1}. \quad (31)$$

Располагая конкретным видом $K(z)$, с помощью обратного Z -преобразования нетрудно получить формулу для $q(n)$ и сделать выводы об устойчивости соответствующего положения равновесия.

Так, например, пусть $K(z) = \frac{(1-a)z}{z-a}$.

Это означает, что $K(z)$ есть Z -образ убывающей геометрической прогрессии со знаменателем a и при этом $0 < a < 1$.

Тогда с помощью (31) получим:

$$q(z) = \frac{A-B}{2} \cdot \frac{z(z-a)}{(z-1) \left(z - \left(1 - \frac{(m+1)(1-a)}{2} \right) \right)}. \quad (32)$$

Выполнив Z -преобразование, будем иметь решение $q(n)$ во временной области:

$$q(n) = \frac{A-B}{m+1} \cdot \left\{ 1 + \frac{m-1}{2} \cdot \left(1 - \frac{(m+1)(1-a)}{2} \right)^n \right\} \quad (33)$$

Для того чтобы положение равновесия $q^* = \frac{A-B}{m+1}$ было асимптотически устойчивым, необходимо, чтобы выполнилось условие

$$\left| 1 - \frac{(m+1)(1-a)}{2} \right| < 1. \quad (34)$$

Из (34) следует неравенство:

$$\frac{m-3}{m+1} < a < 1. \quad (35)$$

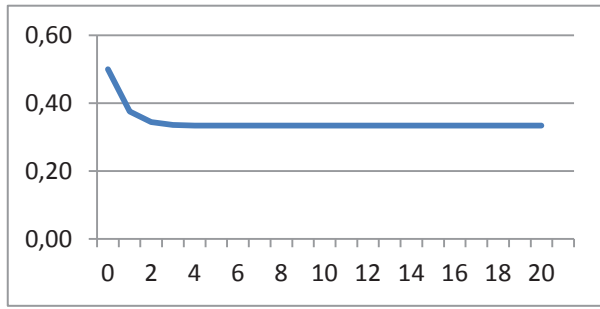
Очевидно, что для $m = 2$ и $m = 3$ равновесие q^* будет устойчивым для любого a из интервала $(0, 1)$. При $m = 4$ имеем $\frac{1}{5} < a < 1$, $m = 5$ соответствует

неравенство $\frac{1}{3} < a < 1$ и т. д. Однако нетрудно заметить, что для любого значения m всегда существует значение a , удовлетворяющее неравенству (35). Это гарантирует устойчивость равновесного объема выпуска продукции q^* . Таким образом, распределенное запаздывание играет роль своеобразного регулятора с соответствующим запасом устойчивости. Если сравнить решение (33) с аналогичным результатом для модели олигополии с однократным запаздыванием (15), то следует вывод о том, что (15) есть частный случай (33) при $a = 0$.

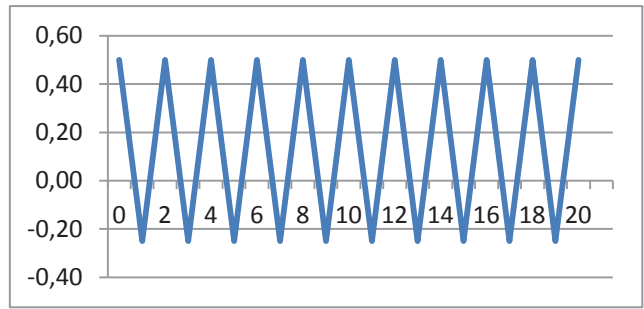
На рис. 1 представлены переходные процессы объемов выпуска продукции для различного количества фирм на олигополистическом рынке (параметр m) с разными знаменателями геометрической прогрессии (параметр).

Рассмотрим еще одну значимую разновидность олигополистического рынка с последовательной структурой взаимодействия между фирмами. Схематически данный объем представлен на рис. 2.

Функционирование такого рынка базируется на логике ценообразования зависимой от собственного выпуска продукции каждой из фирм, а также от объемов производства ближайших фирм-соседей с учетом эффекта последействия.



$m = 3, a = 1/2$



$m = 7, a = 1/2$

Рис. 1. Переходные процессы объема выпуска продукции для различного числа участников олигополистического рынка



Рис. 2. Последовательная структура олигополистического рынка

В данном случае выражения для прибыли имеют следующее представление:

$$\pi_1(n) = \left(A - q_1(n) + \sum_{k=0}^{n-1} K_2(n-k-1)q_2(k) \right) q_1(n) - B \cdot q_1(n),$$

$$\pi_l(n) = \left(A - \sum_{k=0}^{n-1} K_{l-1}(n-k-1)q_{l-1}(k) - q_l(n) - \sum_{k=0}^{n-1} K_{l+1}(n-k-1)q_{l+1}(k) \right) q_l(n) - B \cdot q_l(n),$$

$l = \overline{2, m-1}$

$$\pi_m(n) = \left(A - \sum_{k=0}^{n-1} K_{m-1}(n-k-1)q_{m-1}(k) - q_m(n) \right) q_m(n) - B \cdot q_m(n). \quad (36)$$

Условия оптимальности приводят к системе разностных уравнений:

$$2q_1(n) + \sum_{k=0}^{n-1} K_2(n-k-1)q_2(k) = A - B,$$

$$\sum_{k=0}^{n-1} K_{l-1}(n-k-1)q_{l-1}(k) + 2q_l(n) + \sum_{k=0}^{n-1} K_{l+1}(n-k-1)q_{l+1}(k) = A - B, \quad (37)$$

$l = \overline{2, m-1}$

$$\sum_{k=0}^{n-1} K_{m-1}(n-k-1)q_{m-1}(k) + 2q_m(n) = A - B.$$

Аналогично системе (27) выполним Z-преобразование для (37):

$$2zq_1(z) + K_2(z)q_2(z) = (A - B) \frac{z^2}{z-1},$$

$$K_{l-1}(z)q_{l-1}(z) + 2zq_l(z) + K_{l+1}(z)q_{l+1}(z) = (A - B) \frac{z^2}{z-1}, \quad (38)$$

$l = \overline{2, m-1}$

$$K_{m-1}(z)q_{m-1}(z) + 2zq_m(z) = (A - B) \frac{z^2}{z-1}.$$

Полагая в (38) все $K_l(z) = zK(z)$, $l = \overline{1, m}$ сформируем матричную структуру вида (39). Для выявления условий устойчивости положения равновесия системы (38) достаточно проанализировать свойства определителя матрицы в (39).

$$\begin{pmatrix} 2 & K(z) & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & K(z) & 2 & K(z) & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & \dots & \dots & K(z) & 2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} q_1(z) \\ \dots \\ q_l(z) \\ \dots \\ q_m(z) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ \dots \\ 1 \\ \dots \\ 1 \end{pmatrix} \cdot (A - B) \frac{z}{z-1}. \quad (39)$$

Пусть определитель Δ_m имеет форму:

$$\Delta_m(\lambda) = \begin{vmatrix} 2 - \lambda & k & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & k & 2 - \lambda & k & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & k & 2 - \lambda \end{vmatrix}. \quad (40)$$

Величина $\Delta_m(\lambda)$ удовлетворяет разностному уравнению:

$$\Delta_m(\lambda) = (2 - \lambda) \Delta_{m-1}(\lambda) - K^2 \Delta_{m-2}(\lambda).$$

Известно, что (40) – это классический определитель якобиевой матрицы, и из условия $\Delta_m(\lambda) = 0$ нетрудно получить:

$$\lambda_l = 2(1 - k \cdot \xi_l), \quad \xi_l = \frac{\cos \pi l}{m+1}, \quad l = \overline{1, m}. \quad (41)$$

Пусть $K(z) = \frac{1-a}{z-a}$, тогда $\lambda_l = 2 \left(1 - \frac{\xi_l(1-a)}{z-a} \right)$,

$$\text{или } \lambda_l = \frac{2(z-1 + (1-\xi_l)(1-a))}{z-a}. \quad (42)$$

Так как определитель $\Delta_m(\lambda)$ равен произведению собственных значений, то есть

$$\Delta_m(\lambda) = \prod_{l=1}^m \lambda_l, \text{ то } \Delta_m(\lambda) = \frac{2^m}{(z-a)^m} \prod_{l=1}^m (z-1 + (1-\xi_l)(1-a)).$$

Для устойчивости равновесия (38) требуется, чтобы величина $\gamma_l = 1 - (1 - \xi_l)(1 - a)$ удовлетворяла условию $|\gamma_l| < 1$.

Условие (43) заведомо выполнено, так как $\xi_l = \frac{\cos \pi l}{m+1}$, $l = \overline{1, m}$ всегда по модулю меньше единицы.

Выводы. В работе выполнен анализ структурной устойчивости модели олигополистического рынка с произвольным числом фирм – участник рыночного взаимодействия. Дискретные динамические модели олигополии были созданы с учетом характера запаздывания в механизмах конкуренции. Рассмотренные примеры содержат модели с одношаговым сосредоточенным отставанием и запаздыванием, распределенным в геометрической прогрессии. Соответствующие результаты проиллюстрированы графиками переходных процессов объемов выпуска продукции для различного числа фирм на рынке.

Список использованных источников:

1. Пиндайк Р. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рабинфельд ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 608 с.
2. Giancarlo Gandolfo. Economic Dynamics / Giancarlo Gandolfo. – Springer Science & Business Media, 1997. – 675 p.
3. Stachurski John. Economic dynamics: theory and computation / John Stachurski. – Cambridge, Mass. : MIT Press, 2009. – 367 p.
4. Structural modeling of oligopoly market under the nonlinear functions of demand and agents' costs / M.I. Geras'kin, A.G. Chkhartishvili // Automation and Remote Control. – February 2017. – Volume 78. – P. 332–348.
5. Game-theoretic models of an oligopoly market with nonlinear agent cost functions / M.I. Geras'kin, A.G. Chkhartishvili // Automation and Remote Control. – September 2017. – Volume 78. – P. 1631–1650.

Воронін А. В.

Желєзнякова Е. Ю.

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

СТІЙКІСТЬ ОЛІГОПОЛІСТИЧНОГО РИНКА

Резюме

Досліджено модель олігополістичного ринку з будь-якою кількістю фірм – учасниць ринкової взаємодії. Виконано аналіз структурної стійкості моделі. Наведено приклади з однокроковим зосередженим відставанням і розподіленим у геометричній прогресії запізненням. Відповідні результати проілюстровано графіками перехідних процесів обсягів випуску продукції для різної кількості фірм на ринку.

Ключові слова: олігополія, розподілене запізнення, стійкість, економічна динаміка, стан рівноваги.

Voronin A. V.

Zhelezniakova E. U.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

SUSTAINABILITY OF THE OLIGOPOLISTIC MARKET

Summary

The model of oligopolistic market with an random number of firms participating in market interaction is investigated. The structural stability of the model is analyzed.

Examples are given with a one-step concentrated lag and a delay distributed in a geometric progression. The corresponding results are illustrated by graphs of the transitional processes of output volumes for a different number of firms on the market.

Keywords: oligopoly, distributed delay, stability, economic dynamics, state of equilibrium.

НАШІ АВТОРИ

1. **Акименко Олена Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та аудиту Чернігівського національного технологічного університету
2. **Андрейченко Андрій Вадимович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
3. **Аталавей Вінстон Тімієре** – аспірант Сумського національного аграрного університету
4. **Бабич Тетяна Олегівна** – асистент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного університету імені Вадима Гетьмана
5. **Баланюк Максим Вікторович** – здобувач Львівського університету бізнесу та права
6. **Біленко Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету
7. **Біловол Раїса Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
8. **Бітюк Інна Миколаївна** – старший викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаського державного технологічного університету
9. **Близнюк Тетяна Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
10. **Бойко Світлана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
11. **Васильців Тарас Григорович** – доктор економічних наук, професор, заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень, м. Львів
12. **Вахлакова Вікторія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Донбаського державного технічного університету (м. Лисичанськ)
13. **Волкова Наталія Вікторівна** – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів
14. **Воронін Анатолій Віталійович** – кандидат технічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
15. **Вострякова Валентина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
16. **Галинська Юлія Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління Сумського державного університету
17. **Гинда Оксана Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ВПНЗ «Європейський університет», Львівська філія
18. **Гинда Стефанія Миколаївна** – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
19. **Горик-Чубатюк Марина Олександрівна** – асистент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Житомирського державного університету імені Івана Франка
20. **Горняк Ольга Василівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
21. **Грабар Ольга Іванівна** – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри інженерії програмного забезпечення Житомирського державного технологічного університету
22. **Григор'єв Геннадій Степанович** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет «Києво-Могилянська академія»
23. **Драган Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Білоцерківського національного аграрного університету
24. **Думікян Артур Камосевич** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
25. **Жарікова Олена Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національного університету біоресурсів і природокористування України
26. **Железнякова Еліна Юріївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
27. **Жолобецька Марина Борисівна** – аспірант Чернігівського національного технологічного університету
28. **Зализюк Вікторія Вікторівна** – студентка магістратури Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
29. **Зіньцьо Юлія Володимирівна** – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
30. **Кальницька Марина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної політики Ужгородського національного університету
31. **Климчук Марина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації та управління будівництвом Київського національного університету будівництва і архітектури
32. **Коблянська Інна Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Сумського національного аграрного університету

33. **Корнилюк Роман Васильович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
34. **Крючкова Наталія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
35. **Ніколаєв Юрій Олегович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
36. **Панова Тетяна Вікторівна** – магістр Університету митної справи та фінансів
37. **Пащенко Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Національного університету біоресурсів і природокористування України
38. **Петровська Аліна Сергіївна** – аспірант Чернігівського національного технологічного університету
39. **Породко Остап Юрійович** – аспірант Львівського торговельно-економічного університету
40. **Рудковський Олександр Володимирович** – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Хмельницького національного університету
41. **Свінцицька Олександра Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Житомирського державного технологічного університету
42. **Трохименко Оксана Андріївна** – студентка магістратури Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Передрук (перевидання) матеріалів видання
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 4 від 19.12.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,67.
Підписано до друку 25.12.2017 р. Замов. № 2512/17. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: www.visnyk-onu.od.ua

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.