

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



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 26
Частина 1

**Херсон
2017**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шашкова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (професор кафедри галузевого права Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Макаренко Сергій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Савіна Галина Григорівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету).

Шебаніна Олена В'ячеславівна, доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).

Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

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

Кузнцов Едуард Анатолійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Драган Олена Іванівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Затверджено відповідно до рішення вченої ради

Херсонського державного університету

(протокол від 30.10.2017 № 3)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази даних

Index Copernicus (ICV 2015: 33.56)

Свідоцтво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua



ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України, який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу, а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених, творчих, талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів, пошуків, звершень, зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами, які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики, математичних методів та інформаційних технологій в економіці, сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений, що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиросердно вітаю редакційний колектив, авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Рак Ю.А. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНОГО ПРОДУКТУ.....	10
Туровская О.А. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУТА РЕФЕРЕНДУМА КАК СПОСОБА СВОБОДЫ ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА.....	14
Туровская О.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ШВЕЙЦАРИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	18
Шедяков В.Е. ОБЩЕСТВО И ГОСУДАРСТВО: ГРАНИ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ.....	22

СЕКЦІЯ 2**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Гавриленко А.В. МІСЦЕ КНР У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	29
Гаврилко Т.О. ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	34
Дзюба П.В. ОПТИМІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ ЗА СЕРЕДНЬОЮ ГЕОМЕТРИЧНОЮ ДОХІДНІСТЮ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПОГЛЯД НА ПОЗАПАРАДИГМАЛЬНУ КОНЦЕПЦІЮ.....	38
Pyina O.L. ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND GREAT BRITAIN.....	44
Ковбаса В.А. РОЛЬ ДОЛАРА США У МІЖНАРОДНІЙ ВАЛЮТНІЙ СИСТЕМІ: ПРИЧИНИ ДОМІНУВАННЯ ТА ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ.....	49
Konieva T.A., Dzhragatspanian V.A. THE IMPACT OF TOURISM DEVELOPMENT ON THE ECONOMIES OF THE WORLD.....	54
Примостка О.О. КОНСАЛТИНГ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД.....	58
Рибальченко К.В. ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	61

СЕКЦІЯ 3**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Безус Р.М. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ЕФЕКТИ РЕФОРМИ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	66
Боліла С.Ю., Федорчук О.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОФІЛЮ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАЧА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ М'ЯСОПРОДУКТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УКРІПЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ТОВАРОВИРОБНИКА.....	70
Болдирева Л.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА	74
Дружиніна В.В., Зінченко Д.С. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА.....	78

Желізко О.О. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	82
Каленська В.П. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РАДІАЦІЙНО ЗАБРУДНЕНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ.....	86
Кислий В.М. ВАРТІСНО-ШВИДКІСНІ ЗАЛЕЖНОСТІ ТРАНСПОРТУ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ГАЛУЗІ.....	90
Ляшок Н.Ю., Ганцура А.В. ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ	95
Нігматова О.С. ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ОБ'ЄДНАННЯ У КОНТЕКСТІ РИНКУ ОРГАНІЧНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ.....	98
Свидрук І.І. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	103
Сержанов В.В. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ – ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	107
Фісуненко Н.О. УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВО.....	110
СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Бабінська С.Я. РИЗИКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	115
Багорка М.О., Пилипенко А.С. МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	119
Вахлакова В.В. СУБ'ЄКТИ ВИКОРИСТАННЯ ОЦІНОК ОБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Головчук Ю.О. МОТИВАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	128
Гринюк О.І. ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ ІДЕНТИФІКОВАНИХ РИЗИКУТВОРЮЮЧИХ ФАКТОРІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	133
Колос І.В. ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОСТІ.....	140
Зачосова Н.В., Куценко Д.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	144
Линник П.О., Зачосова Н.В. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ З БЕЗПЕКИ ТА ОХОРОНИ, ДО ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	147
Лохман Н.В. ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЙОГО ІННОВАЦІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ.....	152
Лукашова Л.В. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	155
Овчиннікова В.О., Ключко М.І. АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	160

П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: АСПЕКТИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ.....	163
Піняга Н.О. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	168
Руденко М.В. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
Сердюков К.Г. АРХІТЕКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР.....	175
Синякова К.М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	181
Сидоров О.А. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ФУНКЦІЯМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФУНКЦІЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	186

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Rak Iu.A.

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE COMPETITION DEVELOPMENT ANALYSIS
ON THE MARKET OF DIFFERENTIATED PRODUCT.....10

Turovska O.A.

FEATURES OF THE REFERENDUM INSTITUTE AS THE WAY OF FREEDOM
OF FREEDOM OF EXPRESSION IN THE CONDITIONS OF THE DEMOCRATIC SOCIETY.....14

Turovska O.A.

STATE MANAGEMENT SYSTEM IN SWITZERLAND:
ADVANTAGES AND POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....18

Shedyakov V.E.

SOCIETY AND STATE: FACETS OF POLITICAL AND ECONOMIC MODERNIZATION.....22

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Gavrilenko A.V.

PLACE OF CHINA IN THE MODERN WORLD ECONOMY
IN TERMS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS.....29

Gavrillko T.A.

RESEARCH OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY OF TNCS
IN CONDITIONS OF GLOBAL COMPETITION.....34

Dziuba P.V.

OPTIMIZATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT PORTFOLIOS USING
THE MEAN GEOMETRIC RETURN: EVOLUTIONAL VIEW ON NON-PARADIGM CONCEPT.....38

Ilyina O.L.

ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND GREAT BRITAIN.....44

Kovbasa V.A.

ROLE OF THE US DOLLAR IN THE INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM:
CAUSES OF DOMINANCE AND FUTURE PROSPECTS.....49

Konieva T.A., Dzhragatspanian V.A.

THE IMPACT OF TOURISM DEVELOPMENT ON THE ECONOMIES OF THE WORLD.....54

Prymostka O.O.

CONSULTING: RETROSPECTIVE VIEWPOINT.....58

Rybalchenko K.V.

COOPERATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN TERMS OF GLOBALIZATION.....61

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bezus R.M.

TRENDS AND PROSPECTIVE EFFECTS OF LAND RELATIONS REFORM IN UKRAINE.....66

Bolila S.Yu., Fedorchuk O.M.

RESEARCH PROFILE FINAL CONSUMER IN THE REGIONAL MARKET OF MEAT PRODUCTS
AS A TOOL STRENGTHENING THE COMPETITIVE POSITION OF PRODUCERS.....70

Boldyrieva L.N.

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE INTEGRATED EVALUATION
OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR.....74

Druzhynina V.V., Zinchenko D.S.

MARKETING ANALYSIS OF THE QUALITY SERVICES
OF THE LOCAL ENTERTAINMENT ENTERPRISES78

Zhelizko O.O.

STATE REGULATIONS MECHANISMS OF INSTITUTIONAL CHANGES
IN TERMS OF UKRAINIAN ECONOMY TRANSFORMATION82

Kalenska V.P. WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF STATE REGULATION OF INVESTMENT PROVISION FOR AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINIAN TERRITORIES POLLUTED BY RADIATION	86
Kyslyi V.M. COST-SPEED DEPENDENCIES IN TRANSPORTATION AND THEIR USE IN PUBLIC REGULATION OF THE SECTOR.....	90
Liashok N.Yu., Hantsura A.V. LOGISTICS OUTSOURCING AS A METHOD FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS.....	95
Nigmatova Y.S. TOWARDS THE DEFINITION OF A CONCEPT OF ASSOCIATION IN THE CONTEXT OF A MARKET OF ORGANIC AGRICULTURAL COMMODITIES.....	98
Svidruk I.I. THE ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN POST-INDUSTRIAL SOCIETY.....	103
Serzhanov V.V. THE STEPS OF FORMING MODEL OF STATE INVESTMENT POLICY – INSTRUMENT FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY....	107
Fisunenko N.O. CONDITIONS FOR FORMATION OF THE MARKET OF INVESTMENT RESOURCES IN CONSTRUCTION.....	110

SECTION 4 **ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT**

Babinska S.Ya. RISKS OF INFORMATION PROVISION OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS.....	115
Bagorka M.O., Pylypenko A.S. MARKET MANAGEMENT IN AGRARIAN ENTERPRISE MANAGEMENT AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT.....	119
Vahlakova V.V. SUBJECTS OF USING EVALUATIONS OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY OBJECTS.....	123
Holovchuk Y.O. THE MOTIVATIONAL CHARACTERISTICS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	128
Gryniuk O.I. THE DETERMINATION OF IDENTIFIED RISK FACTORS SIGNIFICANCE OF OIL AND GAS PRODUCTION ENTERPRISES' ACTIVITY.....	133
Kolos I.V. FUNCTIONAL AND COST-BASED ANALYSIS IN MANAGEMENT EXPENSES OF THE LEAN ENTERPRISE.....	140
Zachosova N.V., Kutsenko D.M. STATE REGULATION OF THE BANKING INSTITUTIONS SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY	144
Lynnyk P.O., Zachosova N.V. PROSPECTS OF INVOLVEMENT OF ENTERPRISES PROVIDING SECURITY AND SAFETY SERVICES INTO THE PROCESS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES.....	147
Lokhman N.V. DETERMINATION OF INNOVATIVE COMPETENCY OF THE ENTERPRISE ON BASIS OF ITS INNOVATIONAL COMPETENCES.....	152
Lukashova L.V. CONDITION AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE AND THE WORLD.....	155
Ovchynnikova V.A., Klochko M.I. ADAPTIVE MANAGEMENT OF MANUFACTURING AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	160
Piatnytska G.T., Naidiuk V.S. STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN CATERING TRADE: ASPECTS OF SPECIALIZATION.....	163



Piniaha N.O. ACTUAL PROBLEMS OF EFFICIENT FORMATION AND USE OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	168
Rudenko M.V. THE FORMATION OF RISK MANAGEMENT CONCEPT OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	171
Serdyukov K.G THE ARCHITECTURAL MODELING FOR THE INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES FUNCTIONING AND DEVELOPMENT.....	175
Syniakova K.M. CONTEMPORARY HR-MANAGEMENT APPROACHES TO THE CHANGE MANAGEMENT PROCESS AT SERVICE ENTERPRISE.....	181
Sidorov O.A. INTERCONNECTION BETWEEN THE FUNCTIONS OF INTELLECTUAL POTENTIAL AND THE FUNCTIONS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY.....	186

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.137:330.54

Рак Ю.А.кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНОГО ПРОДУКТУ¹

У статті проаналізовано основні напрями наукових досліджень щодо вивчення ринків, які мають ознаки як конкуренції, так і монополії. Обґрунтовано необхідність удосконалення методичних підходів до вивчення конкурентного середовища. Розроблено та запропоновано системний підхід до аналізу конкуренції на ринку диференційованого продукту.

Ключові слова: конкуренція, ринок, розвиток, диференціація благ, методичний підхід.

Рак Ю.А. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ПРОДУКТА

В статье проанализированы основные направления научных исследований относительно изучения рынков, которые имеют признаки как конкуренции, так и монополии. Обоснована необходимость совершенствования методических подходов к изучению конкурентной среды. Разработан и предложен системный подход к анализу конкуренции на рынке дифференцированного продукта.

Ключевые слова: конкуренция, рынок, развитие, дифференциация благ, методический подход.

Rak Yu.A. THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE COMPETITION DEVELOPMENT ANALYSIS ON THE MARKET OF DIFFERENTIATED PRODUCT

The article analyzes the main directions of scientific research for studying markets, which have signs of both: competition and monopoly. There were substantiated the necessity of improving methodical approaches to the study of the competitive environment. A systematic approach to the analysis of competition in the market of the differentiated product has been developed and proposed.

Keywords: competition, market, development, differentiation of goods, methodical approach.

Постановка проблеми. В умовах постіндустріального суспільства актуалізується проблема проведення ефективного та об'єктивного аналізу рівня розвитку ринкової конкуренції. У сучасному економічному світі більшість ринків мають ознаки як конкуренції, так і монополії. Нерідко існує незначна можливість для окремої фірми контролювати ціну; виробники пропонують схожу, але не ідентичну диференційовану продукцію, яка відрізняється якістю, оформленням, престижністю, умовами постпродажного обслуговування, географічним розташуванням щодо покупок, інтенсивністю реклами тощо. Такі ринки в економічній теорії дістали назву ринків із монополістичною конкуренцією. Виникає необхідність застосування специфічних інструментів для дослідження ринку диференційованого продукту, які би дали змогу не тільки врахувати його особливості, а й виявити тенденції подальшого розвитку конкуренції з метою підвищення ефективності діяльності учасників ринку та задоволення потреб наявних і потенційних споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі формування теорії конкуренції основоположними стали праці низки вчених, які зробили суттєвий внесок у розвиток теорії конкуренції на ринках диференційованого продукту. Серед них варто виокремити роботи В. Войтинського, К. Ланкастера, С. Салопа, П. Сраффи, Ж.-Ф. Тіссе, Г. Хотеллінга,

Е. Чемберліна Ж. Яскольда Габжевича [2; 5; 9–14] та ін. Науковий доробок, присвячений вивченню ринків диференційованого продукту, забезпечує фундаментальну основу для проведення подальших досліджень, які мають бути спрямовані на виявлення особливостей ведення конкурентної боротьби, формування попиту на продукцію та вивчення процесів ціноутворення на ринках монополістичної конкуренції з метою пошуку шляхів підвищення ефективності ринків для задоволення потреб споживачів. Ці дослідження потребують створення специфічних інструментів, методичних рекомендацій для проведення якісного аналізу конкурентного середовища, в основі яких – теоретичні концепції аналізу ринків диференційованого продукту (наприклад, моделі Хотеллінга, Салопа, Ланкастера та ін.).

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробленні системних методичних підходів до аналізу розвитку конкуренції на ринку диференційованого продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діалектичний підхід є основоположним у дослідженні тих чи інших економічних явищ ще з часів німецького ідеалізму, для якого сама дійсність являла собою діалектичний розвиток [1]. Основними характеристиками розвитку є всезагальність, непереворотність та спрямованість. Категорія розвитку по суті може розглядатися як певний процес якісних змін взаємодії об'єктів під впливом реалізації політики конкретної світоглядної спрямованості, в результаті чого виникає новий об'єкт або з'являються нові влас-

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом (Ф70) Державного фонду фундаментальних досліджень.

тивості вже наявного об'єкта [2, с. 97]. Якщо говорити про поняття розвитку конкуренції, то, на наш погляд, він визначається як незворотний, закономірний, адекватний ринковій ситуації процес переходу відносин між учасниками ринку на якісно новий, вищий рівень взаємодії в умовах значної диференціації благ, що сприяє зменшенню негативного впливу монополізації ринку.

Однією з типових рис ринків монополістичної конкуренції є високий ступінь диференціації продукції. В основі диференціації товару лежать дві фундаментальні причини, що дають змогу виокремити горизонтальну та вертикальну диференціацію [9, с. 160; 10]. Горизонтальна диференціація базується на різниці смаків і вподобань різних споживачів [6]. Потенційні покупці віддають перевагу різним співвідношенням характеристик, що втілені в товарі. Певний набір властивостей товару має своє коло споживачів. Вертикальна диференціація, за визначенням Ж. Яскольда Габжевича та Ж.-Ф. Тіссе [4, с. 160], «стосується класу товарів, що існують на цьому ринку одночасно, навіть якщо споживачі надають перевагу одному товару над іншим: для будь-яких двох товарів у цьому діапазоні рівень всіх характеристик одного товару вищий, ніж іншого». Тобто фактично вертикальна диференціація виникає за умови, коли вподобання у споживачів однакові, але якісні характеристики різні.

Першооснови диференціації товару були закладені ще у праці Бертрана, а пізніше – в роботі Еджурта [8], що фактично удосконалювала модель Бертрана [6]. Ці праці започаткували багатолітню дискусію із приводу стійкості ринкової рівноваги в умовах конкуренції між декількома продавцями і заклали основу для майбутніх досліджень із приводу вибору покупцями конкретного продавця за наявності інших продавців, що реалізують схожі товари. Так, П. Сраффа в 20-х рр. XX ст. висловив думку про те, що безмежне зростання обсягів виробництва фірми перешкоджає не висхідна крива витрат, а спадає крива попиту [11]. Ідея П. Сраффи про «відсутність у частини покупців байдужості щодо їх продавців» стала важливим поштовхом для розвитку теорії монополістичної конкуренції. П. Сраффа зазначав, що сила звички, особисте знайомство, довіра до якості товарів, що продаються, близькість розташування тощо сприяють тому, що покупець обирає конкретного продавця.

Перша справжня спроба змодельовати диференціацію ринку по праву належить видатному російському економісту В.С. Войтинському [2]. Ще на самому початку XX ст. (1906 р.) Войтинський висунув припущення про те, що ринок можна розглядати як сукупність окремих крамничок, що є проміжною ланкою між ринком як суспільним інститутом взагалі і споживачами. Навколо постійного ядра кожної ланки (торговець і товар) виникає коло споживачів цієї крамниці, яке Войтинський називає клітинкою ринку. Ринок – це сукупність таких клітинок, кожна з яких має нестабільні межі, оскільки будь-який покупець може вільно обрати іншого продавця. Серед умов, що визначають рух покупок між клітинами ринку, Войтинський виокремлює:

- відмінності в цінах, установлених у різних крамницях; відмінності у корисності пропонованих товарів;
- трудомісткість та комфортність покупки в різних магазинах;
- неекономічні (політичні, релігійні, етичні та інші переконання споживачів).

Яскравим прикладом є модель просторової диференціації ринку «на лінії», або модель лінійного міста, що була запропонована Г. Хотеллінгом [11] у 1929 р. Вона розглядає поведінку суб'єктів ринку у разі, коли єдиним фактором, який визначає вподобання споживача, є транспортні витрати. Не менш відомою є модель кругового міста С. Салопа [12]. Можливості цінової конкуренції в моделі Салопа визначаються кількістю продавців, величиною транспортного тарифу та здатністю платити. Якщо у моделі монополістичної конкуренції Чемберліна будь-яка фірма отримує пропорційну частку ринкового попиту і в результаті їхній прибуток у тривалому періоді зводиться до нуля, то в моделі просторової конкуренції з фіксованим місцем розташування вже функціонуючих продавців можливості нової фірми свідомо менш привабливі, ніж перспективи фірм, що вже існують. У цій моделі абсолютна свобода входу на ринок поєднується з наявністю позитивного економічного прибутку в довготерміновому періоді.

Теорії просторової диференціації практично не відображають процес вибору характеристик певного товару фірми. Видатний учений другої половини XX ст. К. Ланкастер вважав, що товар як такий не є тим об'єктом, якому споживач надає перевагу, оскільки на вибір споживача впливають характеристики, якими наділений цей товар. Під характеристиками, які К. Ланкастер спочатку називав «задоволеннями», варто розуміти такі властивості, які притаманні визначеному товару, а отже, певним чином ідентифікують його і задовольняють ті чи інші потреби та інтереси споживача. К. Ланкастер розглядає товари як внески у процес, в якому характеристики є випуском [12; с. 186]. Функція корисності споживача як аргументи включає саме характеристики продукції.

Введене Е. Чемберліном [5] поняття «монополістична конкуренція» стало альтернативою поняттю «досконала конкуренція». На його думку, існування диференціації робить кожного продавця певною мірою монополістом за рахунок унікальних якостей, якими характеризується вироблений ним продукт, але водночас зазнає конкуренції з боку заміників. Виходячи з цього, Е. Чемберлін вважав, що про продавця правомірно говорити як про «конкуруючих монополістів», що діють в умовах «монополістичної конкуренції».

На монополістичному ринку досить чітко розрізняються три основні форми конкурентної боротьби: цінова, нецінова й неекономічна. В основі цінової конкуренції лежить ведення боротьби між продавцями на ринку шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на послуги, при цьому асортимент та якість послуг залишаються без змін. Серед методів цінової конкурентної боротьби можна назвати маніпулювання цінами на ринках, скорочення витрат завдяки досягненням НТП. За умов нецінової конкуренції учасники ринку у процесі завоювання конкурентних переваг застосовують такі методи, як підвищення якості, реклама, диференціація послуг або умов їх надання, збільшення термінів гарантійного обслуговування, покращення умов споживачого кредитування тощо. Нерідко застосовуються неекономічні методи конкурентної боротьби, такі як хедхантінг, дезінформація та введення споживачів в оману, використання знаків, досягнень конкурентів без їх відома та згоди тощо.

Е. Чемберлін стверджував, що суттю монополії є контроль над пропозицією, а значить, і ціною, що досягається посиленням взаємозамінності конкуру-

ючих товарів, тобто диференціацією продукту [5]. Розрізняють дійсну й уявну диференціацію товару. Так, дійсна диференціація базується на характеристиках самої послуги: її призначенні, складових компонентах. В основі уявної диференціації лежать відмінності в іміджі фірми, її репутації, географічному розташуванні тощо. Фірма, що діє в умовах монополістичної конкуренції, керується такими принципами, як диференціація благ різної якості; якість не є одомірною характеристикою; рівень якості часто визначає не лише її вартість, а й тривалість ефекту після використання, відсоток підвищення рентабельності фірми-клієнта тощо. Блага, які здаються споживачу різними – це різні блага. Основою диференціації товарів можуть бути навіть уявні якісні відмінності між ними. З погляду ринкової поведінки споживача не має значення, чи дійсно відрізняються

послуги. Головне, щоби споживачеві так здавалося. Уявна диференціація заснована на методах психологічного впливу на споживача. Блага, які мають різні умови продажу – це різні блага. Повний цикл обслуговування включає в себе передпродажне обслуговування; сервіс у момент купівлі і постпродажне обслуговування. За різних умов кожна з цих операцій може виконуватися в різному обсязі (або взагалі не виконуватися). У результаті одне і те саме благо набуває різних сервісних характеристик, що забезпечує його диференціацію. По-різному розрекламовані блага – це різні блага. Реклама виявляє приховані в товарі особливості та переваги, а також є способом надання інформації про наявність того чи іншого товару на ринку, його вартість та якість. Реклама досить часто сприяє створенню диференціації благ там, де дійсної різниці між ними немає.

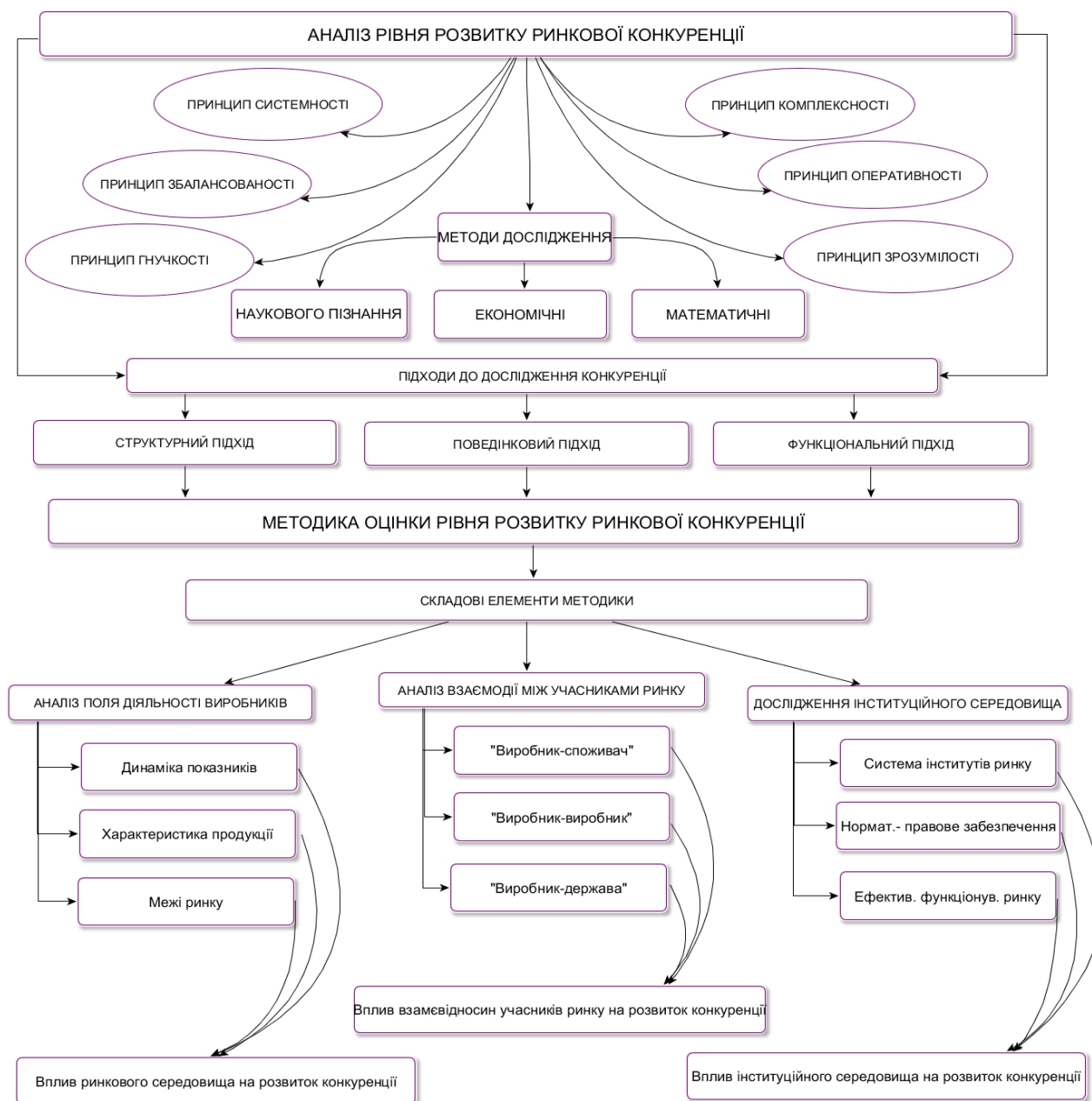


Рис. Методичні підходи до аналізу конкуренції на ринку диференційованого продукту

Джерело: побудовано автором

Якщо за умов горизонтальної диференціації цінова конкуренція послаблюється внаслідок відданості споживачів певній марці, то за наявності вертикальної диференціації головну роль у виборі того чи іншого товару відіграє співвідношення «ціна/якість». Моделі вертикальної інтеграції товару передбачають, що вплив реклами виходить далеко за межі впливу на попит. Рекламні стратегії спрямовані насамперед на зміну становища потенційних конкурентів. Використання надактивних рекламних кампаній є відповіддю на підвищення ризику господарської діяльності.

Розглянуті нами підходи до визначення категорії конкуренції, поняття монополістичної конкуренції створюють теоретичне підґрунтя для розроблення методичних рекомендацій щодо проведення аналізу розвитку конкуренції на досліджуваному ринку. На наш погляд, дослідження повинно ґрунтуватися на трьох концептуальних підходах до розуміння конкуренції (структурному, поведінковому, функціональному [14, с. 18–29]) та давати змогу поглибити аналіз ринкових явищ та процесів, дослідити напрями розвитку ринкової конкуренції.

Нами було зроблено спробу схематично проілюструвати запропоновані методичні підходи до оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції, що продемонстровано на наведеному нижче рисунку.

Вихідними даними для дослідження є статистичні дані щодо обсягу ринку, часток фірм, що діють на цьому ринку та ін.; нормативно-правові акти, що регулюють відносини між учасниками досліджуваного ринку; інформація щодо складу покупців та продавців, особливостей реалізації продукції та ін.

Як бачимо, було враховано такі підходи до дослідження конкуренції, як структурний, поведінковий, функціональний. Структурний підхід передбачає аналіз поля діяльності виробників або, інакше кажучи, загальну економічну характеристику ринку (динаміка обсягів продажу, товарний асортимент тощо). Поведінковий підхід має на меті виявлення особливостей відносин між основними ринковими суб'єктами: виробником, споживачем та державою. Функціональний підхід забезпечує вивчення особливостей інституціонального середовища ринку.

Аналіз розвитку конкуренції, на наш погляд, доцільно будувати на принципах системності, гнучкості та збалансованості, комплексності, оперативності, зрозумілості. Принцип системності полягає в тому, що досліджувані процеси чи явища розглядаються з різних боків, але є взаємопов'язаними та єдиними у своїй цільовій спрямованості, інакше кажучи, у процесі вибору методів аналізу об'єкта дослідження має бути врахована динаміка зміни чинників, що визначають умови функціонування об'єкта в межах певної системи взаємодії. Принцип комплексності полягає у всебічному, всеохоплюючому підході до виявлення особливостей відносин учасників ринку на різних рівнях взаємодії. Принципи комплексності та системності змістовно доповнюють одне одного, вони є подібними, але не тотожними. Якщо комплексний принцип передбачає аналіз будь-яких явищ та процесів, використовуючи при цьому кілька показників, обраних за критерієм відповідності та необхідності, то системний – винятково цілісних систем, при цьому основними критеріями вибору показників є не лише відповідність та необхідність, а й повнота відображення процесів на основі врахування максимально можливого масиву даних. Комплексність, на наш погляд, є вузьким поняттям, а комплексний підхід є однією із форм системного, оскільки будь-який системний підхід набуває комплексного значення у

тому разі, якщо дослідження виходить за межі однієї системи, але при цьому дослідження можна визначати як комплексне тільки у разі, якщо воно передбачає системний підхід. Принцип гнучкості забезпечує можливість застосування цього підходу для різних ринків з урахуванням динамічності ринкового середовища. Принцип збалансованості ґрунтується на тому, що використання методів кореляційно-регресійного аналізу дає змогу дослідити явище чи процес у розрізі його минулого, теперішнього та майбутнього станів. Принцип оперативності передбачає, що підхід може бути застосовано у тому разі, коли виникає термінова необхідність аналізу процесу розвитку конкуренції. Принцип зрозумілості вимагає обов'язкового надання висновків, коментарів на основі проведених досліджень.

На наш погляд, вищенаведені методичні підходи до аналізу конкуренції характеризуються системністю та охоплюють широке коло питань, що дає змогу дійти висновків щодо ефективності ринку, виявити чинники його розвитку, слабкі місця ринкової інфраструктури та надати рекомендації щодо вирішення наявних проблем.

Висновки з проведеного дослідження. Важливим інструментом дослідження ринку є оцінка рівня розвитку конкуренції на ньому. Одним із напрямів удосконалення методів аналізу ринку є розроблення методичних рекомендацій щодо його проведення. Нами було узагальнено результати, отримані у процесі дослідження, і розроблено методичні підходи до оцінки рівня ринкової конкуренції на основі кореляційно-регресійного аналізу. Подальші дослідження вимагають апробації запропонованих методичних підходів на ринках різних видів благ. Своєчасна та адекватна оцінка рівня розвитку конкуренції стає не просто елементом аналітичного інструментарію дослідження ринкового середовища, а необхідною умовою ефективної діяльності учасників ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров Н.Н. Институционализм и эволюционная экономика [Електронний ресурс] / Н.Н. Александров // Академия Тринитаризма. – 2012. – Режим доступу до статті: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001c/00161917.htm>. – Назва з екрану. – Дата звернення: 10.12.2016.
2. Войтинский В. Рынок и цены: теория потребления, рынка и рыночных цен / В. Войтинский. – СПб., 1906. – С. 230–280.
3. Деркач М.І. Еволюція економічної теорії сталого розвитку / М.І. Деркач // Збірник наукових праць ЛНТУ. – Луцьк, 2010. – (Економічна теорія та економічна історія). – Вип. 7 (28). – Ч. 1. – С. 144–159.
4. Жигун Л.А. Методические основы оценки динамических состояний конкуренции / Л. А. Жигун, Н. А. Третьяк // Современная конкуренция. – 2008. – №4 – С. 18–29.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
6. Bertrand J. Book review of theorie mathematique de la richesse sociale and of recherches sur les principes mathematiques de la theorie des richesses / J. Bertrand // Journal de Savants. – 1883. – v.67. – pp. 499–508.
7. Cremer H. Location models of horizontal differentiation: a special case of vertical differentiation models incomes [Електронний ресурс] / H. Cremer, J.-F. Thisse // The Journal of Industrial Economics. – 4, June 1991. – Режим доступу до ст.: PDF format <<http://www.jstor.org>>, для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація. – Назва з екрану.
8. Edgeworth F. Mathematical Psychics / Edgeworth F. – NY.: Augustus M. Kelly Publishers, 1967. – 150 p.
9. Gabszewicz J. On the Nature of Competition with Differentiated Products / J. Gabszewicz, A. Shaked, J. Sutton, J.-F. Thisse // The Economic Journal, 1981. – Vol. 96. – № 381. – pp. 160–172.

10. Gabszewicz J. Price competition, quality and income disparities / J. Jaskold Gabszewicz, J.-F. Thisse // *Journal of Economic Theory*, 1979. – Vol. 20. – pp. 340–359.
11. Hotelling H. Stability in Competition [Електронний ресурс] / H. Hotelling // *Economic Journal*, 1929. – Vol. 39. – pp. 32–57. – Режим доступу: <http://people.bath.ac.uk/ecsjgs/Teaching/Industrial%20Organisation/Papers/Hotelling%20-%20Stability%20in%20Competition.pdf>. – Назва з екрану.
12. Lancaster K. Variety, Equity and Efficiency. / Lancaster K. – New York : Columbia University Press, 1979. – Режим доступу до ст.: <http://www.jstor.org/stable/3150544>, для доступу до інформ. ресурсів необхідна авторизація. – Назва з екрану.
13. Salop S. Monopolistic Competition with Outside Goods [Електронний ресурс] / S. Salop // *Bell Journ. Econ.* 1979. Vol. 10. P. 141–156. Режим доступу: <http://www.tcd.ie/Economics/staff/ppwalsh/papers/Salop.pdf>. – Назва з екрану.
14. Sraffa P. The Lows of Returns under Competitive Conditions [Електронний ресурс] / P. Sraffa // *Economic Journal*, 1926. – Vol. 36, № 144. – pp. 535–550. – Режим доступу: <http://cruel.org/econthought/texts/sraffa/sraffa26.html>. – Назва з екрану.

УДК 342.573

Туровская О.А.*слушательница 3-го курса докторантуры
Папского университета Иоанна Павла II в Кракове*

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУТА РЕФЕРЕНДУМА КАК СПОСОБА СВОБОДЫ ВОЛЕИЗЪЯВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

В статье проанализирован референдум как демократический институт политической системы, раскрыт его социальный и философский смысл. Обосновано, что граждане могут и должны иметь способ свободы волеизъявления, решать общественно-политические проблемы путем референдума. Доказано, что именно демократическая политическая система имеет больше ресурсов для реализации такой возможности. Исследован мировой опыт проведения референдумов, установлены возможности его апробации в Украине.

Ключевые слова: референдум, свобода, выборы, теории демократии, государственное управление, институты демократии, Швейцария.

Туровська О.А. ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУТУ РЕФЕРЕНДУМУ ЯК СПОСОБУ СВОБОДИ ВОЛЕВІЯВЛЕННЯ В УМОВАХ ДЕМОКРАТИЧНОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті проаналізовано референдум як демократичний інститут політичної системи, розкрито його соціальний і філософський зміст. Обґрунтовано, що громадяни можуть і повинні мати спосіб свободи волевиявлення, вирішувати суспільно-політичні проблеми шляхом референдуму. Доведено, що саме демократична політична система має більше ресурсів для реалізації такої можливості. Досліджено світовий досвід проведення референдумів, встановлено можливості його апробації в Україні.

Ключові слова: референдум, свобода, вибори, теорії демократії, державне управління, інститути демократії, Швейцарія.

Turovska O.A. FEATURES OF THE REFERENDUM INSTITUTE AS THE WAY OF FREEDOM OF FREEDOM OF EXPRESSION IN THE CONDITIONS OF THE DEMOCRATIC SOCIETY

The article analyzes the referendum as a democratic institution of the political system, reveals its social and philosophical meaning. It is justified that citizens can and should have a way of freedom of expression of will, solve social and political problems through a referendum. We have proved that it is the democratic political system that has more resources to realize this possibility. We have studied the world experience of holding referendums, and established the possibility of its testing in Ukraine.

Keywords: referendum, freedom, elections, theories of democracy, public administration, institutions of democracy, Switzerland.

Постановка проблемы. Процесс демократизации приобрел глобальный характер, который привел к повышенному интересу к демократическим институтам и практике их применения. Особенно это касается институтов прямой демократии, в основу которых положен один из основных демократических принципов – принцип народовластия. В наибольшей степени этот принцип может реализовываться через институт референдума.

Как средство непосредственной демократии референдум не является новой формой участия населения в решении социально-экономических и политических вопросов, а также территориальных и других задач. Принято считать, что первый референдум был проведен в 1449 г. в швейцарском кантоне Берне по вопросам положения этой республики. Символично, что именно эта страна держит первенство проведения референдумов с юридическими последствиями и сейчас. Так, только за последние четверть века в конфедерации их было проведено несколько сотен – от определения окраски муниципальных автобусов до

установления размеров собачьих поводков. Недавно швейцарцами путем референдума было принято решение о вступлении их страны в ООН.

Актуальность этой темы обусловлена необходимостью выбора наиболее эффективных демократических средств проведения референдумов, изучения и практического применения передового опыта демократических стран в этой сфере деятельности. Именно поэтому в демократических странах референдумы составляют стержень политической системы, являются одной из важнейших форм осуществления народного суверенитета. С помощью референдума решались вопросы о вступлении Испании в НАТО, Великобритании – в ЕС, Швейцарии – в ООН. Референдумы создали конституции Дании, Эстонии, Литвы, Польши, Турции, Франции и других стран. На референдуме 1 декабря 1991 г. было принято решение о государственном суверенитете Украины.

В то же время в научных исследованиях представителей политической, управленческой, экономической и философской наук эта проблема почти

не освещается. Но, учитывая политические события в современной Украине, она, на наш взгляд, безусловно, требует и теоретико-политологической и философской рефлексии. Учитывая актуальность темы, целью данной публикации является анализ применения референдной демократии в Украине, путей улучшения законодательной базы по подготовке, проведению и имплементации результатов референдумов как способа свободы волеизъявления.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельным аспектам формирования и объективизации нормативно-правовой модели осуществления народного волеизъявления уделялось определенное внимание в зарубежной и отечественной литературе. Некоторые аспекты специфики, философии восприятия, особенностей проведения и правового регулирования референдумов исследовали В. Банс [1], В. Корельский [5], Л.Т. Кривенко [6], Л. Ледюка [7], В.Л. Федоренко [12], С. А. Давымук [13], О.Д. Чебаненко [15], А.Ю. Гришук [15], Н.В. Колодяжная [15], В.А. Рияк [16], И.В. Степаненко [18] и др. Несмотря на многовариантность философского и экономического научного арсенала, наблюдается недостаточная изученность тенденций трансформации свободы в конкретном обществе. Однако в условиях стремительных общественных изменений актуализируется проблема взаимосвязи выбора (внутренняя) и необходимости (внешняя) как условий реализации свободы выбора, в том числе и через референдум.

Современные экономисты, политики и философы много внимания уделяют проблемам свободы. Так, в трудах А.Г. Мурашина [8], М. Бессонова [10], М. Паламарчука [11], В.Ф. Погорилко [12] и др. рассматриваются общетеоретические аспекты свободы выбора в условиях демократического общества. Ученые доказывают, что сила и действенность коллективного самосознания народа зависят от характера активности субъекта воспроизведения коллективного самосознания народа (на территории Украины такими субъектами в разное время были князья, выдающиеся церковные деятели, казаки, передовые представители шляхты, известные мыслители, писатели, поэты, ученые, политические и государственные деятели, лидеры политических партий и общественных организаций).

При этом институт референдума не был широко распространен на территории Украины. В то же время, учитывая его преимущества, многие ученые поддерживают его широкое внедрение. Вопрос места и роли референдумов в политической жизни украинского общества стал предметом многих научных исследований. Среди них стоит, прежде всего, назвать работы В. Погорилко, В. Федоренко, М. Ставнийчук [2], где основательно исследованы различные аспекты правового регулирования использования этой формы непосредственной демократии. Проблемы реализации народом права определять и изменять конституционный строй путем проведения референдума освещались в статьях В. Шаповала [3]. Вопросы применения референдной демократии в Украине нашли свое исследование в трудах Н. Онищука [4]. Из-за довольно значительного количества публикаций и их разноплановости дискуссии ученых заметно отражают противоречия политического процесса референдума как способа свободы волеизъявления в условиях демократического общества.

Цель статьи заключается в исследовании сущности референдумов как способа свободы волеизъявления, их конституционных рамок, а также опыта организации и проведения воли народа в демократических странах.

Изложение основного материала исследования. В научной литературе референдум трактуется как институт, обеспечивающий непосредственный выбор соответствующего решения, которое является предметом голосования. Референдуму присущи следующие характеристики: непосредственное участие граждан в представлении собственной позиции, право только на один голос каждого избирателя и признание воли большинства за основу в процессе принятия правовых актов. Общими условиями проведения референдумов являются четкая фиксация проблемы, с которой они проводятся; на всеобщий референдум выносятся вопросы, которые имеют общенациональный характер. Право участия в референдумах имеют граждане страны, обладающие избирательным правом.

Экономисты, ученые и философы по-разному подходят к участию граждан в политических процессах в зависимости от того, кому дают преимущественное право на осуществление власти – личности, социальной группе или народу. При этом выделяют два основных подхода к политическому участию. Согласно одному, политическое участие должно быть сведено к минимуму для сосредоточения инструментов принятия решений в руках компетентных и информированных людей, которые могут эффективно поддерживать демократические ценности. Расширение политического участия рассматривается как угроза демократическим институтам. Другой подход подчеркивает, что широкое политическое участие является одним из наиболее оптимальных путей легитимации политической власти, предотвращение насилия в процессе принятия политических решений.

Под расширением политического участия понимают, прежде всего, увеличение возможностей прямого участия в противовес (но не на отрицание) участия опосредованного, признанного всеми теориями демократии. В зависимости от способа и характера участия граждан в управлении демократия предполагает две классические модели: представительную и прямую. Представительная демократия предполагает опосредованное участие граждан в политике в форме представительства. Граждане через голосование формируют органы власти – выбирают тех, кто будет представлять их на уровне властных структур, производить политические курсы, принимать законы. Прямая демократия предполагает непосредственное участие граждан в принятии политических решений. К институтам прямой демократии относят: референдум, выборы, народный опрос, отзыв народных депутатов, приказы народным депутатам, отраслевые сборы и съезды, общественные обсуждения, забастовки и различные формы митингов, демонстраций, пикетирования учреждений, а также акты гражданского неповиновения и даже акты народных бунтов, восстаний.

По отношению к философскому подходу к свободе волеизъявления следует отметить, что в истории философской мысли свобода традиционно рассматривалась в соотношении с необходимостью. Сама необходимость рассматривалась, как правило, в виде судьбы, которая, управляя поступками человека, отрицает его свободу воли. Противопоставление понятий «свобода» и «необходимость» как философских антиномий, замена одного другим более чем два тысячелетия были нелегкой задачей для мыслителей. Философское рассмотрение проблемы свободы и необходимости, их соотношения в деятельности и поведении личности имеет большое практическое значение для оценки всех поступков людей. Обойти эту проблему не могут ни мораль, ни право, потому

что без признания свободы личности не может идти речь о ее нравственности и юридической ответственности за свои поступки.

Отношение к референдуму сторонниками различных концепций, по нашему мнению, по сути, отражает позицию относительно положения, которое содержит главную идею данного института – участие в принятии решения всех граждан. Проблема, которая возникает в связи с этим – компетентность, – является проблемой не только референдума и многих других институтов, но и демократии вообще. Ученые отмечают существование существенных связей между уровнем политической компетентности граждан и функционированием демократии, что особенно проявляется при проведении референдумов.

Демократическая организация государства требует не только формального провозглашения публичной власти, принадлежащей исключительно народу, но и участия самого народа в практическом осуществлении этой власти. Бесспорно, что усложнение задач и рост масштабов публичного управления требуют привлечения все более квалифицированных работников к его практическому осуществлению. Однако деятельность и ответственность лиц, уполномоченных на осуществление задач и функций публичной власти, должны определяться непосредственным или опосредованным народным волеизъявлением. Кроме того, народ в целом или локальные сообщества должны иметь возможность и непосредственно высказываться по определенным вопросам общественного или местного развития, через определенный механизм, одним из которых является референдум.

Общепризнанным является опыт проведения референдумов в Швейцарии. Как уже отмечалось, впервые референдум был проведен именно в этой стране. Если в течение 1970–1995 гг. в европейских странах на национальном уровне было проведено 46 референдумов по 48 вопросам, то в Швейцарии – 76 референдумов по 217 вопросам. Причем использование этой формы прямой демократии здесь проявляет тенденцию к росту.

Институт прямой демократии в Швейцарии (референдум и право народной инициативы) является основным инструментом, позволяющим народу и субъектам федерации эффективно участвовать в осуществлении государственной власти. Прямая демократия заставляет федеральные власти постоянно искать компромиссные решения, учитывая интересы всех заинтересованных групп.

Структура политической власти в Швейцарии формируется с учетом идеи федерализма и пропорционального распределения. Федерализм влияет на вертикальное распределение власти при предоставлении широкой автономии структурным единицам низшего уровня. Идея пропорционального распределения является определяющей при распределении различных политических должностей в органах государственной власти с учетом плюралистического подхода в языках, партийной принадлежности и пола каждого отдельного кандидата. Такой подход способствует интеграции структурных меньшинств благодаря формальному привлечению граждан к политическому процессу и горизонтальному разделению власти.

Среднее участие граждан в референдумах на федеральном уровне в 2005–2015 гг. составляло 70%. Современная демократия в Швейцарии основана на системе либеральных ценностей, широко применяет механизмы обратной связи между гражданами и политической элитой, обеспечивает контроль и участие граждан в процессе выработки, принятия и реализации решений, то есть сочетает оба подхода. Такая практика вызвала развитие еще одной концепции демократии – совещательной. Компетентность здесь определяется как способность гражданина к решению общественных проблем путем обсуждения, а значит, предусматривает толерантность, наличие критического мышления и умение аргументации.

Одной из предпосылок эффективного референдума в Швейцарии является компетентность и заинтересованность населения в принятии важных решений как на местном, так и на государственном уровне. Выделяют первичные составляющие компетенции: гражданское образование; политическая информация; стремление, сформированное на основе образования и информации. Именно исходя из качественных показателей этих составляющих и оценивается компетенция электората, которая будет всегда относительно одной группы граждан относительно другой, одной теории относительно другой.

Граждане могут быть компетентными в решении общественно-политических проблем путем референдума. И именно демократическая политическая система имеет больше ресурсов для реализации такой возможности, поскольку компетентность сама по себе является приобретенной чертой.

Получение компетентности электоратом может, по нашему мнению, происходить как в активной

Таблица 1

Основные цели проведения референдумов в Швейцарии

Цель проведения	Условия
внесение конституционных изменений, предложенных федеральной ассамблеей	конституционные поправки одобряются двойным большинством голосов избирателей: подавляющим числом по стране в целом и в более чем половине из 26 кантонов
определение процедуры ратификации международных договоров	нужно 50 тыс. избирателей или 8 кантонов могут требовать проведения референдума по принятию договора, если это не требует внесения поправки к конституции. На референдуме могут рассматриваться международные договоры, имеющие неограниченный срок или не могут быть остановлены, а также договоры, предусматривающие вступление в международные организации или включают унификацию законодательства
оценки законодательных федеральных законов, срок которых превышает 1 год, а также федеральных постановлений	одобряются двойным большинством голосов избирателей: подавляющим числом по стране в целом и в более чем половине из 26 кантонов
выяснение вопросов текущей экономической, социальной политики и повседневных проблем	одобряются большинством голосов избирателей. За исследуемый период в Швейцарии состоялось шесть референдумов на федеральном уровне, на которых были решены 11 вопросов по повышению пенсионного возраста женщин, запрету экспериментов с клетками человеческих эмбрионов, проведению налоговой реформы и тому подобное

Источник: сформировано на основе [2; 3; 15]

(главным двигателем является интерес граждан), так и в пассивной (основывается на интересе государственной власти в компетентных гражданах) формах, которые реализуются одновременно и могут компенсировать друг друга.

В то же время значительное количество референдумов, проведенных в ряде стран, не были эффективными. Несоответствие информации, запутанность аргументации относительно последствий голосования являются результатом плохого взаимодействия между активной и пассивной формами получения информации, в результате чего между ними образуется вакуум: граждане часто не имеют возможности получить информацию, интересующую или вообще, или в доступной форме, а органы власти либо не владеют информацией относительно запросов граждан, либо в силу тех или иных причин не удовлетворяют потребности электората, и усилия обеих сторон могут оказаться бесполезными. То есть компетентность граждан достигается при открытости политической системы и при наличии гражданского общества.

Поэтому, как и самому понятию демократии в целом, институту референдума присуща неоднозначность, которая проявляется в различных аспектах его характеристик. Это является следствием многих факторов: родства институтов прямой демократии, существования многочисленных теорий демократии, наконец, наличия большого количества проблем и путей их решения при проведении референдума. В итоге этот институт или излишне идеализируется, или же оценивается резко негативно из одних и тех же позиций – его демократичности.

Приведение содержания и формы как государственного управления, так и местного самоуправления в соответствие с условиями и потребностями демократически организованного общества остается одной из приоритетных задач. Необходимой составляющей развития Украинского государства, укрепления его демократических основ, повышения ответственности перед человеком за свою деятельность является совершенствование законодательства о выборах и референдумах. Безусловное обеспечение полноценности народного волеизъявления представляется необходимым двигателем дальнейшей императивной демократизации публичного управления. Актуальным при этом является использование опыта развитых стран, где принципы проведения референдумов формировались на протяжении веков.

Выводы из проведенного исследования. Быстрый процесс распространения демократии в современном мире способствовал распространению и ее институтов, референдума в частности, но привел к тому, что часть демократических государств во многом не соответствует представлениям о демократическом строе. Более всего это касается так называемых молодых демократий, в которых процесс становления демократических институтов еще не завершился, и поэтому они лишь обнаруживают сходство с устоявшимися образцами демократического устройства. В классических демократиях их институты выступают как необходимые механизмы гарантирования прав и свобод, которые являются самоценностью. Зато в электоральных демократиях царит инструментальное отношение к гражданским свободам – только как к средству достижения политических целей. В то же время практика все более широкого использования референдумов, вынесение на них вопросов социального характера, наблюдается со второй трети XX в., что позволяет говорить о вполне реальной возможности преодоления большинства негативных явлений,

которые могут возникнуть в процессе реализации гражданами собственного права на волеизъявление.

Референдум является важной формой прямой демократии, непосредственного осуществления гражданами законодательной власти. По процедуре, похожей на процедуру проведения политических выборов, гражданам предлагают сделать свой выбор из альтернативных ответов на поставленные вопросы. Недостатком этого общественно-политического мероприятия (кроме возможности предвзято толковать его) является то, что он приводит не к общему, а к единому мнению, игнорирующему другое видение решения проблемы, к однозначному выбору решения сложных, часто противоречивых вопросов. В Украине идея проведения референдумов еще не получила завершеного правового оформления. В этом смысле ей может помочь опыт такой демократической страны, как Швейцария. Изучение опыта демократических стран в сфере проведения референдумов может быть определено как перспектива дальнейшего исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Банс В. Борьба за либеральную демократию в Восточной Европе / В. Банс // Проблемы Восточной Европы. – 1990. – № 29–30. – С. 13.
2. Выборы и референдум в Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://textbooks.net.ua/content/view/3393/20/>.
3. Выборы и референдум в зарубежных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://studies.in.ua/derzhavne-pravozarubiznyh-krain/1476-lekcyia-6-vibori-referendum-u-zarubiznyh-krayinah.html>.
4. Закон Украины «О всеукраинском референдуме» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5475-17>.
5. Корельский В.М. Власть. Демократия. Перестройка / В.М. Корельский. – М., 1990. – 237 с.
6. Кривенко Л.Т. Конституционные основы референдума. Проблемы демократизации / Л.Т. Кривенко // Вече. – 2001. – № 2. – С. 78–95.
7. Ледюка Л. Совместная демократия: референдумы в теории и на практике. / Л. Ледюка. – Харьков : Центр Инициатив, 2002. – 158 с.
8. Мурашин А.Г. Акты прямого народовластия в правовой системе / А.Г. Мурашин. – М., 1999. – 182 с.
9. Опришко А. Прямое народовластие. Или прямым есть к нему путь? / А. Опришко, А. Коваленко // Вече. – 2000. – № 7. – С. 49–55.
10. Основы демократии : [пособие] / М. Бессонова [и др.] ; общ. ред. А. Колодий. – М. : Ай Би, 2002. – 680 с.
11. Паламарчук М. Всеукраинский референдум в политической системе Украины / М. Паламарчук // Право Украины. – 2005. – № 5. – С. 42–44.
12. Погорилко В.Ф. Референдное право Украины : [учеб. пособ.] / В.Ф. Погорилко, В.Л. Федоренко. – М. : Лира-К, 2006. – С. 67.
13. Политические режимы современности и переход к демократии / С.А. Давымука [и др.]. – Львов, 1999. – 166 с.
14. Себайн Дж.Г. История политической мысли / Дж.Г. Себайн, Т.Л. Торсон. – М., 1997. – 838 с.
15. Проблема свободы и ответственности человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pidruchniki.com/1728092437619/filosofiya/problema>.
16. Референдумы в Европейском Союзе / О.Д. Чебаненко, А.Ю. Гришук, Н.В. Колодяжна, А. Евгеньева ; под ред. Д.С. Ковриженко. – М. : ФАДА, 2007. – С. 22.
17. Рияка В.А. Конституционное право зарубежных стран : [учеб. пособ.] / В.А. Рияка. – М. : Интер, 2007. – 544 с.
18. Свобода как предпосылка диалектического преодоления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://readbookz.com/book/178/6113.html>.
19. Степаненко И.В. Гражданская компетентность как фактор развития демократии в Украине: проблема приближения / И.В. Степаненко // Развитие демократии и демократическое образование в Украине : материалы II международной научной конференции (Одесса, 24–26 мая 2002 г.). – С. 549–557.

УДК 332.02+352

Туровская О.А.

*слушательница 3-го курса докторантуры
Папского университета Иоанна Павла II в Кракове***ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ В ШВЕЙЦАРИИ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Обосновано, что вопросы развития системы управления являются предметом теоретических и практических исследований значительного количества научных работ философского, психологического, культурологического, социологического и педагогического направлений. Начиная со времени появления первых социальных теорий люди стремились сформулировать законы управления процессами, происходящими в обществе, и использовать выявленные закономерности в тех или иных целях. Доказано, что для усовершенствования принципов осуществления государственного управления в Украине целесообразно применить практику зарубежных стран, а именно специфику управления в Швейцарии, что будет способствовать более продуктивной и плодотворной работе при принятии законов, контролю над ними и разрешению конфликтов при их реализации. Установлено, что опыт Швейцарии можно использовать и во время теоретического обоснования некоторых принципов управления (децентрализация, законность, разделение властей) и последующей их реализации с учетом особенностей развития системы государственного управления и управленческой деятельности в Украине.

Ключевые слова: государственное управление, реформирование, Швейцария, философия управления, свобода, общественный прогресс, гражданское общество.

Туровська О.А. ДЕРЖАВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ У ШВЕЙЦАРІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано, що питання розвитку системи управління є предметом для теоретичних і практичних досліджень значної кількості наукових робіт філософського, психологічного, культурологічного, соціологічного та педагогічного напрямів. Починаючи з часу появи перших соціальних теорій люди прагнули сформулювати закони управління процесами, що відбуваються в суспільстві, і використовувати виявлені закономірності в тих чи інших цілях. Доведено, що для вдосконалення принципів здійснення державного управління в Україні доцільно застосувати практику зарубіжних країн, а саме специфіку управління в Швейцарії, що буде сприяти більш продуктивній, плідній роботі під час прийняття законів, контролю над законами і вирішенню конфліктів під час їх реалізації. Встановлено, що досвід Швейцарії можна використовувати і під час теоретичного обґрунтування деяких принципів управління (децентралізація, законність, поділ влади) і подальшої їх реалізації з урахуванням особливостей розвитку системи державного управління та управлінської діяльності в Україні.

Ключові слова: державне управління, реформування, Швейцарія, філософія управління, свобода, суспільний прогрес, громадянське суспільство.

Turovska O.A. STATE MANAGEMENT SYSTEM IN SWITZERLAND: ADVANTAGES AND POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The article substantiates that the issues of the development of the management system are subject to theoretical and practical studies of a significant number of scientific works of the philosophical, psychological, cultural, sociological and pedagogical directions. Since the emergence of the first social theories, people have sought to formulate laws governing the processes occurring in society, and use the revealed patterns for various purposes. It is proved that in order to improve the principles of public administration in Ukraine, it is advisable to apply the practice of foreign countries, namely the specificity of management in Switzerland, which will contribute to more productive, fruitful work in adopting laws, monitoring laws and resolving conflicts in their implementation. We have established that the experience of Switzerland can also be used during the theoretical substantiation of certain principles of governance (decentralization, legality, separation of powers) and their subsequent implementation, taking into account the specifics of the development of public administration and management in Ukraine.

Keywords: public administration, reforming, Switzerland, management philosophy, freedom, social progress, civil society.

Постановка проблеми. Управление – это вид общественной деятельности, предусматривающий систему скоординированных действий субъекта на объект для выполнения определенных организационных задач. Начиная со времени появления первых социальных теорий люди стремились сформулировать законы управления процессами, происходящими в обществе, и использовать выявленные закономерности в тех или иных целях. Интерес философии к проблемам управления появился еще в античности и связан, прежде всего, с именами Платона и Аристотеля. В историческом контексте необходимо упомянуть также Н. Макиавелли, Т. Гоббса, И. Канта, Г. Гегеля, К. Маркса, М. Вебера, А.А. Богданова [14, с. 1]. Они сформировали философские и экономико-теоретические основы управления как вида деятельности.

Разностороннему изучению и критическому анализу понятий «управление» и «государственное управление» посвящено значительное количество научных работ философского, психологического,

социологического и педагогического направлений. Эти понятия интересовали выдающихся мыслителей человечества: Хаммурапи, Платона, Аристотеля, Сократа, Ксенофонта, Александра Македонского, Джеймса Стюарта, Томаса Гоббса, Адама Смита, Ричарда Аркрайта, Роберта Оуэна и др., которые через обоснованные значения управленческих процессов в обществе и их влияние на дальнейшее развитие социума и государства продемонстрировали важность толкования управленческих понятий в стратегических векторах развития человечества.

Постепенный переход от романтизма 1990-х г. к реализму настоящего показал необходимость в пересмотре ключевых положений государственной службы, в том числе и в Украине [5, с. 79]. Для того чтобы реализовать в Украине взятые на себя обязательства перед международными институтами, нужно шаг за шагом реформировать институты публичной власти. К таким мерам относится пересмотр основных принципов институциональной способности государственной службы.

Стоит не забывать и о том, что реформа государственной службы тесно связана с административной реформой, поскольку именно институциональные положения последней не нашли своего полного отражения как в законодательстве Украины, так и на практике управленческих отношений. Одним из аспектов такого государственного реформирования должно стать устранение условий и причин, способствующих совершению государственными служащими коррупционных правонарушений, выработки в этой связи ряда превентивных мер общегосударственного масштаба. Движущим средством должна служить институциональная составляющая государственной службы как первооснова для формирования корпуса добродетельных и ответственных перед обществом государственных служащих. В настоящее время полная и глубокая оценка состояния дел в системе государственного управления Украины не проводилась.

Сложные социально-экономические и политические процессы, происходящие в Украине, ставят на повестку дня вопросы активизации процессов сотрудничества органов власти с институтами гражданского общества, бизнес-структурами для устойчивого развития государства и его регионов. Поэтому органы власти должны обеспечить возможность функционального взаимодействия с каждым гражданином, с каждой общественной организацией и с каждым юридическим лицом для обеспечения функционального взаимодействия. Все указанное требует дальнейшего исследования теоретико-методологических основ реформирования системы государственного управления в современном трансформационном обществе с учетом опыта, который имеется в развитых странах мира. Примером такой страны может стать Швейцария.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой данной статьи стали идеи и концепции отечественных и иностранных политологов, юристов, историков, философов, экономистов, специалистов по государственному и муниципальному управлению, которые занимаются проблемами государственного устройства, конституционного права и философией управления: Ю. Сурмина [1], Т.В. Гайда [2], И. Грицака [3], Е. Евграфова [5], С.А. Ерохина [6], В. Бакуменко [7], И. Черленяк [9], Ю.А. Чернецкого [11] и др. Среди ученых в области государственного управления можно выделить В. Бакуменко, С. Серегина, В. И. Лугового [7], В.М. Князева [8], Н. Нижник [9], В. Казакова, В. Корженко, В. Мартыненко, В. Мамонову, В. Надолишнего, А. Руденко, которые предлагают взгляды на теоретические концепты развития системы управления на национальном и региональном уровнях.

Более двадцати лет развивается в Украине сфера науки государственного управления, в т. ч. и философия государственного управления. За это время воспитано сотни высококвалифицированных специалистов, написаны тысячи актуальных публикаций (статей, монографий, учебных пособий, учебников, словарей, энциклопедий). В частности, разработкой проблем философии государственного управления активно занимаются В. Князев, С.А. Ерохин [6], С. Балабаева, Р. Войтович, В. Воронкова, Ю. Кальниш, М. Кашуба, А. Колодий, Н. Кораблева, Ю. Куц, А. Молодцов, В. Попова [10], В. Сычева, Л. Хашиев и др. Однако, как показывает анализ диссертационных исследований, посвященных проблемам государственного управления, философским аспектам управленческой деятельности не уделяется должного

внимания. В профессиональных учебниках вообще отсутствуют разделы по философии государственного управления, а имеющиеся отдельные публикации, как правило, слишком перегружены общими соображениями о природе управления вообще и публичного управления в частности. Философские дисциплины, касающиеся государственного управления, вообще постепенно вытесняются из учебного процесса высшей школы. Указанные вопросы требуют дальнейшего исследования с использованием передового опыта развитых стран.

Цель статьи заключается в исследовании системы государственного управления, анализе и сравнении принципов управленческой деятельности в Швейцарии и Украине.

Изложение основного материала исследования. Управление – целенаправленная рациональная деятельность. В этом контексте принципиально важно понимать, что в современной науке и философии понятие рациональности подверглось серьезной трансформации с учетом стохастического характера природных и общественных процессов, разнообразия типов бытия, наличия различных связей и тенденций самоорганизации. Для управления в начале XXI в. характерен своеобразный возврат к рационализму, но уже в новом понимании.

На каждом этапе развития общества и государства возникает потребность выделения и определения принципов управленческой деятельности. Их эволюция обусловлена кардинальными изменениями в концепции управления, которой придерживаются в определенный момент времени в той или иной стране. На рубеже двух тысячелетий в мире происходят сложные, противоречивые и глубокие изменения и преобразования. Это прежде всего касается Украины, которая только полтора десятилетия назад начала развиваться как независимое государство, отказавшись от принципов управления советской страны. В нашей стране на сегодня только формируется гражданское общество и философия управления в условиях независимости.

Повышенное внимание к философскому осмыслению теории и практики государственного управления вызвано сложными процессами социально-экономического и политического характера, сопровождающих Украинское государство. И сегодня отсутствуют более-менее приемлемые именно для Украины научные концепции, учитывающие действие таких факторов общественной психологии, как мотивы поведения людей, способы их мышления, народные традиции, распространенные привычки, на основании которых должно происходить развитие украинского общества. Разработка таких концепций связана с необходимостью применения адекватной философской методологии научных исследований.

Вместе с тем в современном обществе философия выходит за пределы образовательных учреждений в реальную человеческую жизнь, и от каждого конкретного человека, а особенно от государственного служащего, требуется применение усилий, знаний, умений и навыков новой философской культуры мышления.

Философия как форма осмысления мира человеческой жизни стремится средствами рационального познания выяснить сущностные особенности в единстве единичного и общего, природного и социального, свободного и ответственного, сущностного и существующего, необходимого и случайного, правовой и моральной, причинной и следственной, оставаясь на ценностных, социально-политиче-

ских, нравственных, эстетических, управленческих и других аспектах человеческой экзистенции.

Необходимо отметить, что стиль управления и его философские принципы утверждаются в течение многих лет, иногда веков. Есть только единичные примеры стран, где данные процессы завершились с положительными социо-экономическими результатами. Одним из таких примеров является Швейцария. Изучая опыт этой страны, следует отметить, что это федеративная парламентская республика. Форма правительства определена в конституции для конфедерации и кантонов. Законодательный орган – федеративные сборы с двумя палатами, которые обладают одинаковыми правами: совет государств (46 представителей кантонов) и национальный совет (200 представителей). Федеративная ассамблея избирает семь федеральных членов совета (исполнители), и каждый год из этой группы выбирают президента конфедерации (табл. 1). Каждый кантон имеет свои конституцию, парламент, правительство, и суд. Федеративная конституция предоставляет только ограниченную, четко определенную власть конфедерации. В рамках кантонов около 2 800 коммун.

Устойчивое экономическое развитие и необходимость приспосабливаться к современным глобализационным вызовам требуют адекватных изменений в принципах государственного управления. Ключевыми принципами реализации государственной власти в Швейцарии являются принципы: демократизма, правовой упорядоченности и публичности управленческой (табл. 2).

Как показывает вся история цивилизации, без должной разработки принципов управления становление невозможной его конкретная реализация в будущем. Проблемы совершенствования государственного управления в Швейцарии решались на протяжении длительного промежутка времени. Швейцария является классическим примером многонационального

федеративного государства. Возникла Швейцарская Конфедерация в 1291 г. и выдержала более 700 лет испытаний историей. Соответственно, за столь длительное время постепенно накапливались принципы и механизмы реализации государственной власти.

Особенно актуально заимствование опыта Швейцарии по реформированию организационной структуры государственного управления в контексте административной реформы для Украины. Следует обратить внимание на принцип субсидиарности в Швейцарской Конфедерации. Он, прежде всего, ограничивает компетенцию федерации полномочиями, делегированными кантонами. Делегирования полномочий снизу вверх является большим преимуществом для кантонов.

Такой положительный опыт можно применить в Украине для формирования новых институтов, организационных структур и инструментов осуществления государственного управления. Отсюда – потребность в децентрализации управления, разграничении сфер компетенции органов исполнительной власти и местного самоуправления, поддержке местных инициатив. Только поэтапное и целенаправленное выполнение определенных направлений позволит Украине стать мощной европейской державой.

Анализ исторического становления швейцарского государства свидетельствует о том, что единство достигается многовековыми стремлениями и усилиями, построенными на принципах централизации, субсидиарности и сохранения многообразия организационных структур. Швейцарский федерализм предлагает систему принципов и методов союза в разнообразии. Децентрализованная конфедерация формирует общество и аккумулирует силы, постоянно раскрывая региональный и национальный потенциал, направляя его на достижение общей цели. Принципы организации позволяют функционировать разнообразным автономным системам, обе-

Таблица 1

Государственное устройство Швейцарии

Форма правления	Федеративная парламентская республика, имеющая три политических уровни: конфедерация, кантоны, общины. Система управления государством построена на трех составляющих: референдум, парламент, правительство.
Конституция	Новая редакция Конституции принята в 1999 г., вступила в силу в 2000 г.
Институт Президента	Федеральный президент избирается Федеральным собранием из членов Федерального совета сроком на один год по принципу ротации и выполняет, главным образом, представительские функции.
Исполнительная власть	Коллективным главой государства, высшим исполнительным и распорядительным органом является Федеральный совет (правительство), в состав которого входят: семь федеральных советников, которых сроком на четыре года избирает парламент нового созыва на первом совместном заседании обеих палат. Согласно Конституции, федеральные советники равны в правах и принимают решения на коллегиальной основе.

Источник: систематизировано на основе [12; 13]

Таблица 2

Ключевые принципы реализации государственной власти в Швейцарии

Принцип	Основное содержание
Демократизма	В Швейцарии действует принцип прямого народовластия, который предоставляет гражданам возможность широкого участия в решении государственных дел. Демократические основы осуществления управления заложены в Конституции Швейцарской Конфедерации.
Правовой упорядоченности	Швейцария входит в романо-германскую правовую систему, но имеет ряд специфических черт. Правовой порядок в сфере исполнения законов и других нормативно-правовых актов относительно государственного управления проводился путем внесения нескольких десятков поправок в Конституцию 1874 г. И только в 1999 г. была принята Конституция Швейцарской Конфедерации.
Публичности управленческой	В жизни швейцарцев референдум играет огромную роль, почти каждую неделю они голосуют, и решения влияют на принятие законов, выполняют функцию вето. Доступность государственного управления для граждан проявляется также в возможности внести поправку в Конституцию.

Источник: систематизировано на основе [12; 13]

спечивая их участие в достижении целей динамично развитого общества. В результате сохраняются самобытность регионов, эффективная система взаимосвязей государственных и общественных институтов.

Демократическая традиция управления, подтвердившая свое успешное существование в Швейцарии, является уникальной для Украины. Если сравнивать швейцарскую систему государственного управления с другими европейскими странами, то очевидна четкая децентрализация работы органов государственной власти. Для оптимизации процесса принятия и внедрения решений, а также его приближения к непосредственным интересам граждан в Швейцарии было введено институциональное распределение трех уровней управления: федерации, кантона и общины. На каждом из уровней управления определяются четкие функции и обязанности органов власти, которые реализуются в сотрудничестве друг с другом, а также с институтами высшего уровня.

Значительное внимание заслуживает опыт Швейцарии в обучении будущих управленцев. Ведущим институтом в системе профессионального обучения государственных служащих является Институт повышения квалификации в области государственного управления (Institute for Advanced Studies in Public Administration – IDHEAP). IDHEAP является независимым фондом, который в своей работе тесно сотрудничает с Лозаннским университетом и Швейцарским федеральным технологическим институтом в Лозанне. Проходят подготовку в Институте повышения квалификации в области государственного управления, представители органов власти и лица, которые планируют после окончания учебы работать в публичном секторе. В Институте разрабатываются также профессиональные тренинги для членов административных органов.

Выводы из проведенного исследования. Государственное управление связано с рациональным регулированием и организацией деятельности людей для получения эффективного социально значимого и полезного результата. В этом отношении философия позволяет науке государственного управления выйти за свои собственные границы исследования, расширить горизонт собственного видения управленческих проблем, превзойти себя. Следовательно, основой философии можно считать всю социально-историческую деятельность людей, в том числе и управленческую.

Для формирования принципов осуществления власти в Украине целесообразно применить практику управления Швейцарии, которая будет способствовать более продуктивной, плодотворной работе при принятии законов, контроле над законами и разрешению конфликтов при их реализации в украинском парламенте. Опыт Швейцарии можно использовать и во время теоретического обоснования некоторых принципов управления (децентрализация, законность, разделение властей) и последующей их реализации с учетом особенностей развития системы государственного управления и управленческой деятельности в Украине.

Швейцарский опыт может быть изучен и в дальнейшем использован в украинской практике, в частности при проведении децентрализации и реформ местного самоуправления. Как показала швейцарская модель, передача полномочий от центра на места – в кантоны и общины – не только не снижает, а, наоборот, повышает эффективность государственного управления в стране. Находясь на местах, чиновники получают все возможности для изучения актуальных для общества проблем и могут спланировать наиболее оптимальное использование ресурсов для их решения. Этот опыт станет неоценимым для Украинского государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бакуменко В. Методология государственного управления: проблемы становления и дальнейшего развития / В. Бакуменко, В. Князев, Ю. Сурмин // Вестн. УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 68–81.
2. Гайдай Т.В. Методологическое значение теории научных парадигм для исследования развития экономической науки / Т.В. Гайдай // Экономика. – 2005. – № 75–76. – С. 62–65.
3. Грицак И. Принципы права Европейского Союза и концепция административной реформы в Украине / И. Грицак // Сб. наук. пр. НАДУ. – 2005. – Вып. 1. – С. 25–34.
4. Децентрализация публичной власти: опыт европейских стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.org.ua/publications/2011-06-15-11-46-49/1416-detsentralizatsiia-publichnoi-vlady.html>.
5. Евграфова Е. Доктрины и концепции в правовой системе Украины: формы и сферы применения / Е. Евграфова // Право Украины. – 2010. – № 5. – С. 77–82.
6. Ерохин С.А. Структурная трансформация национальной экономики (теоретико-методологический аспект) : [монография] / С.А. Ерохин. – М.: Мир знаний, 2002. – 528 с.
7. Лозинская Т.Н. Национальный продовольственный рынок в условиях глобализации: Методология государственного управления: словарь-справочник / Сост. В. Бакуменко [и др.] ; ред. И. Луговой [и др.] ; НАГУ при Президенте Украины ; Ин-т проблем гос. управления и местного самоуправления. – М. : НАГУ, 2004. – 195 с.
8. Нижник Н. Проблемы настоящего государственного управления в Украине / Н. Нижник // Актуальные проблемы государственного управления на новом этапе создания государства : материалы научно-практической конф. С междунар. Участием (Киев, 31 мая 2005 г.). – С. 23–29.
9. Нижник Н. Синергетически-рефлексивная модель социальной самоорганизации и управления / Н. Нижник, И. Черленяк // Вестник НАГУ. – 2003. – № 3. – С. 5–14.
10. Попова В. Конкурентоспособность экономики Украины: источники формирования и социальные последствия / В. Попова // Экономика Украины. – 2008. – № 8. – С. 4–13.
11. Чернецкий Ю.А. О некоторых ключевых понятиях науки государственного управления / Ю.А. Чернецкий // Актуальные проблемы государственного управления. – 2003. – № 3. – С. 9–13.
12. Швейцария (Швейцарская Конфедерация) – всеобщее обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua.textreferat.com/referat-4179.html>.
13. Швейцарский опыт местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://despro.org.ua/media/articles/av_despro_02_v.
14. Управление. Философия. Общество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vphil.ru/index.php?id=197&option=com_content&task=view.

УДК 330.101

Шедяков В.Е.*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь***ОБЩЕСТВО И ГОСУДАРСТВО: ГРАНИ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

Место государства в проведении рефлексивной модернизации рассматривается применительно к созданию и защите благотворных условий для развития общественной среды и культивирования кластеров прогресса. Качество государственного курса связывается с характером решений субъектов модернизации и действий по их реализации. Акцентируется развитие государственно-частного партнерства. Делаются выводы по повышению уровня культуры трансформаций.

Ключевые слова: общество, государство, рефлексивная модернизация, государственно-частное партнерство.

Шедяков В.Є. СУСПІЛЬСТВО І ДЕРЖАВА: ГРАНІ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

Місце держави в проведенні рефлексивної модернізації розглядається стосовно створення та захисту сприятливих умов для розвитку суспільного середовища і культивування кластерів прогресу. Якість державного курсу зв'язується з характером рішень суб'єктів модернізації та дій щодо їх реалізації. Акцентується розвиток державно-приватного партнерства. Робляться висновки щодо підвищення рівня культури трансформацій.

Ключові слова: суспільство, держава, рефлексивна модернізація, державно-приватне партнерство.

Shedyakov V.E. SOCIETY AND STATE: FACETS OF POLITICAL AND ECONOMIC MODERNIZATION

The state's place in reflexive modernization's conducting is considered in relation to the creation and protection of beneficial conditions for the development of the social environment and the cultivation of clusters of progress. The quality of the state course is associated with the nature of the decisions of the subjects of modernization and actions to realise them. The development of public-private partnership is accentuated. Conclusions are drawn on raising the level of the culture of transformation.

Keywords: society, state, reflexive modernization, public-private partnership.

Постановка проблемы. Проведение модернизации в условиях усиления во всемирном масштабе роли постсовременных, постиндустриальных и постглобальных тенденций предполагает адекватную этим процессам приоритетность в распределении ресурсов при решении как внутренних (прежде всего наиболее полного раскрытия и реализации социально полезных одаренностей каждого), так и внешних (в частности, оптимизации партнерских и конкурентных действий своего культурно-цивилизационного мира) задач. Как известно, «система экономических связей становится регулятором общественного производства в той мере, в какой она выражает господствующее производственные отношения» [1, с. 121; 2–4]. Таким образом, процессы осуществления форсированной модернизации налагают свои особенности на закономерности развития, и наоборот, постсовременность, постиндустриализм и постглобализм наделяют присущими им чертами период ускоренных трансформаций. Принятие и осуществление решений происходит при трансформациях процессов социализации/индивидуализации и повышения значимости бесструктурного управления. Соотношение фундаментальных и актуальных характеристик воплощается в диалектике стратегии, тактики и оперативке перемен. Способы обеспечения жизнедеятельности культурно-цивилизационных миров при этом интегрируют научно-интеллектуальное и художественно-образное восприятие социокультурной постистории (где можно использовать и реактуализировать образы из самых разнообразных эпох) и предыстории (когда ничего не предreshено, могут победить самые противоречивые формы). Одновременно в постглобальном мире логика событий рождается во взаимодействии (партнерстве и конкуренции) разнородных над-, меж- и внутригосударственных образований.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследовательская традиция рассмотрения процессов управления и смежных вопросов (организация, механизмы хозяйствования и регулирования, при-

нятие решений, стимулирование и т.п.) сформирована Е. Беловой, А. Богдановым, М. и Н. Бунге, А. Венделиным, Г. Ганттом, А. Гастевым, Д. Гвишиани, В. Глушковым, В. Голиковым, В. Дорошенко, П. Друкером, Г. Жебитом, П. Керженцевым, Ф. Кожуриным, В. Косолаповым, А. Кредисовым, П. Лебедевым, П. Магдановым, Д. Макгрегором, Ю. Осиповым, Р. Оуэном, И. Поповой, Г. Поповым, А. Пригожиным, С. Радзиевской, А. Расселом, А. Румянцевым, Г. Слезингером, Е. Старосьцяком, Л. Суворовым, Ф. Тейлором, В. Терещенко, Ю. Тихомировым, Ж. Тоценко, А. Тюрго, А. и М. Уилсонами, Б. Украинцевым, А. Файодем, Г. Фордом, Ф. Хайеком, Г. Хакеном, Ф. Херцбергом. Различные аспекты оптимизации стратегического управления раскрыты А. Аллегом, Р. Ароном, А. Ахизером, А. Ачлеем, З. Бжезинским, О. Бисмарком, Т. Богдан, Ф. Броделем, В. Герасимовым, А. Горчаковым, Л. Гумилевым, Н. Данилевским, Д. Джангировым, В. Ефимовым, А. Зиновьевым, М. Интрилигейтором, Д. Калайчем, Г. Киссинджером, Дж. Куртом, К. Леонтьевым, Н. Огарковым, Э. Ожигановым, А. Панариным, С. Петровым, С. Радзиевской, В. Скачко, А. Тойнби, М. Хазинным, О. Шпенглером. Потенциал эффективности жизнедеятельности (при учете номенклатурно-терминологических особенностей ее соотношения с эффективностью производства и взаиморезонирующими аспектами содержания и форм процессов, производительной силы и производительности, эффекта и результата, результативности, интенсивности, экстенсивности и проч. в высококонкурентной среде) охарактеризован Л. Гатовским, Б. Злобиным, Р. Ивановой, В. Камаевым, В. Каманкиным, Л. Крыловым, С. Малининым, А. Милюковым, К. Марксом, В. Медведевым, В. Мишиным, В. Новожиловым, А. Ноткиным, В. Павловым, Ю. Палкиным, Ю. Пахомовым, И. Ройзманом, В. Сенчаловым, М. Солодковым, И. Столяровым, С. Струмилиным, Л. Тыкоцким, Р. Уотерменом, А. Чайновым, В. Черковцом, В. Феодоритовым, Ж. Фреско, Т. Хачатуровым, П. Хромо-

вым. Специфика человеческого капитала (фактора) жизнедеятельности и модернизации общества плодотворно изучалась, в частности, А. Аггом, Е. Ануфриевым, Г. Арефьевой, Л. Буевой, А. Бузгалиным, Н. Верхоглядовой, Е. Гришновой, А. Захаровой, А. Колгановым, В. Мальцевым, Т. Панасенковой, Н. Римашевской, И. Соболевым и др. Особенности постмодерной управленческой культуры в контексте «многоярусной» экономики, и особенно отличительных характеристик управления в кризисных условиях и при неизбежности высокого уровня неопределенности, проанализированы Ш. Айзенштадтом, А. Ахизером, З. Бауманом, У. Беком, Л. Беляевой, И. Валлерстайном, Э. Гидденсом, А. Горцем, Дж. Гэлбрейтом, В. Дрожжиновым, Р. Инглегартом, Н. Козловой, Дж. Куртом, Н. Лапиным, Ж.-Ф. Лиотаром, В. Мартьяновым, С. Матвеевой, Р. Парком, Н. Поляковой, Т. Сакайей, Ф. Теннисом, А. Уткиным, В. Федотовой, П. Фейерабендом, Ж. Эллюлем, А. Этциони. Потенциал социальной ориентации государства выявляли Дж.К. Гэлбрейт, Ф. Кастро, Дж.М. Кейнс, П. Машеров, Р. Оуэн, М. Рокар, Си Цзиньпин, Л. Эрхард и др. Для децентрализации Украины соответствующий административно-политический аспект раскрыт В. Гриневым, М. Грушевским, В. Дергачевым, О. Деминим, М. Драгомановым, Ю. Иоффе, А. Карповым, В. Корниловым, Н. Костомаровым, Е. Кушнаревым, В. Малинковичем, В. Медведчуком, В. Мещеряковым, П. Скоропадским, Д. Табачником, И. Франко, В. Черноволом.

Переходное состояние общества обостряет вопрос приоритетности реального распределения ресурсов: в угоду некоторым частным эгоистическим интересам или же (в том числе опираясь и на частную инициативу) для решения гораздо более широких общественных вопросов. При этом автоматическое механическое калькирование чужих рецептов уже не срабатывает: иное время, другие условия и ресурсно-методологические базы. В разных обществах отличен баланс примет переходности.

Цель статьи заключается в характеристике мер оптимизации взаимодействия общества и государства в переходный период.

Изложение основного материала исследования. Участие государства в формировании экономики знаний сегодня – необходимость сохранения своей социокультурной идентичности, независимости своего культурно-цивилизационного мира. Соответственно, осуществление проектов «рефлексивной модернизации» требует качественно новых моделей участия в глобальной конкуренции, эффективное владение которыми требует более полного использования творческих возможностей людей и соответствующих трансформаций регулятивной системы. Ведь, несмотря на определенные дополнительные сложности, воплощение конкретных форм оптимальной реализации социально-экономических и политических интересов общества предполагает широкое применение алгоритмов сценарного, проектного и вариативного подходов к перспективам развития. Следовательно, в условиях инверсионного развития (если не гражданское общество создает государство, а государство обеспечивает функционирование гражданского общества) развитая и структурированная общественность предполагает достижение определенного экономического уровня. В свою очередь, принятие успешных в долговременном плане стратегических решений, а также осуществление стратегического давления на направлении их реализации требуют учета ожиданий и восприятия населения (прежде всего на основе

ценностно-смысловых комплексов соответствующего культурно-цивилизационного мира).

Успешность перемен связана с их субъектностью. Для исхода трансформаций в каждом из государств крайне важно, кто станет субъектом управления, в чьих интересах будут проходить изменения. Результат участия в конкуренции часто предопределяется самодисциплиной, готовностью работать на своем месте с предельной самоотдачей, на грани и за гранью возможного, а также командной слаженностью, согласованностью, когерентностью. И в первую очередь это касается представителей «станового хребта» общества – его среднего класса, а также управленческих (в политике – властных и оппозиционных, элитных и контрэлитных) пластов. Однако образ и уровень жизни элиты и народа начинают расходиться в такой мере, что заставляют вспомнить классическое разграничение «двух наций». Между тем призывы лидеров культурно-цивилизационного мира являются действенными исключительно в случае высокого уровня их самодисциплины: требования ко всем должны опираться на требовательность к себе. Более того, чем выше общественное положение человека, тем жестче требования к нему. Так, понятие элиты связано не столько с «находящимися у власти» или «теми, кто борется за власть», сколько с «лучшими представителями народа», напоминая о принципах меритократии. Маргинализация же общества, размытие примет среднего (и «нового среднего») класса и элиты становятся угрожающими развитию тенденциями. Кризис среднего класса также переживается сегодня в мировом масштабе. В нем наряду с «интеллектуальными тружениками» все заметнее влияние «интеллектуальных потребителей». Конечно, и офисные работники, и рантье предпочитают самоназвание креативного класса, однако часто тяготеют к выбору консьюмтариата, потребителей благ (впрочем, не только материальных, но и духовных). Напротив, научно-интеллектуальный потенциал общества формируется, развивается и реализуется вокруг стержня ценностно-смысловых комплексов творчества. Преобладание же ложных социальных образований, переход субъектности к ним может изменить вектор движения, нарушив управляемость и повысив разрушительный потенциал прекариата.

Немаловажным оказывается умение государства удерживать баланс решений между интересами «сильных» и «слабых» регионов, лидеров и аутсайдеров, а также готовность предотвращать произвол и ошибки собственных представителей в выработке курса и обеспечении проведения молодежной политики. Наконец, важнейшим фактором воспитания молодежи становится наличие личного примера, использование в качестве регулятивной модели варианта не «делай так», а «делай так, как я». Собственно, приоритетной задачей элиты и становится культивирование форм жизнеустройства, дающих возможность в новых условиях стабильному развитию социально значимых инноваций и базирующихся на основных традиционных ценностно-смысловых комплексах. При этом усиливаются две максимы общественного развития и основания для показателей прогресса. Во-первых, жизнь человека, ее качество и продолжительность (это направление фиксируется, прежде всего, корзиной социально-экономических, политических и др. прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации и т.п.). Во-вторых, достижения цивилизации, культурное наследие. Для более полного раскрытия их творческого потенциала необходимо двигаться не только

от социально иерархической организации общественных отношений к экономической, но и с ее помощью – к социокультурной. Одновременно следует совершенствовать не только материально-техническую базу, но и характер общественных отношений, культуру и этику взаимодействия. Происходящие геостратегические трансформации фокусируются в изменении черт политического лидерства стран и личностей. Во-первых, усиливается социальное раздражение надличностными силами финансово-спекулятивного и коррупционно-бюрократического слоев. Во-вторых, отторгаются надгосударственные вмешательства в пользу укрепления своей мощи, повышается популярность традиционализма. В-третьих, усиливается значение соотношения богатых и бедных. Становятся очевидными нехватка места в «социальных лифтах» и несправедливость «квазикастовых резерваций» и псевдодемократических ритуалов при ослаблении системности кадровой работы. В-четвертых, возрастает необходимость развития эффективного народного контроля над властью и управлением. В-пятых, на личностном уровне в политике опять уходят представители типа «лисицы» и востребованы «львы». В-шестых, реактуализируются задачи упрочения «социального клея» общества при диффузии среднего класса и усилении общественного звучания феноменами «прекариата», «когнитариата» и т.п. В-седьмых, возрастает потребность в народной (а не кочующей по странам и тяготеющей к наднациональности) элите, культивируемой с учетом тенденций меритократии, а также в сдвиге экспертного сообщества от комментаторов-апологетов власти к честным профессионалам с соответствующими подвижками в СМИ. Тем самым создаются предпосылки и формируется необходимость в изменении качества субъектности исторических процессов.

При этом формирование общественной среды производства происходит под сильнейшим воздействием государства, а ее качество, состояние и динамика становятся решающими факторами рефлексивной модернизации [5–10]. Культивирование социокультурной ткани общества – социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира, – становится важнейшим направлением гармонии обеспечения эндогенных вариантов общественной безопасности и социально-экономического развития. Достижение общественного согласия и развития на основе базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира при балансе интересов позволяет обеспечить состояния соборности. Целостность состояния прогресса, базирующаяся на переплетении своих общественно значимых традиций и инноваций культурно-цивилизационного мира, позволяет ему компенсировать, локализовать и/или заменять инвалидные связи. Таким образом, гармония общественно значимых традиций и инноваций проявляется в исторически эффективном саморегулировании и саморазвитии. Усиление черт гиперконкуренции между культурно-цивилизационными мирами предполагает необходимость самому «вытаскивать себя», реализуя эндогенные модели социально-экономического развития. Пересечение условий постиндустриализма, постглобализма и в целом постсовременности требует решительного отказа от всяческого «секонд-хэнда» в вещах и идеях в пользу обеспечения своей самостоятельности, самоценности и достоинства [11–17]. Да, необходима модернизация, но отнюдь не в виде вестернизации: Запад сам погряз в противоречиях и проблемах. Советский опыт общественных

трансформаций предоставил разные модели обеспечения броска вперед (достижение модернизации экономики и страны, грамотности и медицинского обслуживания населения, защиты от внешней угрозы) с культивированием напряженного труда в команде/коллективе, стремлением к высшим мировым достижениям и широким вовлечением в управление/самоуправление граждан (поощрение добровольчества активистов, народного творчества и контроля). Очевидно, отказ от полученного опыта сопряжен с утратой достигнутого, падением в контрмодерн с фактическим откатом в архаику и утратой возможности самостоятельного принятия решений. При этом кардинальное ослабление регулятивных позиций государства в общественной жизни в духе рыночного романтизма способно существенно ослабить конкурентные позиции народа. К тому же, как убедительно доказала практика, далеко не всегда разгосударствление (в т. ч. и с приходом иностранного владельца) ведет к повышению общественной эффективности использования промышленных мощностей. Зачастую приватизация когда-то мощных и жизнеспособных производств приводила то к хищническому сверхизнашиванию фондов, то к ликвидации конкурентов и перепрофилированию без содержательной инновации. При этом, с одной стороны, именно нравственные стержни через традиции, устои, обычаи и формируют цивилизацию, а с другой – в процессе социогенеза под воздействием регулятивного и унормирующего значения основного общественного Сверхпроекта происходит не только трансформация роли элементов и целостности ценностно-смысловых комплексов, но и их обогащение. Так, безотлагательное требование развертывания начал свободы и плюральности, свойственное постсовременности, входит в число приобретений человечества в его развитии. Обеспечение растущего поля доминирования гуманизма, терпимости, политкорректности, права человека на собственное мнение, свободу слова и т. п. выступает ныне насущной задачей стабильного развития. Вместе с тем из каждого вида модели (традиционной, современной, постмодерной) развития конкретный культурно-цивилизационный мир, подтверждая свою геополитическую субъектность, получает собственную конкретику соответственно как глубинным пластам своих ценностно-смысловых комплексов, так и динамике трансформации.

Таким образом, осуществление проектов «рефлексивной модернизации» требует качественно новых моделей участия в глобальной конкуренции, эффективное владение которыми требует более полного использования творческих возможностей людей и соответствующих трансформаций регулятивной системы.

В частности, публично-приватное сотрудничество, осуществляемое, прежде всего, путем государственно-частного партнерства, сегодня является необходимым компонентом для развития и продуктивного использования социокультурной среды, которая не должна превращаться в стимул войны всех против всех, а государственное регулирование и практика хозяйствования – в войну государства с бизнесом. Ответственность всех национальных акторов перед обществом в первую очередь касается баланса обязанностей и прав, с одной стороны, государства, с другой – частных предпринимателей, опирается как на публичное и приватное право, так и на устои и традиции конкретного культурно-цивилизационного мира, скрепленные присущими ему стержневыми ценностно-смысловыми комплексами.

Организация публично-приватного партнерства на основе учета соответствующих интересов обеспечивает долгосрочное формирование социокультурной среды развития и открывает возможности совместного заинтересованного участия в создании и реализации общественно значимых проектов и сочетания для этого материальных и нематериальных ресурсных баз и разделения рисков между обществом (государственным сектором и неправительственными организациями) и частным сектором. Государственные, частные и неправительственные (неприбыльные) структуры могут использовать и развивать свои сильные стороны и возможности каждой из сторон, снижая себестоимость высококачественных социальных услуг. При этом, с одной стороны, система государственно-частного партнерства тесно связана с государственным регулированием экономики, а с другой – вовсе не тождественна становлению «смешанной экономики» (далеко не любое взаимодействие бизнеса и государства в смешанной экономике может характеризоваться как элемент системы государственно-частного партнерства). Это взаимовлияние наиболее заметно как по линии организаций и институтов гражданского общества, имеющих заметное политическое измерение, (предпринимательских объединений, профсоюзов), так и в направлениях диффузии самой корпоративной культуры. Вместе с тем от комплекса образования стимулов поведения следует отличать систему реализации стимулов (собственное стимулирование), которая охватывает подсистемы распределительную и воспроизводительную, а также стимулирование более полного развития способностей каждого и повышение заинтересованности в Сверхпроекте [18–20].

Особое же значение реализации принципа публично-приватного сотрудничества (прежде всего в инструментах государственно-частного партнерства) определяется уже не только задачами объединения сил и разнесения рисков, но и необходимостью возрождения отечественной конкурентоспособности, тесно связанной и с особенностями ценностно-смысловых комплексов своего культурно-цивилизационного мира, и с демократическими институтами легитимности, предполагающими выборность и подотчетность лиц, принимающих решения, которые оказывают непосредственное влияние на состояние общественной безопасности и реализацию общих интересов. Соответственно, разноуровневые механизмы реализации публично-приватного сотрудничества в государственно-частном партнерстве призваны разрешить актуальные проблемы фундаментального противоречия. С одной стороны, под влиянием новых социально-экономических тенденций (прежде всего соответствующих требованиям экономики знаний) активно усиливаются взаимозависимость производственных звеньев, дисциплина взаимодействия контрагентов, кооперация и сотрудничество субъектов. Кардинальные перемены глобального масштаба охватывают важнейшие опорные для мироустройства направления жизнедеятельности. Процессы социализации производства, распределения, обмена и потребления постсовременного уровня, с одной стороны, для поддержания своей конкурентоспособности предполагают широкое задействование инструментария маркетинга, что означает производство отнюдь не на неизвестный рынок, где только и устанавливается общественная цена предмета или услуги, выявляется объем потребности в них. С другой стороны, продолжается сегментация рынка и усиливается производство под потребительские склонности конкретных

групп. То есть социализация проявляется не только в стандартизации, но и в индивидуализации воспроизводственных процессов.

Это усиливает объективные основания потребности в социальном государстве для обеспечения качества и длительности жизни каждого, возможностей для творчества своих граждан. Баланс «открытости» и «закрытости», возможностей пострыночного механизма саморегулирования/самоорганизации и государственного воздействия предусматривает формы сочетания энергии частной инициативы и предпринимательства с гибким государственным регулированием. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует общественно полезной реализации творческого потенциала каждого. Соответственно, страны, которые демонстрировали высокие достижения во всех областях социального общежития, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоев населения на задачах гражданского согласия и достижения соборности общественного устройства. Гуманность, человечность закономерно приоритетнее любых доктрин: основной регулятор – закон «не мешай». И в этом направлении разрешается основная проблема постмодерна: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном моделей социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люмпены, маргиналы (люди и страны) имеют право на собственный выбор, пока не покушаются на выбор других. Дифференциация и усложнение структуры постглобального мира позволяют создавать крайне разнообразные модели достижения и поддержания конкурентоспособности, достижения культурно-цивилизационным миром успеха в обеспечении и качества/осмысленности, и условий человеческой жизни, и созидании своего материального и духовного социокультурного наследия. Каждый волен отбирать в окружающем – актуальном и отзвуках ушедших и приходящих эпох – то, что внутренне близко ему; нет принуждения, и никто никому ничем не обязан. Соответственно, не надо служить ничьим идеям, кроме своих, разделять ничьи принципы и подходы, кроме собственных. В этом контексте и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие максимумы, как солидарность, взаимоуважение, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость. Исчезает понятие периферийной культуры: они равноценны и равноправны. Усиливаются процессы соизмерения друг другом внешне противоположных подходов, на смену чистым формам (в частности, миссиформам) и образам приходят превращенные (преобразованные), вобравшие в себя элементы чужой истории и гибко отражающие черты новых своих носителей.

При этом государство должно не принуждать население, а обеспечивать наилучшие условия общественно приемлемого развития и реализации задатков за счет формообразования и защиты традиций и устоев на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Уровень реализации прав человека, качество его жизни, возможности творческой самодеятельности и самовыражения – принципиальные завоевания общественного развития, неотъемлемые черты прогресса. Вместе с тем представления об обществе и государстве общего процветания (благополучия) сегодня связываются с ценностно-смысловыми комплексами не праздно-

сти и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует на активную поддержку не разнообразных социальных изживенцев и их obsługi, а творчества с приоритетом прав и свобод человека; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Напротив, сбрасывая с себя ответственность за людей – снижая социальные выплаты в пользу усиления силового блока, взвинчивая тарифы и налоги, создавая предпосылки заваливания курса национальной валюты, усложнения жизни производителям, субъектам научно-технического творчества и участникам экспортно-импортных операций, ухудшения пенсионного и медицинского обеспечения и т. п., – государство не только подрывает количественные и качественные показатели жизни, вымывая из страны одаренное и активное население, но и самоликвидируется (самое малое – приобретает черты полицейско-бюрократического, совершенно не адекватного эпохе). Соответственно, отказ от идеологии социального государства мог бы привести не только к утрате трудового (в частности, научно-интеллектуального) потенциала, ослаблению заинтересованности работников, но и к подрыву социокультурной базы общественного согласия и социально-экономического развития.

Постсовременность, постиндустриализм и постглобализм усиливают дрейф общественных отношений в направлении повышения роли знания и интеллектоемким ресурсно-методологическим базам. С одной стороны, плавное движение вперед часто обеспечивается вызреванием будущего еще в формах прошлого, с другой, – результативному социальному творчеству зачастую активно мешают фрагменты сохранившегося прошлого (например, взаимоврастание рабовладения и империализма в США, что проявляется вплоть до избирательной системы или же средневековья и колониализма, пронизывающих устарелое устройство Англии). Если ранее человек, как правило, реализовывался в строгих рамках предопределенной рождением жизненной дороги, то сегодня в социальном масштабе свобода выбора в продуцировании смыслов сменила прежнюю свободу от выбора с низведением к животной-вещной репродукции. Отвлечение человека от раскрытия его творческого потенциала на секс, спорт и автомобили – наркотики вещиизма. Потребительский фетишизм активно поддерживается сторонниками сохранения мирового порядка, как когда-то опиум настоячиво насаждался в Китае. Одновременно духовное творчество как неотъемлемая определенность духовного производства оказывается крайне чутким к отчуждающим человеческую личность факторам. Вместе с тем растет заинтересованность в паразитировании именно на духовной (в частности, интеллектуальной) одаренности, сдвигая акценты в процессах отчуждения [21–27].

Вооруженность интеллектом и техникой тем более требует прочного социокультурного основания. И если ранее зачастую на первый план выходила связь аморальности с расширением диапазона выбора, принося успех отсутствию нравственного ригоризма, то теперь этическая неразборчивость граничит с фатальной опасностью для ойкумены. Именно нравственные стержни через традиции, устои, обычаи создают и оберегают общество и его экономику. Соответственно, вопрос распространения социально ответственного поведения приобре-

тает кардинальное значение. При этом аккумуляция/социализация формирует две альтернативные стратегии борьбы – либо за свою цивилизацию, либо за себя (с присоединением к ценностям и смыслам наиболее успешной в данный период истории). Интеллектуальное и нравственное измерения общественной жизни и хозяйственно-производственной деятельности формируют как качество фундаментально-методологического фундамента практико-теоретического освоения действительности, так и напряженность творческого поиска. Соответственно, разрыв в уровнях их развития таит опасности для цивилизации и отдельного человека. Под влиянием уровня разделения труда включенность духовного творчества (прежде всего, научно-интеллектуального и художественно-образного) в процесс общественного воспроизводства приобретает черты доминирования анализа/синтеза, соотношения универсальности/функциональности. Состояние и динамика социокультурных полей продуцируют формы переплетений теоретического и повседневного уровней индивидуального и общественного сознания, взаимосвязей общественных психологии и идеологии.

В этой ситуации критично важным может быть поддержание баланса между использованием научно-методологических инноваций, выводящих за пределы стандартных воззрений, а с другой – сохранением достоверности рекомендаций практике. Соответственно, изменение общественных идеалов с позиций ценностного измерения бытия, культивирование многообразия мировоззрения, открытости сознания сработали как определенная интеллектуальная предпосылка нового вхождения в общественную жизнь разнообразных иррациональных факторов. Реализация требований интеллектуализации и гуманизации предполагает масштабное изменение направленности инвестиций с формированием адекватного Сверхпроекта развития культурно-цивилизационного мира. Требуется культивирование как общественной среды, стимулирующей и поддерживающей творчество (прежде всего, научно-интеллектуальное), так и ключевых звеньев развития, оформляющихся в научно-образовательно-производственные кластеры. Для этого необходимы и создание комплекса условий творчества, и выявление и реализация общественно полезных задатков каждого (в том числе восстановление и реализация конституционных норм по бесплатному обеспечению государством права на здравоохранение, образование, жилье, качеству жизни и проч.). Необходима активизация разъяснительной работы по привлечению к созидательной деятельности. При этом приоритетно акцентирование молодежной политики и информационной политики: предоставление наиболее рейтингового времени не под пропаганду конкурсов песен и плясок, рассмотрение/смакование разнообразной «чернухи» и тотальное осмеяние, а под передачи, посвященные созиданию и открытиям.

Соответственно, возможности рациональности – структуры со своими особенностями и законами, диктующими некоторые элементы метода познания и использования превращенных форм – сейчас для использования в социальных технологиях трансформации вдвойне ограничены: и как таковой, и в условиях ризомичности развития. Отсюда – принципиальная локализация рационально организованного мышления и конструирования действительности, его явное самоограничение, поэтому сегодняшняя практика пытается интегрировать методы рациональные и иррациональные. Однако именно условия, которые в настоящее время создались, подталкивают к

широкому жонглированию общественным мнением и созданию популярных политических спекуляций. Так, важно различать используемые по принципу «черного ящика» (неотчетливые, но действенные) пути решения проблем и зыбкую смесь достоверного с иллюзорным: если на первое можно опираться, то второе заведомо является ненадежным. При этом никакая (властвующая или оппонирующая и идущая к власти) элита сегодня не в состоянии выступать обособленной группой демиургов-правителей, обособленно принимающих общественно важные решения. Напротив, требуется максимальное задействование потенциала всего народа и характера рефлексивного (в частности, бесструктурного) управления.

Выводы из проведенного исследования. Государство становится эффективным не при выдвижении какой-либо доктрины (в т. ч. и таких привлекательных, как «социальное», «социально ориентированное», «всеобщего благоденствия», «всеобщего благосостояния», «сопроцветания» и т. п.), а при реальном выполнении им функции создания условий наиболее полного развития и реализации комплекса одаренности каждого члена общества на благо всех.

Природа управления при рефлексивной модернизации экономики и общества требует внимания и учета качеств не только объективной, но и субъективной составляющей исторического процесса, в частности деятельных участников достижения целей и колеблющихся, актива и пассива происходящего, союзников и противников, их структурной и функциональной определенности. При этом многое зависит как от соотношения приоритетов, так и от системы стимулирования их достижения. Тем самым оптимальное развитие социально-экономических процессов предполагает вызревание как самой общественной среды, так и кластеров будущего как звеньев цепи, потянув за которые можно изменить положение всей цепи общественного организма. Таким образом, именно обеспечение адекватной Вызовам истории меры стратегического контроля (а вовсе не обладание мощным потенциалом как таковым) является решающим фактором истории, тем более проведения рефлексивной модернизации в условиях усиления черт постиндустриализма, постглобальности и в целом постсовременности. Культивирование социокультурной ткани общества – социальности, выросшей из базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира – становится важнейшим направлением обеспечения общественной безопасности.

Успешность для культурно-цивилизационного мира проведения модернизации во многом зависит от качества и приоритетов управления: принимаемых решений и их воплощения. Рефлексивный характер постсовременной модернизации ориентирует на повышение культуры проведения трансформаций путем гибкого использования управленческих композиций по стимулированию желательных изменений, в т. ч. посредством как развития социокультурной ткани политико-экономических изменений (в частности, для задействования потенциала бесструктурного управления), так и формирования кластеров перспективных подвижек. В глобализованном мире свои ловушки ожидают всемирные центры и мировую периферию, интересных для «центров силы» и никому не нужных, удобных и неудобных. Но постсовременность дарит шанс на успех каждому из культурно-цивилизационных миров, надо лишь обеспечить интеграцию интересов, культуру проведения модернизации, увидеть возможности, быть к

ним готовым, выращивать свои ресурсные базы и социальные формы, позволяющие воспринимать и производить стратегический анализ, прогнозирование и конструирование постглобальных проектов.

Инверсионные же явления неклассических трансформаций требуют более полно использовать в процессе социального регулирования вызревшие естественным путем социально-экономические формы, когда стратегия «прогрессоров» «облагодетельствовать насильно» лишь обостряет противоречия, приводит к перерасходу ресурсных баз и вызывает отторжение. Именно поэтому традиционные ценностные ориентации зачастую обновляются под знаком усиления мотивов социальной ответственности, умеренности, самоограничения, закрепление состояния социальной иерархии. Вследствие такой направленности реактуализируется интерес к базовой культуре, к ценностно-смысловым комплексам. Приоритетным становится ригоризм в требованиях к качеству и социальной ответственности элиты, осуществлению социального управления, реализации функций власти. Резкое повышение планки нравственной требовательности и социальной ответственности во всех сферах общественной жизни – это, во-первых, необходимость перехода к обществу знаний и экономике сложного и уникального труда, во-вторых, предпосылки осуществления принципов функционирования социального государства.

Эффективные формы объединения усилий и минимизации рисков разнотрансформации экономики рождаются публично-приватным и социальным партнерством. Постсовременные подходы к социальному управлению при этом вообще не перечеркивают, а актуализируют потенциал модерна по развитию и активизации человеческого фактора. Однако они открывают и новые возможности, связанные с более активным использованием традиций и обычаев, неформальных коммуникаций и социальных сетей, синтезом управляемости, самоуправляемости и неуправляемости.

Повышение эффективности последующих научных разведок в этом направлении предполагает, по нашему мнению, тщательное исследование многоуровневого потенциала рефлексивного управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Песенко В.Н. Системно-исторический подход в анализе социальных связей и отношений / В.Н. Песенко // Проблема человека в «Экономических рукописях 1857-1859 годов» К. Маркса / под ред. Е.Я. Режабека [и др.]. – Рн/Д : Ростовский ун-т, 1977. – С. 116–127.
2. Агг А. Мир человека как субъекта производства / А. Агг. – М. : Прогресс, 1984. – 199 с.
3. Ярошевский Т.М. Размышления о человеке / Т.М. Ярошевский. – М. : Политиздат, 1984. – 198 с.
4. Шедяков В.Е. Человеческий фактор: раскрытие и развитие творческой активности в формах отчуждения / В.Е. Шедяков // Новая парадигма. – 2014. – Вип. 120. – С. 96–113.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М. : Начала-Пресс, 1991. – 354 с.
6. Корнфорт М. Открытая философия и открытое общество / М. Корнфорт. – М. : Прогресс, 1972. – 530 с.
7. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
8. Лефевр В.А. Этические системы / В.А. Лефевр // Алгебра совести. – М. : Когито-Центр, 2003. – С. 31–174.
9. Надель С.Н. Рыночная экономика и экономическая демократия / С.Н. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 45–53.
10. Шедяков В.Е. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В.Е. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50–73.

11. Инглетарт Р. Модернизация и постмодернизация / Р. Инглетарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М. : Academia, 1999. – С. 261–291.
12. Федотова В.Г. Модернизация «другой» Европы / В.Г. Федотова. – М. : РАН, 1997. – 255 с.
13. Зиновьев А.А. Запад. Феномен западнизма / А.А. Зиновьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nemaloknig.info/book-110941>.
14. Куркина Е.С. Конец режимов с обострением. Коллапс цивилизации / Е.С. Куркина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/kurkinaes.htm>.
15. Амин С. Вирус либерализма: перманентная война и американизация мира / С. Амин. – М. : Европа, 2007. – 162 С.
16. Валлерстайн И. После либерализма / И. Валлерстайн. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 256 с.
17. Шедяков В.Є. Конкуренція смислів і протистояння стратегій соціально-інформаційних систем / В.Є. Шедяков // Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. – 2013. – № 2(17). – С. 109–114.
18. Єщенко П.С. Нова модель держави / П.С. Єщенко, Б.Є. Кваснюк, О.А. Бирюков. – Слов'янськ : Печатный двор, 2002. – 143 с.
19. Шедяков В.Є. Держава: майбутнє економічного ідеалу / В.Є. Шедяков [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/3627-derzhava-maybutnye-ekonomichno-dealu.html>.
20. Шедяков В.Е. Воплощение идей социального государства: утопия или необходимость, позади или впереди? / В.Е. Шедяков // Первый независимый научный вестник. – 2015. – № 1. – Ч. 2. – С. 44–48.
21. Громыко А.А. Коррупция в верхних эшелонах власти Великобритании / А.А. Громыко // Обозреватель – Observer. – 2010. – № 10. – С. 117–128.
22. Whyte D. How Corrupt is Britain? / D. Whyte. – L. : Pluto Press, 2015. – 200 p.
23. Шедяков В.Є. Можливості рефлексивної модернізації: роль соціальної організації людського капіталу в запобіганні ризиків розвитку / В.Є. Шедяков // Політологічний вісник. – 2012. – Вип. 60. – С. 260–271.
24. Шедяков В.Є. Організаційно-управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 3(178). – С. 23–30.
25. Шедяков В.Е. Самоуправление и народовластие: хозяйственные механизмы возрождения / В.Е. Шедяков // Экономика, общество, рынок: научные записки / под ред. А.Д. Сердюка [и др.]. – Харьков : ХИУ, 1998. – Вып. 4. – С.123–155.
26. Новый формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава / І.К. Бондар [та ін.]. – К. : Корпорація, 2005. – 383 с.
27. Шедяков В.Є. Стратегічне управління модернізацією країни: межі, можливості, оптимізація впливів / В.Є. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2011. – № 2(47). – С. 44–53.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9 (510)

Гавриленко А.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету*

МІСЦЕ КНР У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті досліджено місце та роль КНР у сучасній світовій економіці в умовах глобальних трансформацій. Проаналізовано внесок КНР у світову економіку та темпи росту ВВП Китаю. Оцінено динаміку обсягів експорту та зовнішньоторговельного обороту КНР. Досліджено інвестиційний потенціал Китаю в сучасному глобалізованому середовищі. Розглянутий прогнозний рейтинг країн за розміром ВВП, розрахованого за ПКС.

Ключові слова: світова економіка, економічне зростання, темпи росту ВВП, зовнішня торгівля, приплив ПІІ, відтік ПІІ, накопичені інвестиції.

Гавриленко А.В. МЕСТО КНР В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В статье исследовано место и роль КНР в современной мировой экономике в условиях глобальных трансформаций. Проанализирован вклад КНР в мировую экономику и темпы роста ВВП Китая. Оценена динамика объемов экспорта и внешне-торгового оборота КНР. Исследован инвестиционный потенциал Китая в современной глобализированной среде. Рассмотрен прогнозный рейтинг стран по размеру ВВП, рассчитанного по ППС.

Ключевые слова: мировая экономика, экономический рост, темпы роста ВВП, внешняя торговля, приток ПИИ, отток ПИИ, накопленные инвестиции.

Gavrilenko A.V. PLACE OF CHINA IN THE MODERN WORLD ECONOMY IN TERMS OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

The article explored the place and role of China in the modern world economy under global change. The contribution of China to the global economy and the GDP growth rate of China are analyzed. Reviewed dynamics of exports and foreign trade of China. Investigated the investment potential of China in today's globalized environment. The projected rating of countries in terms of GDP calculated for PPP is considered.

Keywords: world economy, economic growth, GDP growth rate, foreign trade, FDI inflow, FDI outflow, accumulated investments.

Постановка проблеми. В умовах глобальних перетворень вражає економічне зростання КНР протягом останніх десятиріч цілеспрямованих реформ за одночасного збереження соціалістичної ідеології привертає увагу всього суспільства. Трансформація світової економічної системи та перспективи глобального розвитку багато в чому зумовлюються подальшими економічними перетвореннями економіки Китаю. Неухильно зростаючу роль у світовій економіці відіграє Китай на фоні політики реформ і відкритості зовнішньої торгівлі, що проводиться в країні [1, с. 161].

Останніми роками світова економіка перебуває на стадії глибокого упорядкування, роль «тягача» для зростання світової економіки таких головних економік, як Європа, США та Японія ослабла. Незважаючи на відносно швидке зростання економіки Індії та економік інших країн, вони не можуть стати рушійною силою світової економіки через свій невеликий масштаб, а Бразилія, Росія та інші країни ще не вийшли з тіні рецесії. Водночас Китай прискорив темп своєї відкритості зовнішньому світу і з кожним днем збільшується ступінь злиття зі світовою економікою [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню місця та ролі КНР у сучасній світовій економіці присвячені праці таких зарубіжних науковців,

як Чень Цзюнь [1], який здійснив аналіз динаміки та перспектив зовнішньої торгівлі КНР, Е.Н. Самбурова, К.В. Мироненко [3], які вивчали китайське економічне диво у світогосподарських вимірах.

Серед українських дослідників цієї проблематики можна виокремити праці У.Я. Харіної [12], яка визначала місце Китаю у світовій економіці, Л.Д. Чикаленка [13], який розглядав світові інтеграційні процеси в умовах трансформації міжнародних систем, та інших.

Фактологічною та статистичною основою цього дослідження стали щорічні звіти Світового банку [4], Світової організації торгівлі [5], Міжнародного валютного фонду [6], ЮНКТАД [11], а також дані компаній ANZ [8] та PricewaterhouseCoopers [9].

Однак проблематика визначення місця КНР у сучасній світовій економіці в умовах глобальних трансформацій є недостатньо дослідженою.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження місця та ролі КНР у сучасній світовій економіці в умовах глобальних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення економічний розвиток Китаю увійшов у стан «нової нормальності». Незважаючи на деяке уповільнення темпу, вдалося зберегти середньо-високе зростання, яке дає змогу Китаю займати місце серед головних світових економік. Середньо-

Таблиця 1

Внесок КНР у світову економіку в 2011–2016 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
КНР	28,6%	31,7%	32,5%	29,7%	30,0%	30,5%
США	1,8%	20,4%	15,2%	19,6%	21,9%	16,3%

Джерело: складено автором за даними Світового банку

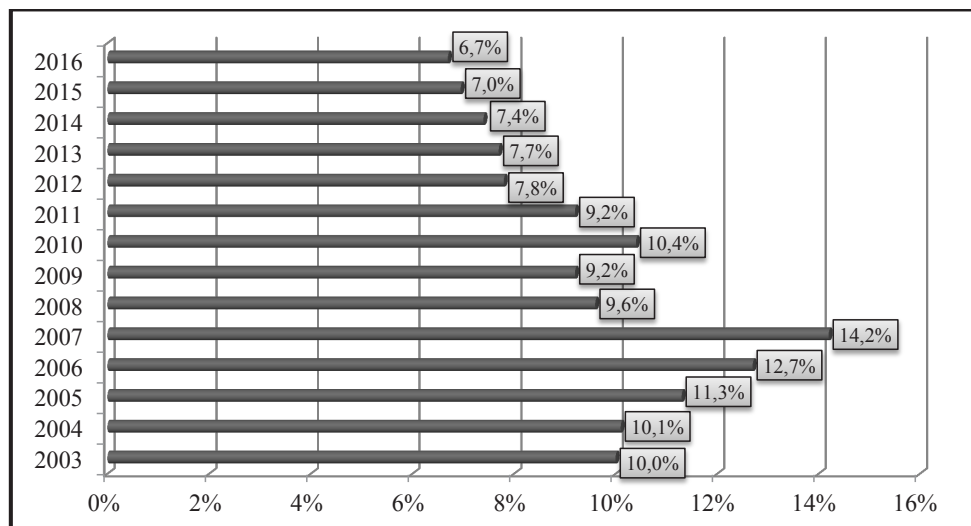


Рис. 1. Темпи росту ВВП Китаю в період 2003–2016 рр. (%)

Джерело: побудовано автором за даними World Trade Statistical Review 2017

річний внесок КНР у зростання світової економіки перевищує 30%; Китай є головним «мотором» зростання світової економіки.

Стабільне зростання китайської економіки – це головна рушійна сила відновлення світової економіки. За понад 30 років політики реформ і відкритості частка китайської економіки у світовій економіці безперервно зростала [3, с. 150].

У 2016 році середньорічний внесок китайської економіки у зростання світової економіки досяг 30,5%, посівши перше місце в світі. Відбулося підвищення на 16,3% порівняно із середньорічним внеском у періоди «Десятої п'ятирічки» і «Дванадцятій п'ятирічки» (14,2%). За аналогічний період внески США і Європи становили 17,8% і 4,4% відповідно [4] (табл. 1).

Варто відзначити, що зростання Китаю на шляху до домінування у міжнародній торгівлі почалося зовсім недавно, проте в середньому зростання обсягів торгівлі КНР подвоюється кожні чотири роки останні три десятиліття. І сьогодні кожний десятий долар у міжнародному торговельному обороті проходить через Китай. У період із 1978 по 2016 р. середні темпи зростання економіки КНР становили 9%, але останнім часом вони дещо знизилися. У 2015 році темпи росту ВВП КНР збільшилися всього на 6,95% проти запланованого рівня 7,5%. А у 2016 році економіка Китаю загалом функціонувала стабільно, і було забезпечене зростання ВВП на 6,7%, а приріст світової економіки, прогнозований Світовим банком, становив близько 2,4% [5] (рис. 1).

За показником темпів росту ВВП КНР знову перевершила основні економіки світу. За статистикою МВФ, у 2016 році зростання економіки США становило 1,6%, Єврозони – 1,7%, Японії – 0,9%, Індії – 6,6%, ПАР – 0,3% [6].

Зростання внутрішнього попиту Китаю зробило серйозний внесок у просування світової торгівлі та

в розвиток світової економіки. Проте зовнішня торгівля залишається головною формою співпраці для всіх країн регіону загалом та для КНР зокрема. Нижче наведені дані, які демонструють значний приріст експорту КНР за період 1970–2016 рр. [5] (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги експорту Китаю за період 1970–2016 рр.

№	Роки	Експорт, млрд. дол. США	Частка у світовому експорті, %
1.	1970	2,4	0,63
2.	1980	32	1,41
3.	1990	63	1,44
4.	2000	280	3,49
5.	2005	773	6,45
6.	2009	1250	8,41
7.	2010	1604	8,28
8.	2011	2009	9,8
9.	2012	2175	10,1
10.	2013	2356	12
11.	2014	2524	12,3
12.	2015	2429	13,8
13.	2016	2097	14,7

Джерело: складено автором за даними World Trade Statistical Review 2017

Згідно зі статистичними даними Головної митної адміністрації КНР, обсяг експорту Китаю в 2016 році становив 2097 трлн. дол. США, а імпорт – 1587 трлн. дол. США. Позитивне сальдо торговельного балансу в 2016 році становило 509,9 млрд. дол. США. Експорт Китаю скоротився на 7,7% порівняно з 2015 роком, імпорт скоротився на 5,5% [7].

За підсумками 2015 року загальний обсяг зовнішньої торгівлі Китаю становив 3,95 трлн. дол. США,

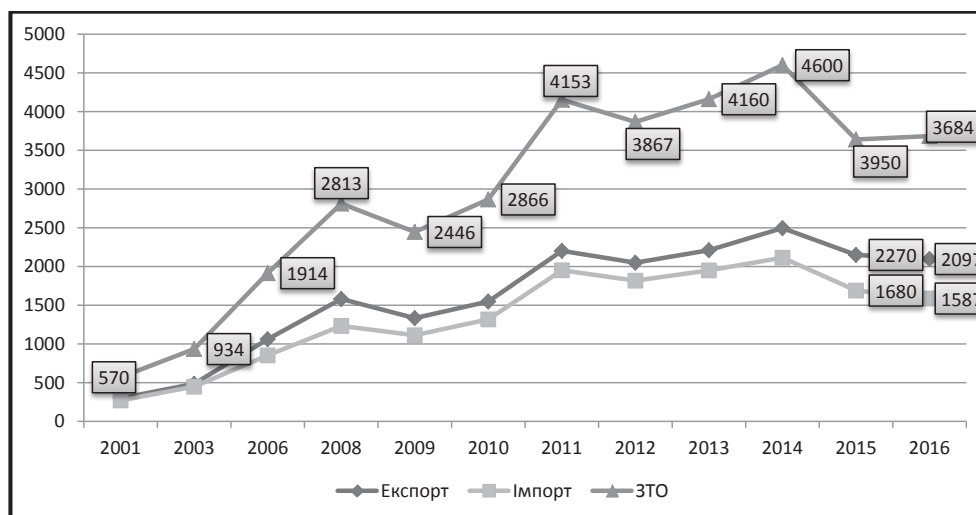


Рис. 2. Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР у 2001–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними Головної митної адміністрації КНР

при цьому експорт знизився до 2,27 трлн. дол. США, а імпорт – до 1,68 трлн. дол. США. Позитивне сальдо становило 594,5 млрд. дол. США. Останній раз спад такого масштабу китайська торгівля фіксувала в 2009 році. За підсумками 2015 року спад експорту становив 7,5%, а накопиченим підсумком за 2015–2016 рр. досяг 15,2% [7] (рис. 2).

Згідно з даними експертів ANZ, подальше падіння експорту Китаю практично неминуче, що пов'язано із планами нового президента США Трампа, який з метою захисту економіки США від китайської експансії буде домагатися виведення американських виробничих потужностей з Китаю та має намір ввести мита на китайський імпорт [8].

Місце КНР у сучасній глобальній економіці визначається його економічною потужністю, а також роллю «світової фабрики». Частка Китаю у світовому ВВП (за ППС) зросла з 2,3% у 1980 р. до 18,3% в 2016 р. Китай став лідером за цим показником у світі, випередивши США [3, с. 150].

За прогнозами даними компанії PricewaterhouseCoopers (PwC) у Звіті «Світ у 2050 році», розвинені ринки будуть поступово втрачати свою значущість, а країни, що розвиваються, нараховуватимуть частку у світовому ВВП до 2050 року. Згідно з дослідженням, до 2030 року КНР стане найбільшою економікою світу, а Індія посідає третє місце до 2050 року. Також до 2050 року Китай досягне задовільного рівня середнього доходу населення. У 2016 році ВВП на душу населення у США перевищив ВВП на душу населення в КНР майже в чотири рази, а в Індії – майже в дев'ять разів. До 2050 року цей розрив скоротиться, і рівень доходів

американців буде перевищувати доходи китайців лише в два рази, а індусів – у три [9].

За даними компанії PwC, обсяг китайської економіки в 2016 році за паритетом купівельної спроможності становив 21,3 трлн. дол. США, що на 7,99% більше від показника 2015 року. У США цей показник дорівнював 18,6 трлн. дол. США [9] (табл. 3).

Відповідно до Індексу промислової конкурентоспроможності, у 2016 році Китай став найбільш конкурентоспроможною країною у секторі промислового виробництва. Лідерські позиції країна утримувала і у попередніх дослідженнях Світового індексу промислової конкурентоспроможності за 2010 і 2013 роки. Однак керівники світових компаній прогнозують, що в подальші п'ять років він переміститься на другу сходинку [10] (див. табл. 4).

США продовжує працювати над покращенням рейтингових позицій, перемістившись із 4 місця в 2010 році на 3 місце в 2013 році і на 2 місце в 2016 році. Третє місце в Індексі посіла Німеччина, четверте – Японія, а п'яте – Південна Корея. Очікується, що протягом подальших 10 років США вийде в лідери, випередивши Китай, а Німеччина і надалі замикатиме трійку лідерів промислової конкурентоспроможності [10].

Зростання зовнішніх інвестицій Китаю вдихнуло життєві сили в глобальну структурну оптимізацію. Останніми роками в міру зміцнення в економіці Китаю технічної потужності, особливо в міру сталого просування стратегії «Один пояс і один шлях», явно прискорився темп «виходу підприємств за кордон», бурхливо розвиваються зовнішні інвестиції Китаю та економічне співробітництво. Статистичні дані ЮНК-

Таблиця 3

Прогнозний рейтинг країн за розміром ВВП, розрахованого за ПКС (паритетом купівельної спроможності) у постійних цінах 2016 року, млрд. дол. США

Рейтинг країн	2016		2030 (прогноз)		2050 (прогноз)	
	Країна	ВВП за ПКС	Країна	ВВП за ПКС	Країна	ВВП за ПКС
1.	КНР	21 269	КНР	38 008	КНР	58 499
2.	США	18 562	США	23 475	Індія	44 128
3.	Індія	8721	Індія	19 511	США	34 102
4.	Японія	4932	Японія	5606	Індонезія	10 502
5.	Німеччина	3979	Індонезія	5424	Бразилія	7540

Джерело: складено автором за даними компанії PricewaterhouseCoopers (PwC)

Таблиця 4

Світовий індекс промислової конкурентоспроможності в 2016 році та прогноз на 2020 рік

2016			2020		
Позиція	Країна	Значення індексу	Позиція	Країна	Значення індексу
1.	КНР	100	1.	США	100
2.	США	99,5	2.	КНР	93,5
3.	Німеччина	93,9	3.	Німеччина	90,8
4.	Японія	80,4	4.	Японія	78
5.	Південна Корея	76,7	5.	Індія	77,5
6.	Великобританія	75,8	6.	Південна Корея	77
7.	Тайвань	72,9	7.	Мексика	75,9
8.	Мексика	68,5	8.	Великобританія	73,8
9.	Канада	68,7	9.	Тайвань	72,1
10.	Сінгапур	68,4	10.	Канада	68,1

Джерело: складено автором за даними The Global Competitiveness Report 2016–2017

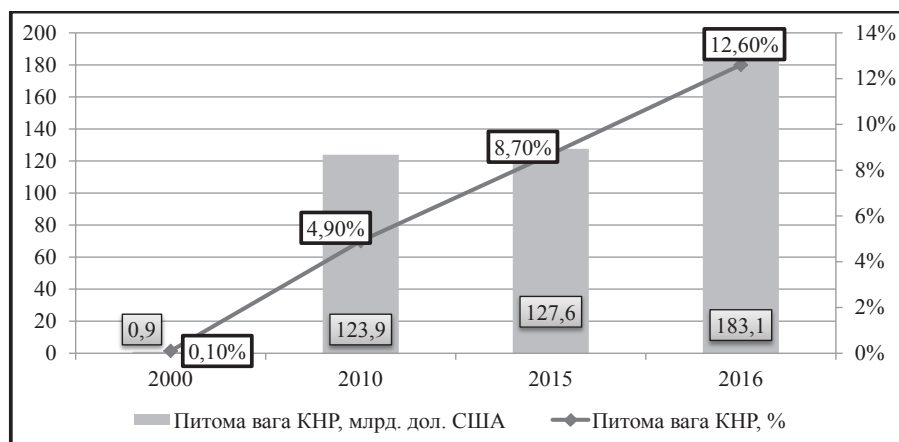


Рис. 3. Пітома вага КНР у глобальному обсязі ПІП в 2000–2016 рр. (%; млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017

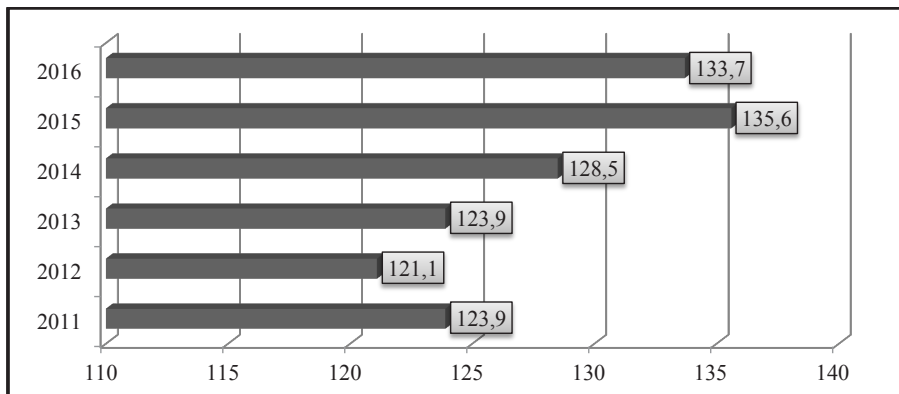


Рис. 4. Динаміка вхідних ПІП в КНР у 2011–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017

ТАД показують, що Китай, хоч і почав прямі закордонні інвестиції із запізненням, швидко збільшує їх питому вагу в глобальному обсязі. У 2000 році частка ПІП Китаю становила 900 млн. дол. США, представляючи лише 0,1% у глобальному обсязі. До 2010 року вона зросла до 4,9%, а в 2015 році – до 8,7% [11].

Відповідно до Доповіді про світові інвестиції ЮНКТАД 2017 глобальний потік ПІП у світі в 2016 році становив 1452,5 млрд. дол. США. Китай став другим за величиною інвестором, оскільки від-

тік ПІП збільшився на 44% до 183,1 млрд. дол. США – новий максимум із часткою 12,6% від світового показника. Падіння припливу в 2016 році потоків ПІП в Китай знизилося на 1% до 133,7 млрд. дол. США (135,6 млрд. дол. США в 2015 році) [11] (рис. 3).

Починаючи з середини 90-х рр. минулого сторіччя Китай є одним із найбільших у світі одержувачів іноземного капіталу. Сьогодні іноземні інвестиції є одним із найважливіших факторів економічного зростання КНР, причому країна є надзвичайно привабливою для інвесторів: уже 400 із 500 лідируючих ТНК мають свої представництва в КНР. Понад 170 країн світу інвестують свій капітал в економіку Китаю. Нині практично не існує регіону, в який Китай не залучав би свої кошти (Близький Схід, Латинська Америка, Європейський Союз, Африка) [12, с. 118].

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку КНР постійно зростає: починаючи з 45,3 млрд. дол. у 1995 році до 133,7 млрд. дол. у 2016 році (не беручи до уваги незначний спад обсягів інвестицій у 2012 році, пов'язаний зі зміною влади та необхідністю проведення реформ) [11] (див. рис. 4).

Такий темп надходження іноземного капіталу демонструє, що навіть світова фінансова криза не впливала на розвиток інвестиційного потенціалу країни. Таким чином, обсяг залученого капіталу за останні шість років перевищив 766,8 млрд. дол. США, що визначає лідируючі позиції Китаю в цьому напрямі серед країн, що розвиваються [11].

Для того, щоб країна стала привабливою для залучення іноземного капіталу, в ній було вжито низку заходів, таких як активна національна інвестиційна політика; високий рівень стабільності в соці-

ально-економічний та політичний сферах життя; постійне вдосконалення та лібералізація юридичної бази, спрямованої на створення сприятливого інвестиційного клімату; створення адміністративно-економічних районів із пільговими режимами; відкритість до вливання капіталу з-за кордону; високий рівень розвитку інфраструктури [12, с. 119].

Крім того, що КНР є дуже привабливою для іноземних інвесторів, вона і сама вкладає значні кошти в іноземні економіки. У 2016 році обсяг прямих інвестицій Китаю становив 183,11 млрд. дол. США, що на 44,1% більше, ніж у 2015 році. Із загального

обсягу інвестицій близько 18 млрд. дол. США були вкладені в реалізацію різного роду спільних економічних проектів у країнах-партнерах КНР зі створення «Нового Шовкового шляху» [11] (див. рис. 5).

Починаючи з 2005 року вкладення ПІІ Китаю в економіку країн світу починають швидко зростати. Станом на кінець 2016 року загальний розмір накопичених інвестицій (сток) за кордоном становив 1077 млрд. дол. США [11]. Зростанню обсягів інвестицій із КНР сприяла зміна політики уряду і внутрішнього інституційного середовища в країні в останні десятиліття.

Висновки з проведеного дослідження. Значний потенціал розвитку КНР продовжує надихати енергією світову економіку. У 2020 році Китай побудує суспільство середньої заможності, а його величезний ринок принесе світу безпрецедентні можливості для бізнесу. КНР, держава з найбільшим населенням у світі, здійснила величезний внесок у світову економіку.

Світова історія ще не знала таких масштабів і темпів індустріалізації та урбанізації, з якими вони проходили в КНР. У найближчі кілька років у процесі відновлення зростання світової економіки Китай буде продовжувати відігравати важливу роль «потужного двигуна». Звичайно ж, зростання світової економіки не може покладатися тільки на китайський внесок. Китай звертається до всіх країн світу, особливо до провідних економік, з ініціативою зміцнювати співробітництво, працювати пліч-о-пліч, стимулювати торгівлю та інвестиції і посилено просувати структурні реформи, спільно докласти зусиль для створення інноваційної, динамічної, толерантної світової економіки.

З кожним днем КНР стає все більш впливовим учасником світової економіки, зростає як інвес-

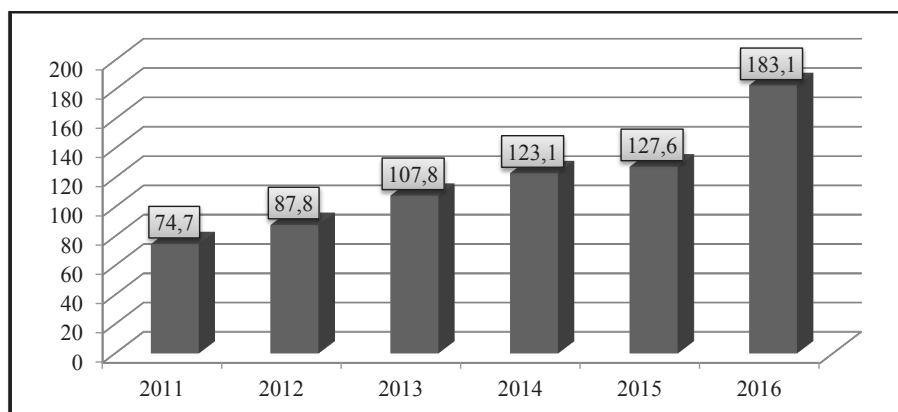


Рис. 5. Обсяг вихідних ПІІ з КНР за кордоном у період 2011–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017

тиційний, так і загальноекономічний потенціал країни, зміцнюються зв'язки з іншими країнами. У найближчі десятиліття Китай має всі шанси стати першою у світі економікою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чень Цзюнь. Аналіз динаміки та перспектив зовнішньої торгівлі КНР. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 123. – 2014. – С.161–172.
2. Вклад Китая в рост мировой экономики непрерывно увеличивается. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.theorchina.org.
3. Самбурова Е.Н., Мироненко К.В. Китайское экономическое чудо в мирохозяйственном измерении // Региональные исследования. – 2016. – № 3. – С. 149–157.
4. Офіційний сайт Світового банку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
5. World Trade Statistical Review 2017 // World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>.
6. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
7. Головне митне управління КНР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.cn>.
8. Индия, Китай, США: соотношение сил меняется. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.webeconomy.ru>.
9. Офіційний сайт компанії PricewaterhouseCoopers (PwC). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.PricewaterhouseCoopers>.
10. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
11. World Investment Report 2017: Global Value Chains: Investment and Trade Development [Електронний ресурс]. – 2017. – 252 р.
12. Харіна У.Я. Місце КНР у світовій економіці // У.Я. Харіна. – Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 118–121.
13. Світові інтеграційні процеси в умовах трансформації міжнародних систем: навчальний посібник / За ред. Л.Д. Чикаленко. – К.: Дипломатична академія України при МЗС України, 2013. – 628 с.

УДК 339.72

Гаврилко Т.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Навчально-наукового інституту Економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті досліджено розвиток міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції. Проаналізовано основні країни-інвестори та країни-отримувачі ПІІ в світі. Оцінено динаміку потоків ПІІ за регіонами світу щодо притоку та відтоку інвестицій у сучасному глобалізованому середовищі. Розглянуто прогноз найбільш привабливих країн світу для інвестицій ТНК.

Ключові слова: глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ), приплив ПІІ, відтік ПІІ, ЮНКТАД, країни-інвестори, країни-отримувачі ПІІ.

Гаврилко Т.А. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В статье исследовано развитие международной инвестиционной деятельности ТНК в условиях глобальной конкуренции. Проанализированы основные страны-инвесторы и страны-получатели ПИИ в мире. Оценена динамика потоков ПИИ в регионах мира по притоку и оттоку инвестиций в современной глобализованной среде. Рассмотрен прогноз наиболее привлекательных стран мира для инвестиций ТНК.

Ключевые слова: глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), приток ПИИ, отток ПИИ, ЮНКТАД, страны-инвесторы, страны-получатели ПИИ.

Gavrilko T.A. RESEARCH OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY OF TNCs IN CONDITIONS OF GLOBAL COMPETITION

The article investigates the development of international investment activity of TNCs in the conditions of global competition. The main investor countries and FDI recipient countries in the world are analyzed. Estimates of the dynamics of FDI flows in the regions of the world regarding inflow and outflow of investments in the modern globalized environment. The forecast of the most attractive countries of the world for TNC investments is considered.

Keywords: global flows of foreign direct investment (FDI), FDI inflows, FDI outflow, UNCTAD, investor countries, FDI recipient countries.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобальної конкуренції розвиток світового господарства супроводжується процесами інтернаціоналізації та транснаціоналізації. Найважливішими суб'єктами міжнародного бізнесу нарівні з країнами є ТНК [1, с. 23; 2, с. 414].

Ефективна діяльність ТНК дає їм змогу інтенсифікувати інвестиційні та фінансові потоки, поширювати принципи і методи ефективного менеджменту, впроваджувати інноваційні продукти і технології, сприяти зростанню міжнародної конкурентоздатності приймаючих країн. Надмірно висока концентрація капіталу в умовах глобалізованого середовища зумовлює значне укрупнення ТНК шляхом міжнародних злиттів і поглинань. Незабаром МПП у світовій економіці буде відбуватися між ТНК, а не між країнами [3, с. 6].

Країни, що володіють значними запасами факторів виробництва, не мають можливості ефективно їх використовувати; у зв'язку з дефіцитом капіталу та за допомогою ПІІ відбувається перелив із країн з надлишковим капіталом, що є об'єктивним передумовою транснаціоналізації виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світова і вітчизняна економічна наука має чимало здобутків щодо наукового розроблення теоретичних основ дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК. До вітчизняних дослідників цієї проблематики можна віднести С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінову [1] та Є.М. Терехову [2], які досліджували особливості інвестиційної діяльності ТНК. Транснаціональний характер діяльності ТНК розглянуто у працях О.І. Рогач [3], а дослідження впливу ТНК на країни базування – Є.М. Лимонова [4]. О.В. Немировська [5] вивчала проблеми взаємодії національної еко-

номії з ТНК, а І.В. Скавронська [6] – роль ТНК у розвитку національних економік. Однак міжнародна інвестиційна діяльність ТНК в умовах глобальної конкуренції недостатньо досліджена.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в сучасному глобалізованому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транснаціоналізація в глобалізованій економіці значно посилює взаємозалежність країн через вплив на виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестицій, технологій та їх розповсюдження між країнами [3, с. 8].

Сьогодні ТНК об'єктивно є панівним елементом світового господарства. ТНК стали домінуючим фактором міжнародної спеціалізації та міжнародної торгівлі, тому внутрішні та зовнішні ринки окремих країн є окремими сегментами світового ринку. Це стало можливим завдяки тому, що для ТНК не існує поняття національних чи регіональних кордонів: відносини спеціалізації та кооперації розвиваються між підприємствами, які розташовані у різних країнах, але належать до однієї корпорації [4, с. 123].

Значне зростання процесу транснаціоналізації світової економіки в останні десятиліття зумовлено величезним масштабом операцій ТНК. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК розширювати ринки для інвестування [5, с. 122].

За даними Конференції ООН із торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у Доповіді про світові інвестиції (World Investment Report 2017), у 2016 році глобальні потоки ПІІ скоротилися на 2%, до 1746 млрд. дол. США. За прогнозами, відбудеться помірне відновлення потоків ПІІ у світі в 2017–2018 рр., що все одно нижче

пікового рівня 2007 року (2000 млрд. дол. США), у зв'язку з невизначеністю політики та геополітичними ризиками [7; 8] (рис. 1).

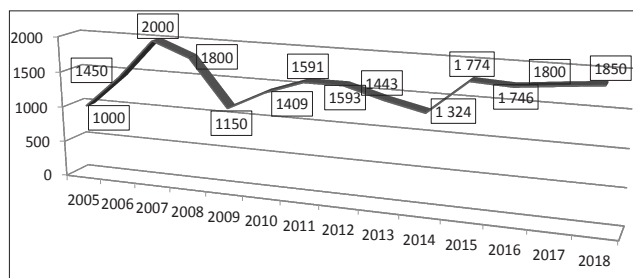


Рис. 1. Динаміка глобальних потоків ПІІ ТНК у 2005–2016 рр. та прогноз на 2017–2018 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Така ситуація пояснюється тим, що світове економічне зростання в 2016 році залишається слабким, а обсяги світової торгівлі незначно зростають.

У різних регіонах світу скорочення потоків ПІІ було нерівномірним, що свідчить про неоднозначний вплив поточної економічної ситуації на країни світу. За даними ЮНКТАД, зростання обсягів ПІІ в країні з розвинутою економікою в 2016 році оцінюються на рівні 4,7% (до 1032 млрд. дол. США).

У країнах, що розвиваються, на обсяги ПІІ вплинули уповільнення темпів економічного зростання та падіння цін на сировинні товари. У цих країнах спостерігається скорочення обсягів припливу інвестицій в 2016 році до 646 млрд. дол. США [7; 8].

Але обсяги припливу ПІІ в країни, що розвиваються, продовжують становити половину обсягів 10 провідних країн-отримувачів. Інвестиції в країнах з транзитивною економікою зросли на 47% до 68 млрд. дол. США, що пояснюється значним збільшенням припливу в Казахстан, а також різким зростанням притоку інвестицій в Росію [7; 8] (табл. 1).

Частка розвинених економік у світовому припливі ПІІ в 2016 році зросла до 59%, частка країн, що розвивається, зменшилася до 37%, а частка країн із транзитивною економікою становить 4%. У країнах із транзитивною економікою приплив ПІІ в 2016 році виріс майже в два рази (до 68 млрд. дол. США) після двох років спаду за рахунок великих угод приватизації та збільшення інвестицій у розвідку видобувної діяльності [8] (рис. 2).

В 2016 році відтік ПІІ з розвинених країн залишається низьким і зменшився на 11% порівняно з

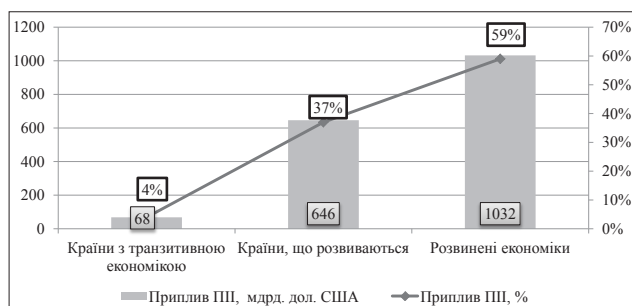


Рис. 2. Приплив ПІІ за групами країн світу в 2016 році (млрд. дол. США; %)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

2015 роком (до 1 трлн. дол. США), в основному через різке падіння інвестицій з європейського регіону. Відтік ПІІ з Північної Америки та розвинених країн Азійсько-Тихоокеанського регіону досяг найвищого рівня, в основному за рахунок Китаю, який сьогодні є другою за величиною інвестування країною світу [8] (рис. 3.).

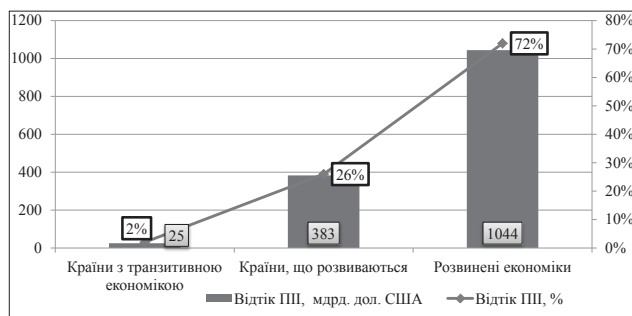


Рис. 3. Відтік ПІІ з основних груп країн світу в 2016 році (млрд. дол. США; %)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Потоки в Європу зменшилися на 6% до 533 млрд. дол. США, що було компенсовано скромним зростанням потоків у Північній Америці на 9% (до 425 млрд. дол. США). Потрібно зазначити, що приплив ПІІ в 2016 році знизився у всіх регіонах, що розвиваються [7; 8] (див. табл. 2).

Щодо відтоку ПІІ в 2016 році, то американські ТНК залишалися стабільними на рівні 365 млрд. дол. США. Загальний відтік ПІІ з країн, що розвиваються, становив 383 млрд. дол. США.

Таблиця 1

Потоки ПІІ в країнах світу за 2011–2016 роки

Рівень розвитку країн	Приплив інвестицій, млрд. дол. США					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Розвинені країни	824	857	684	563	984	1032
Країни, що розвиваються	688	671	675	704	752	646
Країни із транзитивною економікою	79	65	84	57	38	68
Світ разом	1591	1593	1443	1324	1774	1746
Рівень розвитку країн	Відтік інвестицій, млрд. дол. США					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Розвинені країни	1130	975	891	708	1173	1044
Країни, що розвиваються	391	381	433	473	389	383
Країни із транзитивною економікою	56	33	76	73	32	25
Світ разом	1576	1388	1400	1253	1594	1453

Джерело: складено автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Таблиця 2

Динаміка потоків ПІІ за регіонами світу в 2014–2016 рр., млрд. дол. США

Регіон	Приплив ПІІ			Відтік ПІІ		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Глобальний потік ПІІ	1324	1774	1746	1253	1594	1452
Розвинені країни:	563	984	1 032	708	1173	1 044
Європа	272	566	533	221	666	515
Північна Америка	231	390	325	353	370	365
Країни, що розвиваються:	704	752	646	473	389	383
Африка	71	62	59	28	18	18
Азія:	460	523	443	412	339	363
Латинська Америка та Карибський басейн	170	165	142	31	31	1
Океанія	2	2	2	1	1	1
Країни з транзитивною економікою	57	38	68	73	32	25

Джерело: складено автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Після затишшя в 2015 році Азія відновила зовнішні інвестиції на 7% (до 363 млрд. дол. США) завдяки відтоку капіталу з Китаю. Вивіз ПІІ з країн із транзитивною економікою, навпаки, знизився на 22% (до 25 млрд. дол. США – їх найнижчого рівня з 2005 року) через те, що відтік коштів із Казахстану виявився негативним [8].

У 2016 році основним інвестором у світі залишаються США (299 млрд. дол. США). На другому місці – КНР із 183 млрд. дол. США, а на третьому – Нідерланди (174 млрд. дол. США). Далі йдуть Японія та Канада. Інвестиції європейських ТНК, які виросли в 2015 році, знизилися на 23% до 515 млрд. дол. США, що зумовлено різким скорочення відтоку з Ірландії на 73% (до 45 млрд. дол. США), Швейцарії – на 71% і Німеччини – на 63% [7; 8] (див. рис. 4).

США зберегли своє традиційне перше місце за обсягом отриманих іноземних інвестицій. Америка лідирувала за цим показником із початку 1980-х, коли ЮНКТАД почала збір даних про фінансові потоки, винятком був лише 2014 рік, коли на верхній рядок вибився Китай. Це свідчить про провідну роль корпорацій США у глобальних процесах, які за характером і масштабами торговельно-інвестиційної експансії випереджають промислові та фінансові компанії інших країн. Проте ця ситуація починає змінюватися за рахунок посилення позицій ТНК КНР, які відіграють провідну роль у розподілі світового ВВП й у сучасних світових економічних процесах [6, с. 198].

Обсяги залучення ПІІ в США у 2016 році становили 385 млрд. дол. США. Друге місце зайняла

Великобританія з обсягом інвестицій 179 млрд. дол. США, піднявшись із 12 позиції у 2015 році [7; 8] (див. рис. 5).

У клуб найбільш привабливих для інвесторів країн у 2016 році увійшли також материковий Китай (139 млрд. дол. США), Гонконг (92 млрд. дол. США), Сінгапур, Бразилія, Франція, Нідерланди, Австралія, Індія.

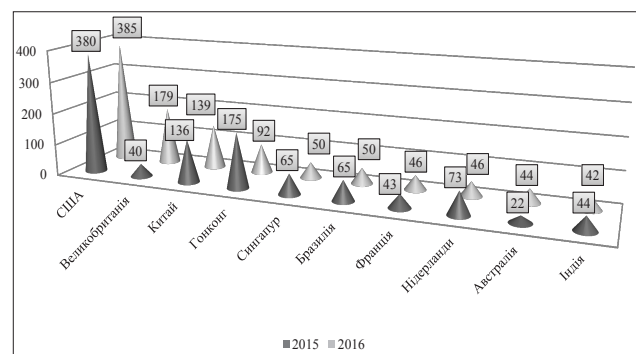


Рис. 5. Основні країни-отримувачі ПІІ у світі в 2015–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

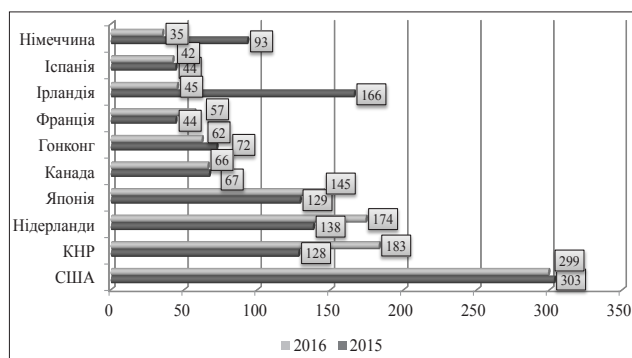


Рис. 4. Основні країни-інвестори у світі в 2015–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: Побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Перспективними напрямками щодо залучення ПІІ в 2017–2019 рр., згідно з бізнес-дослідженням ЮНКТАД, як і раніше, будуть ринки США, Китаю та Індії. Рейтинг складався з урахуванням поглядів керівників у різних галузях промисловості. Наприклад, підприємства, пов'язані з інформаційними технологіями, мають інвестиційні плани, спрямовані на США чи Індію. США підтримують своє лідерство в рейтингу на основі їхньої сили у високотехнологічних і телекомунікаційних галузях промисловості. Топ-менеджери підтримують впевненість щодо прогнозування припливу інвестицій в країни, що розвиваються (Індонезію, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам і Сінгапур) [8] (рис. 6).

Аналіз галузевої структури свідчить про глобальну спрямованість інвестиційних потоків у сферу послуг. За оновленими даними заявлених проектів із залученням ПІІ виявлено різні галузеві тенденції. Варто відзначити чітку тенденцію до збільшення частки інвестицій у сферу послуг та відповідно зменшення – у сферу виробництва. У галузевому розрізі в 2016 році відбулося зниження вартості виробничих проектів до 291 млрд. дол. США,

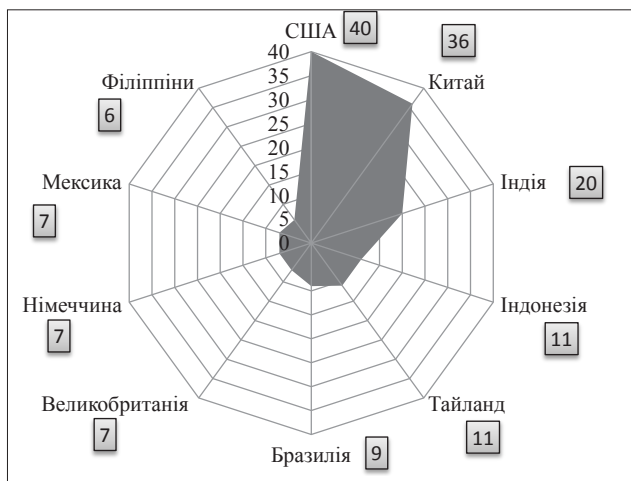


Рис. 6. Найбільш привабливі країни світу для інвестицій ТНК в 2017–2019 рр. (% керівників-респондентів)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

що на 9% менше показника 2015 року в усіх галузях промисловості.

Оголошені інвестиції в видобувному секторі також різко впали до 19 млрд. дол. США, що на 46% менше проти 2015 року і відображає складні фінансові труднощі, з якими стикаються більшість видобувних ТНК. Лише у сфері послуг спостерігається збільшення до 501 млрд. дол. США (на 21% порівняно з 2015 роком), що відображає різке зростання інвестицій у будівництво (у деяких країнах – на 69%) [7; 8] (рис. 7).

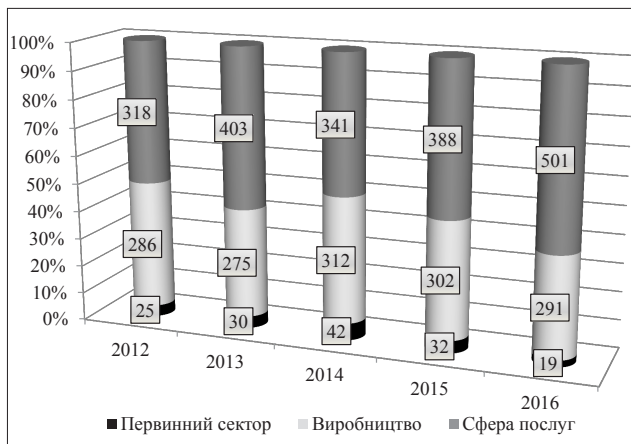


Рис. 7. Розподіл потоків ІІІ за галузями економіки в 2012–2016 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: побудовано автором за даними World Investment Report 2017 (ЮНКТАД)

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах розвитку світової економіки головними гравцями поряд із країнами є ТНК, які активно беруть участь у всіх глобальних процесах, проявляють свої інтереси у політиці й економіці, а також у фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій та екологічній сферах.

Сучасні ТНК залишаються головними джерелами ІІІ та володіють практично необмеженими можливостями галузевої та територіальної експансії з вико-

ристанням ефекту економії на масштабах для максимізації прибутку.

За прогнозами ЮНКТАД, обсяги ІІІ знову почнуть зростати, що пояснюється пришвидшенням темпів глобального економічного зростання. Зростання очікується як у розвинених країнах, включаючи США з їх фіскальними стимулами, так і в країнах, що розвиваються (зокрема, в країнах-експортерах природних ресурсів), за рахунок зростання цін на сировинні товари, особливо на сиру нафту. Крім того, підвищення економічної активності сприятиме зростанню світових обсягів торгівлі, які, згідно з прогнозами, збільшаться на 3,8% в 2017 році порівняно зі зростанням на 2,3% у 2016 році. Інвестиційна активність може прискоритися на 10% у 2017 році [9; 10; 11].

Отже, аналіз основних світових тенденцій руху ІІІ показав, що за останній рік у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ІІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Основними імпортерами ІІІ до 2015 року були країни, що розвиваються, однак останні 2 роки показують, що основними отримувачами коштів і капіталу є розвинені країни. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2016 році виявилися США, Великобританія, Китай, Гонконг, Сінгапур. Проаналізувавши галузеву структуру ІІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг, – така тенденція є незмінною, починаючи з 2012 року.

Подальшого дослідження потребує виявлення й окреслення переваг і недоліків діяльності ТНК окремо у кожній приймаючій країні, що дасть змогу залежно від особливостей економіки сформулювати конкретні пропозиції щодо максимізації позитивного впливу міжнародних корпорацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 472 с.
2. Терехов Є.М. Транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції і глобалізація сучасної світогосподарської системи / Є.М. Терехов // Зб. наук. праць. – Львів, 2012. – Вип. 2 (72). – С. 413–420.
3. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми / О.І. Рогач // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 5–12.
4. Лимонова Е.М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни / Е.М. Лимонова, К.О. Воробйова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2(17). – С. 121–130.
5. Немировська О.В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями / О.В. Немировська // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 121–125.
6. Скавронська І.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік / І.В. Скавронська // Молодий вчений. – 2016. – № 4(31). – С. 197–200.
7. World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, United Nations. Geneva, 2016. – 252 p.
8. World Investment Report 2017: Global Value Chains: Investment and Trade Development [Електронний ресурс]. – 2017. – 252 p.
9. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports>.
10. World Trade Statistical Review 2017 // World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>.
11. The Impact of FDI on Growth in Developing Countries: An African Experience / Sarumi Adewumi. – Jönköping, September 2016. – 18 p.

УДК 339.727.2

Дзюба П.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ОПТИМІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ ЗА СЕРЕДНЬОЮ ГЕОМЕТРИЧНОЮ ДОХІДНІСТЮ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПОГЛЯД НА ПОЗАПАРАДИГМАЛЬНУ КОНЦЕПЦІЮ

У статті досліджено метод оптимізації міжнародних інвестиційних портфелів за середньою геометричною дохідністю, або критерієм Келлі. Визначено переваги та недоліки цього методу. Установлено, що цей підхід виник і розвивався фактично одночасно з теорією портфеля, однак при цьому є позапарадигмальним за своєю сутністю. Виявлено еволюційні передумови виникнення критерію Келлі. Доведено, що оптимізація за цим критерієм носить об'єктивний характер, оскільки визначає оптимальний портфель за конкретним кількісним показником.

Ключові слова: міжнародний інвестиційний портфель, парадигма міжнародного портфельного інвестування, оптимізація, критерій Келлі, максимізація середньої геометричної дохідності, максимізація майбутньої вартості.

Дзюба П.В. ОПТИМИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ПО СРЕДНЕЙ ГЕОМЕТРИЧЕСКОЙ ДОХОДНОСТИ: ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ВЗГЛЯД НА ВНЕПАРАДИГМАЛЬНУЮ КОНЦЕПЦИЮ

В статье исследован метод оптимизации международных инвестиционных портфелей по средней геометрической доходности, или критерию Келли. Определены преимущества и недостатки этого метода. Установлено, что этот подход возник и развивался фактически параллельно с теорией портфеля, однако при этом является внепарадигмальным по своей сути. Выявлены эволюционные предпосылки возникновения критерия Келли. Доказано, что оптимизация по этому критерию носит объективный характер, поскольку определяет оптимальный портфель по конкретному количественному показателю.

Ключевые слова: международный инвестиционный портфель, парадигма международного портфельного инвестирования, оптимизация, критерий Келли, максимизация средней геометрической доходности, максимизация будущей стоимости.

Dziuba P.V. OPTIMIZATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT PORTFOLIOS USING THE MEAN GEOMETRIC RETURN: EVOLUTIONAL VIEW ON NON-PARADIGM CONCEPT

The article dwells on the mean geometric return method, or Kelly criterion of international investment portfolios optimization. Advantages and drawbacks of this method are found out. It is determined that this approach actually originated and was developing together with portfolio theory but is notwithstanding a non-paradigm in its essence. Evolutionary preconditions of Kelly criterion origins are revealed. The optimization using this criterion is proved to be an objective matter, since it defines one optimal portfolio using specified quantitative ratio.

Keywords: international investment portfolio, international portfolio investing paradigm, optimization, Kelly criterion, mean geometric return maximization, future value maximization.

Постановка проблеми. Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування пройшла тривалу еволюцію, увібравши в себе напрацювання різних напрямів економічної теорії, та сформувалася як цілісна й упорядкована епістемологічна сутність. І хоча вона й досі продовжує свій науковий розвиток, можна визначити її основні складники, ієрархію між ними та ключові взаємозв'язки. Так, попри те, що в основі цієї теорії лежать дві парадигми – портфельна та вартісна, – існують окремі концепції, котрі за своєю сутністю не підтримують жодної парадигмальної лінії, лишаячись осторонь загальноприйнятих наукових підходів. У світлі оптимізації міжнародних інвестиційних портфелів – найбільш поширеного напрямку інвестиційної теорії – концепція середньої геометричної посідає особливе місце. Вона передбачає принципово відмінну від інших концепцій оптимізаційну логіку, дає оригінальні результати, інтуїтивно зрозумілі портфелі. Зважаючи на це, дослідження сутності та еволюційних умов формування концепції середньої геометричної є надзвичайно важливим із наукового погляду, а також має важливі практичні імплікації. Актуальним є питання визначення місця цієї концепції у парадигмі або обґрунтування її специфічного статусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці оптимізації інвестиційних портфелів приділили увагу багато відомих учених. Серед них відзначимо дослідження Г. Марковича [20] та А. Роя [27], котрі є основоположниками домінуючої портфельної парадигми інвестиційної теорії. Важливі дослідження напряму оптимізації за принципом максимальної визначеності містяться в роботах Е. Арзака й В. Бави [1], Дінга й Лу [5] та ін. Численні емпіричні тести в частині порівняння результатів оптимізації міжнародних інвестиційних портфелів та портфелів місцевих ринків містяться в дослідженнях Б. Солніка [31], Х. Шаліта та Ш. Йітсхакі [30], Т. Меєра, К. Лі та Л. Роуз [22], Абід, Леунг, Моруа та Вонг [12], а також інших науковців.

Мета статті полягає у виявленні основних переваг та недоліків цього підходу, визначенні його місця в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування, проведенні порівняльного аналізу з іншими оптимізаційними концептами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція максимізації очікуваної дохідності панувала задовго до появи теорії портфеля. Вона виключала будь-яку диверсифікацію та не зважала на ризик. Концепція максимізації геометричної дохідності виникла після появи теорії портфеля. Її автором вважається А. Латане, який у статті 1959 р. виклав основні положення цієї концепції [15]¹. Однак слід

¹ Номінально стаття Латане не стосується портфельного вибору. Він навіть використовує в назві специфічний термін *ventures*, що означає «справа», «починання», «ініціатива» тощо. Портфельний вибір – лише окремий випадок цієї концепції.

зазначити, що викладки Латане носили більш широкий характер, тоді як підхід до застосування методу середньої геометричної безпосередньо в контексті портфеля був запропонований ним у 1967 та 1969 рр. [16; 17]. Сама ж ідея застосування середньої геометричної виникла дещо раніше, її запропонував у 1956 році Дж. Келлі [13]. Він досліджував стратегію ставок азартного гравця, котрий мав приватну інформацію, яка, однак, не була повністю точною. Гравець, за припущенням, робив велику кількість ставок, постійно реінвестуючи як прибутки, так і збитки (умовно), а також вкладав додатково певний (фіксований) обсяг коштів кожного раунду. Висновок Келлі був таким: оскільки наявна інформація не є повністю точною, то занадто високі ставки можуть призвести до повного банкрутства, однак оскільки вона все ж є частково правдивою, то занадто низькі ставки не дають змоги повністю скористатися цією правдивістю. Повинен бути певний оптимальний рівень ставки, котрий гравець повинен здійснювати кожного раунду. Такий оптимальний рівень досягається за рахунок максимізації середньої геометричної інвестованого капіталу та забезпечує максимізацію кінцевої майбутньої вартості вкладених коштів. У літературі цей підхід часто називають критерієм Келлі [7, с. 137; 32, с. 284 та ін.]. Публікації з проблематики ймовірнісного аналізу азартних ставок, що важливо, розглядають фондовий ринок як один із варіантів таких ставок – поряд, скажімо, з рулеткою, баккарою, блек-джеком та колесом фортуни [32, с. 273–281].

Ключовою передумовою застосування цієї концепції для пошуку оптимального портфеля стала, на нашу думку, невідомість функції корисності, а також окремі пов'язані з цим аспекти, як то припущення про нормальний характер розподілу дохідностей та ін. Головна ідея такого оптимізаційного підходу полягає у тому, що оптимальним портфелем слід вважати той, який має найвищу середню геометричну дохідність. Як зазначає сам Латане, Марковіч розробив концепцію визначення ефективних портфелів, але не спосіб вибору одного з них. Критерій же середньої геометричної є об'єктивним за своєю сутністю основою та не передбачає багатоваріантності вибору [7, с. 138].

На думку Латане, оцінюючи очікувані дохідності, слід брати до уваги такі чинники, як значення дохідностей очікуваних майбутніх альтернатив та ймовірність реалізації цих альтернатив. Неврахування цих чинників унеможливить інвестиційний вибір раціонального інвестора [15, с. 144]. Техніка оптимізації, таким чином, повинна складатися з трьох етапів: постановка мети та критеріїв вибору стратегій, формування матриці інвестиційних альтернатив (очікувана дохідність та ймовірність реалізації тієї чи іншої альтернативи), вибір стратегії з матриці на основі визначених критеріїв. Мету доцільно формулювати у форматі максимізації певного показника, пов'язаного з вартістю. Приміром, якщо одна стратегія дає вищу дохідність порівняно з іншими в усіх імовірнісних альтернативах, то її можна обрати вже на першому етапі. У такому разі ціль сама по собі дає змогу інвесторові знайти оптимальну інвестиційну альтернативу. Якщо ж за різних імовірнісних варіантів різні стратегії

дають різні результати, то такий вибір зробити вже неможливо. Інвестор потребує додаткового критерію, котрий дасть йому змогу такий вибір зробити. Цей критерій – субціль [15, с. 145]. У концепції максимізації середньої геометричної субцільлю є те, що ймовірність (P') того, що дана стратегія дасть у кінці періоду дохід, не менший від інших суттєво відмінних стратегій, є максимальною.

Для інвестиційного портфеля як конкретну ціль логічно використовувати його кінцеву вартість з урахуванням реінвестування всіх проміжних доходів (W_i^n). Латане довів, що портфель із найбільшою середньою геометричною (G) має найвищу ймовірність P' , що й забезпечує досягнення поставленої субцільі – максимізацію W_i^n . Вона обчислюється за формулою:

$$G = \overline{r_G} = (1 + r_1)^{t_1} (1 + r_2)^{t_2} \dots (1 + r_n)^{t_n} - 1, \quad (1)$$

де r_i – очікувана дохідність інвестиційної альтернативи з ймовірністю реалізації P_i .

Концепція максимізації середньої геометричної прихильників, було проведено низку емпіричних тестів. Вони, зокрема, показали, що здебільшого портфель із максимальною середньою геометричною є диверсифікованим. Він, однак, не буде ефективним за Марковіцем. Аналізуючи цей метод у контексті парадигмального конфлікту між концепцією ефективності та концепцією диверсифікації в рамках теорії портфеля, слід зазначити, що метод середньої геометричної не є результатом еволюції теорії портфеля, однак більшою мірою підтримує концепцію диверсифікації в її найвужчому розумінні. Оптимальні за геометричною портфелі не є ефективними, однак є більш зрозумілими на інтуїтивному рівні.

Цей підхід не вимагає інформації стосовно характеру розподілу дохідностей, що є його важливою перевагою. Однак слід виділити й суттєвий недолік цього підходу. Це виключення значних негативних дохідностей (менших, від -1). У протилежному разі може виявитися ситуація, коли у формулі (1) доведеться діставати квадратний корінь (або корінь іншого ступеню) з від'ємного числа, що математично неможливо.

Існує два випадки, коли оптимальний за критерієм Келлі портфель буде ефективним. По-перше, коли функція корисності є логарифмічною за нормального розподілу². По-друге, коли розподіл дохідностей є логнормальним. І хоча максимізація середньої геометричної є менш загальним підходом до оптимізації порівняно із максимізацією корисності, вона є більш практичною, оскільки на відміну від концепції корисності передбачає реальну можливість формування матриці інвестиційних альтернатив.

Л. Браймен також підтвердив доцільність використання середньої геометричної для максимізації майбутньої вартості [3]. Він довів, що максимізація середньої геометричної забезпечує досягнення оптимуму за двома критеріями, що також означає й максимізацію відповідної логарифмічної функції. По-перше, мінімізація витрат часу. Йдеться про те, яка стратегія забезпечить мінімальну кількість спроб для отримання наперед визначеної майбутньої вартості [3, с. 68–72]. По-друге, максимізація майбутньої вартості. Наперед визначеним показником у рамках цього критерію є кількість спроб, а максимізація середньої геометричної забезпечує максимізацію майбутньої вартості після цієї кількості спроб [3, с. 72–74].

Важливою особливістю середньої геометричної як методу оптимізації інвестиційних портфелів є

¹ Логарифмічна функція корисності фактично означає спадну схильність інвестора до ризику в системі координат «дохідність – ризик». Вона була запропонована для аналізу ризику ще Д. Бернуллі в 1738 р. [2].

те, що вона є надзвичайно ефективною у довготерміновій перспективі. У цьому контексті слід відзначити, що, по суті, одним із варіантів застосування середньої геометричної є так звана багатоперіодна оптимізація, ключовим цільовим орієнтиром якої є саме кінцева майбутня вартість, тому часто портфелі, оптимізовані цим методом, називають оптимальними портфелями зростання. Підтримуючи у цілому цю концепцію, Марковіц зазначив, що краще вкласти один цент під 6,01%, ніж 1 млн. дол. під 6% [19, с. 1273]. Багатоперіодність передбачає, що формулу (2) можна застосовувати не у форматі інвестиційних альтернатив із різною ймовірністю (по суті, одноперіодна оптимізація), а у форматі рівномірних послідовних періодів – кількість спроб у термінах Браймена. Вищезрозглянуті методи оптимізації є фактично одноперіодними.

Крім розглянутих переваг методу середньої геометричної, він має низку недоліків. Одним з активних критиків цієї концепції був П. Самуельсон, який серед ключових проблем методу середньої геометричної називав те, що в реальності закон великих чисел Якоба Бернуллі не завжди підтверджується [28]. Цей закон, за інших рівних умов, передбачає, що гравець (інвестор) може відмовитися від одиничної (навіть доволі вигідної) ставки (інвестиції), однак погодиться на велику кількість таких ставок поспіль, оскільки це суттєво підвищить ймовірність максимізації його кінцевого блага. На думку Самуельсона, якщо інвестор намагається максимізувати свою корисність, то, відхиляючи одну ставку, він також відхилить і велику послідовну кількість таких ставок. Він також заперечив панівне після публікації досліджень Келлі та Латане положення про оптимальність середньої геометричної для визначеної кількості періодів (навіть тривалих) та за умови асимптотичного характеру апроксимації (логарифмічного характеру) функції корисності [29].

Серед інших суттєвих недоліків методу середньої геометричної слід відзначити те, що в короткотермінових періодах такі оптимальні портфелі можуть демонструвати суттєво гірші результати порівняно з портфелями, оптимальними за іншими критеріями [18]. Більше того, оптимізація на основі середньої геометричної передбачає доволі значні ризики, що обмежує її практичне застосування лише схильними до ризику інвесторами. Слід зазначити, однак, що вищенаведені висновки Самуельсона були згодом спростовані в літературі, а тому наразі вони не є однозначними. Приміром, Росс показав, що ситуація, за якої гравець (інвестор), відхиляючи разову ставку (інвестицію), прийматиме значну кількість таких ставок у послідовності, не лише кореспондується з теорією корисності, а є доволі типовою [26]. Головним аргументом Самуельсона «за» закон великих чисел було те, що він діє тоді, коли ризики розподіляються між акціонерами, а не тоді, коли вони поєднуються в рамках послідовності азартних ставок (інвестицій). Ризик перебуває під контролем та зменшується тоді, коли він розподіляється між великою кількістю страхового³ або інвестиційного портфеля. Росс убачає певний парадокс у тому, що точно невідомо, які саме ризики дрібняться та як це відбува-

ється. Так, продаючи нові поліси, страхова компанія залучає певну кількість додаткових незалежних умовно дрібних ризиків, але наявні більші ризики не дрібняться.

Спростування висновків Самуельсона здійснювалося також у дослідженнях інших учених. Однією з таких робіт є дослідження Ф. де Броувера та Ф. Ван ден Шпігеля [4], які, серед іншого, довели, що для максимізації корисності не слід включати до портфеля занадто ризикові активи, що безпосередньо кореспондується з концепцією оптимізації на основі середньої геометричної. Е. Пекьоз також підтверджує доцільність прийняття визначної кількості послідовних ставок (інвестицій), якщо є можливість дострокового виходу [23]. Однак достроковий вихід є ефективним, коли гравець (інвестор) має збитки, та не є таким у разі прибутковості стратегії.

Значущими є, на нашу думку, висновки дослідження Г. Кіма та С. Юнга, котрі також довели ефективність оптимізації методом середньої геометричної на основі емпіричних даних за компаніями з індексу KOSPI 200 (тижневі дохідності в період із січня 1986 по грудень 2012 р.) [14]. Вони також назвали прізвища інвесторів, які за методом середньої геометричної мали доволі високі результати своїх портфельних стратегій. Серед них – Шеннон (середня річна дохідність портфеля становила 28% упродовж 35 років); Торп (у середньому 15% у період із 1969 по 1980 р.); Баффетт та ін.

Існують також емпіричні підтвердження тому, що оптимальний за геометричною портфель за своїми статистичними характеристиками є схожим на ринковий портфель [25]. Попри це, однак, змістовні та структурні відмінності між цими портфелями є значними. Зокрема, середні геометричні дохідності та коефіцієнти бета ринкових портфелів є значно нижчими [9]. Порівняння портфелів, оптимізованих за середньою геометричною та за коефіцієнтом Шарпа, свідчать, що часто такі портфелі є доволі схожими [10; 24]. При цьому обидва критерії не дають у підсумку портфелі з високим рівнем диверсифікації, а портфель, оптимізований за коефіцієнтом Шарпа, є більш диверсифікованим, порівняно з портфелем, оптимізованим за критерієм Келлі [10]. При цьому ризики та дохідності останніх є вищими.

Б. Гант емпірично довів ефективність середньої геометричної як методу оптимізації на прикладі акцій промислового індексу Доу Джонса [11]. Він оцінював інвестиційні характеристики портфелів, оптимізованих чотирма різними методами за даними з 1972 по 2002 р. За середньою геометричною портфель формувався шляхом щомісячного перебалансування часток акцій для максимізації кінцевої вартості. З іншого боку, розглядалися три альтернативні портфелі з тих самих акцій (із можливістю коротких продажів та без такої можливості): пропорційний портфель; портфель із мінімальним ризиком та портфель із мінімальним ризиком за заданого рівня дохідності в 15%. У всіх шести порівнюваних випадках портфель зростання показав вищі дохідності, у деяких – навіть більше ніж у два рази. Недоліком цих портфелів був доволі низький рівень диверсифікації, що можна пояснити тією обставиною, що середня геометрична «обирала» незначну кількість акцій із високими дохідностями. Аналогічні висновки Гант дістав і провівши аналогічне дослідження для 25 акцій австралійських компаній [11].

На особливу увагу заслуговують порівняння оптимізаційних стратегій на прикладі міжнародних інвестиційних портфелів. Приміром, Х. Естрада проводив

³ Самуельсон у цьому зв'язку наводив приклад страхової компанії, котра ніколи б не страхувала один корабель, оскільки ризик його загибелі занадто високий, але страхує багато кораблів, оскільки в такому разі ризик розподіляється на більш дрібні частини та є прийнятним [28].

⁴ У 1980 р. інвестиційна компанія була закрита через злочинні дії одного з працівників.

таке порівняння для портфелів, оптимальних за коефіцієнтом Шарпа та за середньою геометричною [8]. Він розглядав місячні дохідності індексів MSCI для 22 розвинутих ринків, 26 ринків, що формуються, та для п'яти класів активів: акції ринку США, акції зі складу індексу EAFE, акції ринків, що формуються, облигації США та нерухомість США. Усі дохідності – у доларах США та передбачають валове реінвестування дивідендів. Період – різний для різних акцій та активів – від включення до індексів до червня 2008 р.

Проводиться три порівняння портфелів, оптимізованих за середньою геометричною (портфель G), та портфелів, оптимізованих за критерієм Шарпа (портфель S): для розвинутих ринків, для ринків, що формуються, та для різних класів активів. Кожне порівняння проводиться для трьох часових періодів: червень 1998 р., червень 2003 р. та червень 2008 р. Результати розрахунків для розвинутих ринків наведено в табл. 1.

Із табл. 1 видно, що міжнародні G портфелі у сенсі наївної диверсифікації є значно менше диверсифікованими порівняно з міжнародними портфелями S. Вони мають значно вищі середні арифметичні дохідності та ризики, а також дають змогу значно більшою мірою максимізувати майбутню вартість через 10 та через 20 років. Високі ризики, очевидно, можна пояснити як обраним методом оптимізації, так і відносно низьким рівнем диверсифікації. У табл. 2 наведено лише аналітичні дані за ринками, що формуються.

Аналізуючи портфелі ринків, що формуються, слід зазначити, що порівняння портфелів S та портфелів G дає аналогічні результати, однак у випадку розвинутих ринків більшість показників є значно нижчими в абсолютному вираженні. Більше того, для ринків, що формуються, різниця між інвестиційними характеристиками G та S портфелів є значно більшою. Приміром, ризик G портфеля перевищує ризик S портфеля для розвинутих ринків у 1,6, 1,9 та 1,7 рази, а для ринків, що формуються, – відповідно в 2,5, 2,9 та 3,3 рази. Рівень же «наївної» диверсифікації є приблизно однаковим.

Наведені аналітичні результати повною мірою кореспондуються з аналогічними висновками за

Таблиця 1

Структура та інвестиційні характеристики портфелів розвинутих ринків

№ п/п	Актив у портфелі	Частка у портфелі, %					
		Червень 2008 р.		Червень 2003 р.		Червень 1998 р.	
		S	G	S	G	S	G
1	Австралія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	Австрія	13,8	0,0	7,7	0,0	0,0	0,0
3	Бельгія	10,6	0,0	16,7	2,2	17,9	0,0
4	Канада	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Данія	33,0	12,3	22,3	0,0	11,4	0,0
6	Фінляндія	0,6	9,2	0,0	12,4	2,2	0,0
7	Франція	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Німеччина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	Гонконг	11,8	56,1	11,9	60,7	7,1	49,8
10	Ірландія	0,0	0,0	0,0	0,0	18,4	10,8
11	Італія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12	Японія	3,7	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0
13	Нідерланди	3,2	0,0	3,9	0,0	20,2	8,3
14	Нова Зеландія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	Норвегія	1,0	5,5	0,0	0,0	0,0	0,0
16	Португалія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Сінгапур	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18	Іспанія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
19	Швеція	12,4	16,9	12,8	24,7	10,7	31,3
20	Швейцарія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21	Велика Британія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	США	6,2	0,0	19,4	0,0	12,0	0,0
Характеристики портфеля							
Кількість активів – із 22 (n)		11	5	8	4	8	4
Середня арифметична дохідність (μ_p), у %		1,3	1,6	1,2	1,6	1,4	1,8
Ризик (σ_p)		4,4	7,1	4,3	8	4,1	7,0
Коефіцієнт Шарпа (SR_p)		0,220	0,179	0,208	0,166	0,242	0,187
Середня геометрична дохідність (GM_p), у %		1,2	1,4	1,1	1,3	1,4	1,5
σ_p у річному виразі		15,1	24,8	15,0	27,7	14,3	24,2
GM_p у річному виразі, у %		15,2	17,5	14,0	16,8	17,6	19,7
TV 10, у \$		413	502	370	473	505	604
TV 20, у \$		1709	2516	1372	2240	2549	3653

Примітки:

1. Актив у портфелі – індекс MSCI відповідного ринку.

2. TV 10 – майбутня вартість 100 \$, вкладених сьогодні за ставкою GM_p , через 10 років; TV 20 – через 20 років.

Джерело: складено за [8, с. 138]

Таблиця 2

Інвестиційні характеристики портфелів ринків, що формуються

Показник	Портфель					
	Червень 2008 р.		Червень 2003 р.		Червень 1998 р.	
	S	G	S	G	S	G
Кількість активів – із 26 (n)	12	4	9	5	7	4
Середня арифметична дохідність (μ_p), у %	1,9	2,9	1,5	2,9	2,7	3,8
Ризик (σ_p)	4,0	9,9	4,3	12,6	3,3	10,9
Коефіцієнт Шарпа (SR_p)	0,388	0,263	0,274	0,211	0,681	0,311
Середня геометрична дохідність (GM_p), у %	1,8	2,5	1,4	2,2	2,7	3,3
σ_p у річному виразі	13,7	34,3	15,0	43,7	11,5	37,7
GM_p у річному виразі, у %	23,7	33,8	17,9	29,5	37,0	46,9
TV 10, у \$	840	1837	520	1331	2333	4673
TV 20, у \$	7062	33733	2705	17705	54428	218397

Примітки:

1. Актив у портфелі – індекс MSCI відповідного ринку.

3. TV 10 – майбутня вартість 100 \$, вкладених сьогодні за ставкою GM_p , через 10 років; TV 20 – через 20 років.

Джерело: складено за [8, с. 139]

Таблиця 3

Структура та інвестиційні характеристики портфелів (за класами активів)

№ п/п	Актив у портфелі	Частка у портфелі, у %					
		Червень 2008 р.		Червень 2003 р.		Червень 1998 р.	
		S	G	S	G	S	G
1	Акції США	4,8	0,0	9,3	77,4	75,7	100,0
2	Акції EAFE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Акції ринків, що формуються	16,9	100,0	7,7	22,6	4,0	0,0
4	Облігації США	64,8	0,0	68,7	0,0	16,6	0,0
5	Нерухомі активи США	13,5	0,0	14,3	0,0	3,7	0,0
Характеристики портфеля							
Кількість активів – із 5 (n)		4	1	4	2	4	1
Середня арифметична дохідність (μ_p), у %		0,8	1,4	0,8	1,1	1,4	1,5
Ризик (σ_p)		1,9	6,6	1,8	4,4	3,0	3,5
Коефіцієнт Шарпа (SR_p)		0,267	0,165	0,299	0,174	0,321	0,318
Середня геометрична дохідність (GM_p), у %		0,8	1,2	0,8	1,0	1,3	1,5
σ_p у річному виразі		6,6	22,8	6,3	15,2	10,3	12,0
GM_p у річному виразі, у %		10,3	15,3	10,3	12,1	17,5	19,3
TV 10, у \$		266	416	266	314	500	586
TV 20, у \$		707	1732	705	985	2496	3437

Примітки:

1. Актив у портфелі – відповідні індекси MSCI.

2. EAFE – індекс MSCI для ринків акцій Європи, Австралії та Далекого Сходу (Europe, Australia & Far East).

3. TV 10 – майбутня вартість 100 \$, вкладених сьогодні за ставкою GM_p , через 10 років; TV 20 – через 20 років.

Джерело: складено за [8, с. 140]

портфелями, сформованими на основі диверсифікації за класами активів (табл. 3).

Аналіз наведених у табл. 3 даних дає змогу відзначити, що G портфель у двох із трьох випадків є зовсім недиверсифікованим – для 1998 та 2008 р. Він включає лише один клас активів, тоді як портфель S включає чотири із п'яти можливих класів активів.

Завершуючи аналіз даного дослідження, слід зазначити, що автор також провів порівняння власних прогнозових розрахунків із фактичними даними. Результати такого порівняння у цілому підтримали логіку проведеного аналізу, однак здивували в одному моменті: у трьох із шести спостережуваних випадках G портфелі продемонстрували вищий

коефіцієнт Шарпа, ніж S портфелі, як за стандартним відхиленням, так і за стандартним напіввідхиленням⁵. Середня ж геометрична S портфелів перевищує середню геометричну G портфелів лише в одному випадку. Ці висновки, безперечно, не дають змоги зробити однозначний вибір на користь якогось методу, однак, все ж, на нашу думку, більшою мірою підтримують концепцію середньої геометричної. Хоча її остаточний вибір все одно потребує визначеності інвестора щодо його схильності до ризику.

Використання середньої геометричної, однак, потребує, на нашу думку, методологічної визначеності стосовно двох питань. По-перше, формат застосування формули (1). Річ у тім, що у цій формулі дохідність не фігурує у безпосередньому форматі – норми дохідності, виражені в частках. Вона представлена як сума норми дохідності у частках та одиниці. У такому форматі технічного представ-

⁵ За стандартним напіввідхилення розраховується коефіцієнт Сортино, котрий є ще одним методом оптимізації інвестиційних портфелів.

лення, як зазначалося вище, даний метод оптимізації не передбачає врахування великих від'ємних значень дохідностей – менших від -1, оскільки в такому разі, як уже зазначалося, підкореневе значення буде від'ємним. У деяких джерелах зазначають, що головним недоліком оптимізації за середньою геометричною є неможливість використання від'ємних дохідностей взагалі. Це й зумовлено форматом представлення формули (1). Якби у цій формулі фігурувала не сума одиниць та дохідності, а просто дохідність, то її від'ємні значення не можна було б використовувати.

По-друге, одноперіодний чи багатоперіодний характер середньої геометричної як методу оптимізації інвестиційного портфеля. Номінально як у Латане, так і у Келлі наголошувалося на багатоперіодному характері цього критерію. Акцент робився на максимізації майбутньої вартості портфеля після завершення певної кількості періодів. Однак технічно зручно та економічно доцільно використовувати цей метод і для одноперіодної оптимізації. На цьому, приміром, прямо наголошує МакЕнеллі [21, с. 21], який зазначає, що дохідність – це характеристика, котра притаманна як певному часовому періоду, так і стану (приміром, дохідність різних активів в одному й тому самому періоді). На нашу думку, критерій середньої геометричної можна використовувати як для послідовних періодів, так і для структури портфеля в рамках одного періоду. Більше того, критерій Келлі можна застосовувати у подвійному форматі – для оптимізації структури портфеля в рамках одного періоду та для максимізації його майбутньої вартості одночасно.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки аналізу напряму оптимізації інвестиційного портфеля на основі середньої геометричної, або критерію Келлі, слід зазначити, що еволюційно він виник фактично водночас із появою теорії портфеля та весь цей час ці концепції розвивалися паралельно. У науковому плані обидві підтримувалися аргументами «за» та «проти», різні емпіричні тести наводять як переваги, так і недоліки обох концепцій. Більше того, оптимізацію за критерієм Келлі часто порівнювали й з іншими методами оптимізації. У підсумку до ключових рис цього методу оптимізації слід віднести такі. Орієнтація на довготермінову перспективу. Саме портфель, оптимізований за критерієм Келлі, забезпечує найбільшу максимізацію майбутньої вартості. Оптимізація для короткотермінових інвестиційних горизонтів часто дає гірші порівняно з іншими методами оптимізації результати. Більш тривалі інвестиційні горизонти разом із доволі високими нормами дохідності роблять цей метод прийнятним для відносно більш схильних до ризику інвесторів. Суттєва максимізація майбутньої вартості портфеля зумовлює необхідність прийняття більш високих ризиків. Оптимізація за середньою геометричною на відміну від традиційної біпараметричної оптимізації дає змогу сформулювати диверсифіковані портфелі, котрі є інтуїтивно зрозумілими. Така оптимізація не потребує інформації стосовно характеру розподілу дохідностей (як у традиційній біпараметричній оптимізації та оптимізації на основі корисності) та функції корисності, зокрема й кількісно вираженого коефіцієнта схильності до ризику. За своєю суттю цей метод оптимізації носить об'єктивний характер, структура отриманого портфеля не залежить від схильності інвестора до ризику та вираховується математично. Однак якщо функція корисності є логарифмічною,

то оптимізація на основі корисності стає фактично оптимізацією за середньою геометричною. Цей збіг, однак, є суто технічним та не впливає на змістовні відмінності між цими двома підходами до оптимізації інвестиційних портфелів. Оптимальні за середньою геометричною портфелі часто мають доволі високі коефіцієнти Шарпа, а за певних умов міжнародні портфелі мають навіть вищі коефіцієнти Шарпа порівняно із самими портфелями, оптимізованими на основі коефіцієнта Шарпа.

Головною еволюційною передумовою виникнення концепції оптимізації на основі середньої геометричної стала, на нашу думку, невідомість функції корисності, а також окремі пов'язані із цим аспекти, як то припущення про нормальний характер розподілу дохідностей. У контексті парадигмального конфлікту між концепціями ефективності та диверсифікації слід зазначити, що метод середньої геометричної є позапарадигмальним, однак більшою мірою підтримує концепцію диверсифікації в її найвсвідомішому розумінні. Оптимальні за геометричною портфелі не є ефективними, однак є більш зрозумілими на інтуїтивному рівні.

Емпіричні тести підтверджують загальну логіку середньої геометричної як оптимізаційного методу. Міжнародні портфелі як розвинутих ринків, так і ринків, що формуються, оптимізовані за середньою геометричною, мають значно вищі дохідності й ризики, а також значно більш високу майбутню вартість у довготерміновій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Arzac E.R. Portfolio Choice and Equilibrium in Capital Markets with Safety-First Investors / Enrique R. Arzac, Vijay S. Bawa // *Journal of Financial Economics*. – 1977. – Vol. 4. – № 3. – P. 277–288.
2. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / Daniel Bernoulli // *Econometrica*. – 1954. – Vol. 22. – № 1. – P. 23–36.
3. Breiman L. Optimal Gambling Systems for Favorable Games / L. Breiman // *Fourth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability: Proceedings, June 20 – July 30 1960, Berkeley*. – Berkeley, California: Statistical Laboratory of the University of California, Berkeley, 1961. – С. 65–78.
4. De Brouwer P. The Fallacy of Large Numbers Revisited: The Construction of a Utility Function that Leads to the Acceptance of Two Games, while One is Rejected / Philippe De Brouwer, Freddy Van den Spiegel // *The Journal of Asset Management*. – 2001. – Vol. 1. – № 3. – P. 257–266.
5. Ding Y. The Optimal Portfolios Based on a Modified Safety-First Rule with Risk-Free Saving / Yuanyao Ding, Zudi Lu // *Journal of Industrial and Management Optimization*. – 2016. – Vol. 12. – № 1. – P. 83–102.
6. Dumas B. The World Price of Foreign Exchange Risk / Bernard Dumas, Bruno Solnik // *The Journal of Finance*. – 1995. – Vol. 50. – № 2. – P. 445–479.
7. Estrada J. Geometric Mean Maximization: An Overlooked Portfolio Approach? / Javier Estrada // *The Journal of Investing*. – 2009. – Vol. 19. – № 4. – P. 134–147.
8. Estrada J. Geometric Mean Maximization: An Overlooked Portfolio Approach? / Javier Estrada // *The Journal of Investing*. – 2009. – Vol. 19. – № 4. – P. 134–147.
9. Fama E.F. Long-Term Growth in a Short-Term Market / Eugene F. Fama, James D. MacBeth // *The Journal of Finance*. – 1974. – Vol. 29. – № 3. – P. 857–885.
10. Grauer R.R. A Comparison of Growth Optimal and Mean Variance Investment Policies / Robert R. Grauer // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1981. – Vol. 16. – № 1. – P. 1–21.
11. Hunt B.F. Feasible High Growth Investment Strategy: Growth Optimal Portfolios Applied to Dow Jones Stocks / B. F. Hunt // *Journal of Asset Management*. – 2005. – Vol. 6. – № 2. – P. 141–157.
12. International Diversification Versus Domestic Diversification: Mean-Variance Portfolio Optimization and Stochastic Dominance

- Approaches / [Fathi Abid, Pui Lam Leung, Mourad Mroua, Wing Keung Wong] // *Journal of Risk and Financial Management*. – 2014. – Vol. 7. – № 2. – P. 45–66.
13. Kelly J.L. A New Interpretation of Information Rate / J.L. Kelly, Jr. // *The Bell System Technical Journal*. – 1956. – Vol. 35. – № 4. – P. 917–926.
 14. Kim G. The Construction of the Optimal Investment Portfolio Using the Kelly Criterion / Gytai Kim, Suhee Jung // *World Journal of Social Sciences*. – 2013. – Vol. 3. – № 6. – P. 15–26.
 15. Latané H.A. Criteria for Choice among Risky Ventures / Henry Allen Latané // *The Journal of Political Economy*. – 1959. – Vol. 67. – № 2. – P. 144–155.
 16. Latané H.A. Test of Portfolio Building Rules / Henry A. Latané, William E. Young // *The Journal of Finance*. – 1969. – Vol. 24. – № 4. – P. 595–612.
 17. Latané H.A. Criteria for Portfolio Building / Henry A. Latané, Donald L. Tuttle // *The Journal of Finance*. – 1967. – Vol. 22. – № 3. – P. 359–373.
 18. MacLean L. Growth versus Security Tradeoffs in Dynamic Investment Analysis / Leonard MacLean, William T. Ziemba // *Annals of Operations Research*. – 1999. – Vol. 85. – P. 193–225.
 19. Markowitz H.M. Investment for the Long Run: New Evidence for an Old Rule / Harry M. Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1976. – Vol. 31. – № 5. – P. 1273–1286.
 20. Markowitz H.M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
 21. McEnally R.W. Latané's Bequest: The Best of Portfolio Strategies / Richard W. McEnally // *The Journal of Portfolio Management*. – 1986. – Vol. 12. – № 2. – P. 21–30.
 22. Meyer T.O. Comparing Mean Variance Tests with Stochastic Dominance Tests when Assessing International Portfolio Diversification Benefits / Thomas O. Meyer, Xiao-Ming Li, Lawrence C. Rose // *Financial Services Review*. – 2005. – Vol. 14. – № 2. – P. 149–168.
 23. Peköz E.A. Samuelson's Fallacy of Large Numbers and Optional Stopping / Erol A. Peköz // *The Journal of Risk and Insurance*. – 2002. – Vol. 69. – № 1. – P. 1–7.
 24. Pulley L. B. Mean-Variance Approximations to Expected Logarithmic Utility / Lawrence B. Pulley // *Operations Research*. – 1983. – Vol. 31. – № 4. – P. 685–696.
 25. Roll R. Evidence on the "Growth-Optimal" Model / Richard Roll // *The Journal of Finance*. – 1973. – Vol. 28. – № 3. – P. 551–566.
 26. Ross S.A. Adding Risks: Samuelson's Fallacy of Large Numbers Revisited / Stephen A. Ross // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1999. – Vol. 34. – № 3. – P. 323–339.
 27. Roy A.D. Safety First and the Holding of Assets / A.D. Roy // *Econometrica*. – 1952. – Vol. 20. – № 3. – P. 431–449.
 28. Samuelson P.A. Risk and Uncertainty: A Fallacy of Large Numbers / P.A. Samuelson // *Scientia*. – 1963. – Vol. 98. – P. 108–113.
 29. Samuelson P.A. The "Fallacy" of Maximizing the Geometric Mean in Long Sequences of Investing or Gambling / Paul A. Samuelson // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. – 1971. – Vol. 68. – № 10. – P. 2493–2496.
 30. Shalit H. How Does Beta Explain Stochastic Dominance Efficiency / Haim Shalit, Shlomo Yitzhaki // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. – 2010. – Vol. 35. – № 4. – P. 431–444.
 31. Solnik B.H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? / Bruno H. Solnik // *Financial Analysts Journal*. – 1974. – Vol. 30. – № 4. – P. 48–54.
 32. Thorp E.O. Optimal Gambling Systems for Favorable Games / E.O. Thorp // *Review of the International Statistical Institute*. – 1969. – Vol. 37. – № 3. – P. 273–293.

UDC 339.5

Ilyina O.L.
Student,
Salem College

ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND GREAT BRITAIN

This article is devoted to the assessment of international cooperation with Great Britain as an important component of Ukraine's foreign policy. Economic relations, investment activity, problems, and prospects of interstate cooperation are taken into consideration.

Keywords: international cooperation, economic relations, export, import, investments, trade.

Ільїна О.Л. ЕКОНОМІЧНА СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Статтю присвячено оцінці міжнародного співробітництва з Великобританією як важливої складовою зовнішньої політики України. Розглянуто економічні взаємовідносини, інвестиційну діяльність, проблеми та перспективи міждержавної співпраці.

Ключові слова: міжнародна співпраця, економічні відносини, експорт, імпорт, інвестиції, торгівля.

Ильина О.Л. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Статья посвящена оценке международного сотрудничества с Великобританией как важной составляющей внешней политики Украины. Рассмотрены экономические взаимоотношения, инвестиционная деятельность, проблемы и перспективы межгосударственного сотрудничества.

Ключевые слова: международное сотрудничество, экономические отношения, экспорт, импорт, инвестиции, торговля.

Problem formulation. Ukraine was in a difficult economic situation prior to 2014, which continued to deteriorate in 2015. The issue of developing international relations with the leading countries of the world, creating favourable conditions for business development in Ukraine remains extremely urgent.

Interstate economic relations between Ukraine and the United Kingdom (UK) are carried out in accordance with the bilateral legal and contractual framework in three main directions: investment cooperation, trade, and technical assistance.

Analysis of investigations and publications. Maiko V.A. researched the problems of economic

cooperation between the two countries [6]. He reviewed Ukrainian-British investment cooperation and trade relations in the 1990s. The first attempt of a monographic study of Ukrainian-British relations in the years of 1991–2004 was the book by Grubinko A.V. [2]. The author revealed the geopolitical factors that influenced the development of Ukrainian-British diplomatic relations, discussed the state of investment cooperation, gave a general overview of military-political contacts and individual projects of British technical assistance.

The development of interstate relations between Ukraine and Great Britain in 1991–2005 was researched

by Goncharov G.V. [1], who elucidated the historical aspects and preconditions of such connections.

However, the study of bilateral interstate relations between Ukraine and Great Britain in today's economic and political conditions remains an urgent task of the present.

The aim of the article. The foregoing determines the relevance and purpose of this research – the clarification of international cooperation between Ukraine and the UK. In order to achieve this goal, the areas of economic relations and investment activity must be considered to find out the problems and prospects of intergovernmental cooperation.

Ukraine and the UK in the World Economy. Britain is one of the most developed post-industrial countries in the world. In 2015, in terms of GDP (gross domestic product) calculated based on the exchange rate (\$2,849B), the country ranked 5th in the world, yielding to the USA, China, Japan, and Germany. In terms of GDP (gross domestic product) calculated based on PPP (purchasing power parity) (\$2,679B), the UK took 9th place in the world ranking [4].

Britain ranks 2nd (\$561.3B) in Europe after Germany based on the amount of industrial production. The country's share in the world GDP amounted to 2.36%, while the proportional representation of the UK population (64 million people) in the world is only 0.88%. In terms of exports in 2015 (\$442B), the UK ranked 5th in Europe, and 10th in the world, while in terms of imports (\$617.1B) it was ranked 2nd in Europe and 5th in the world. By the size of the gross domestic product (purchasing power parity) per person in 2015 (\$41.2K), it yielded to the United States and some other countries in Northern and Western Europe, occupying 39th place in the world of 229 countries [13].

Despite some positive shifts, Ukraine is far behind the UK and other leading countries in terms of devel-

opment. Ukraine's position based on the economic development index varies from 162 in terms of economic freedom to 64 in terms of innovation development [14]. The assessment of the social component also shows a significant lag. Thus, Ukraine is ranked 130th by the level of corruption perceptions and 81st in the world in terms of human development index [16]. The positive tendency is observed in relation to the development of the ecological component because according to the index of ecological efficiency, Ukraine ranks 44th in the world (see Table 1).

The main obstacles hampering the overall development of Ukraine are the low level of protection of basic economic freedoms, which is caused by a complex system of permitting procedures, a high level of corruption, and a violation of the principles of the inevitability of punishment for the crimes committed.

Economic Relations between Ukraine and the United Kingdom. The UK is not among the top ten largest trade partners of Ukraine but the analysis of available statistical data shows that by the end of 2015, the total trade turnover between the countries amounted to \$2208.4M [3; 5].

Exports of Ukraine were \$921.2M, imports – \$1287.2M. The balance of trade was negative, which created a trade deficit of \$366M (see Table 2).

For the period that was analysed (years of 2011–2015), trade volumes between Ukraine and Great Britain have decreased by 25.0%, while the negative balance of trade on the part of Ukraine decreased by 39.4%. Thus, the volume of Ukraine's imports has shrunk more rapidly compared to export volumes.

Considering trade of goods and services, it is important to note that Ukraine has a negative balance of trade in both goods and services (except for the years of 2011 and 2012).

Table 1

Ukraine's Place in International Rankings (2010–2016)

Indicators	Years					
	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Global Competitiveness Index	89	82	73	84	76	79
Ease of Doing Business Index	149	152	137	112	96	83
Global Innovation Index	61	63	71	63	64	–
Index of Economic Freedom	164	163	161	155	162	162
Corruption Perceptions Index	152	144	144	142	130	–
Human Development Index	76	82	83	83	81	–
Ecological Efficiency Index	–	102	–	95	–	44

Based on the data compiled from the following sources: [7, 9–12, 14–18]

Table 2

Bilateral Trade between Ukraine and the United Kingdom (in thousands of dollars)

Indicators	Years				
	2011	2012	2013	2014	2015
Foreign trade turnover	2945900.7	3125157.6	3492903.6	2647103.0	2208377.6
Goods	2260602.7	2402867.1	2739958.8	1987051.5	1655096.0
Services	1331610.2	1424266.6	1813241.5	1365847.0	1270352.5
Export	1171037.0	1273711.7	1300159.3	1249262.7	921178.9
goods	485739.0	551421.2	547214.5	589211.2	367897.3
services	685298.0	722290.5	752944.8	660051.5	553281.6
Import	1774863.7	1851445.9	2192744.3	1397840.3	1287198.7
goods	1128551.5	1149469.8	1132447.6	692044.8	570127.8
services	646312.2	701976.1	1060296.7	705795.5	717070.9
Balance of Trade	-603826.7	-577734.2	-892585.0	-148577.6	-366019.8
goods	642812.5	-598048.6	-585233.1	-102833.6	-202230.5
services	38985.8	20314.4	307351.9	-45744.0	-163789.3

Source: [3; 7]

The volume of trade in goods and services differs by less than twice (in 2015, trade in services was 76.7% of the trade in goods volume). This is not typical for Ukrainian trade since commodity flows exceed the trade of services by several times with most other countries. Such a situation can be explained by the fact that the United Kingdom is one of the leaders in the trade of services. The only country that exceeds this indicator due to the amount of the trade surplus is the United States.

Based on provided statistics, trade relations between Ukraine and the UK have a negative balance (-\$3914706 K). The foreign trade of Ukraine with other countries of the European Union in 2016, as well as the volumes of export and import of Ukrainian and British goods and their dynamics, are summarized in the tables below (see Table 3–4, Fig. 1).

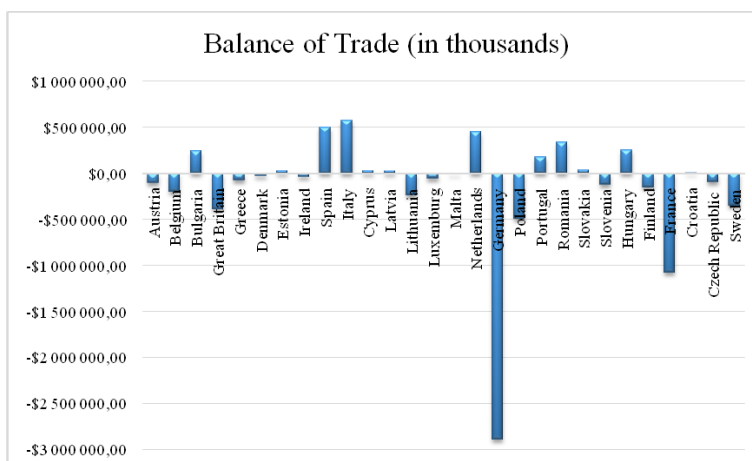


Fig. 1. Visual representation of BOT with EU countries

Table 3

Foreign trade of Ukraine with the countries of the European Union in 2016 (in thousands USD)

	Export	Import	BOT
Total for EU Countries	13496283.2	17140841.8	-3644558.6
including			
Austria	361323.9	465091.3	-103767.4
Belgium	251541.9	450193.7	-198651.9
Bulgaria	418193.3	172873.8	245319.4
Great Britain	317792.1	709262.8	-391470.6
Greece	159123.2	233560.4	-74437.2
Denmark	155453.9	184203.0	-28749.1
Estonia	98048.2	66632.2	31416.0
Ireland	45483.9	84712.5	-39228.5
Spain	1004547.4	500939.5	503607.9
Italy	1929575.6	1358227.8	571347.8
Cyprus	53481.4	22081.6	31399.9
Latvia	138155.3	112462.2	25693.2
Lithuania	258222.5	492528.0	-234305.6
Luxemburg	5087.0	61475.9	-56388.8
Malta	7746.0	11479.2	-3733.2
Netherlands	995322.6	546847.8	448474.8
Germany	1423735.2	4318445.9	-2894710.7
Poland	2200010.1	2693326.6	-493316.5
Portugal	228126.0	50561.6	177564.4
Romania	716981.4	380744.6	336236.8
Slovakia	471362.6	434865.6	36496.9
Slovenia	16758.2	137288.0	-120529.7
Hungary	1053084.2	801992.9	251091.3
Finland	62355.7	216840.6	-154485.0
France	453674.3	1530515.3	-1076841.0
Croatia	39065.9	29660.9	9405.0
Czech Republic	560756.1	654830.9	-94074.8
Sweden	71275.4	419000.6	-347725.1

Source: [3]

Table 4

The volume of Ukrainian exports and imports from Great Britain in 2016 (in millions of USD)

Month	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
Export	27.0	18.6	36.7	37.3	25.6	17.6	23.2	17.4	31.3	30.1	29.6	23.3
Import	75.2	77.6	48.4	45.3	36.9	39.5	39.3	51.4	51.6	68.6	78.2	97.2

Source: [3]

Investing Activities. According to the State Statistics Committee of Ukraine, \$4405.8M of share capital was invested in the Ukrainian economy in 2016 as opposed to the investment of \$3763.7M in 2015 (see Fig. 2).

The volume of FDI in the economy of Ukraine on December 31, 2016, was \$37,655.5M. Investments are diverted into already developed areas of economic activity. As of December 31, 2016, the most significant volumes of share capital were directed to institutions and organizations that carry out financial and insurance activities (\$10324.4M) and industrial enterprises (\$9550.2M).

Ukraine's main investor countries include UK (\$2046.3M), Cyprus (\$9691.6M), Netherlands (\$5753.9M), Russian Federation (\$4349.8M), Virgin Islands (\$1766.5M), Germany (\$1606.6M), Switzerland (\$1467.3M), etc. The volume of FDI from the UK to the Ukrainian economy for the period of 2010–2016 and 2017 are shown in the tables below (see Table 5-6).

Ukraine remains attractive for investment activities. It is not isolated from the world processes, rather sufficiently integrated into the world economy, therefore, the violation of macro stability in foreign markets echoes in the Ukrainian economy.

In the [17] rating, Ukraine rose one position and was ranked 80th. Compared to the year of 2016, Ukraine has improved its position by such indicators as establishment of enterprises (from the 24th to the 20th place); connection to the electricity grids (electrical connection (from 140th to 130th place); protection of minority investors (from the 101st to the 70th place); and enforcement of contracts (from 93rd to 81st place) [17].

Problems and prospects of intergovernmental cooperation. The main form of bilateral investments/cooperation in the past was via joint ventures. The dynamics of direct investment from Great Britain to Ukraine were generally positive; however, their growth remained insignificant. One of the reasons for this situation is the unfavourable investment climate in Ukraine. The sectoral structure of British investment was also ineffective. The main investment capital was directed primarily to the manufacturing industry,

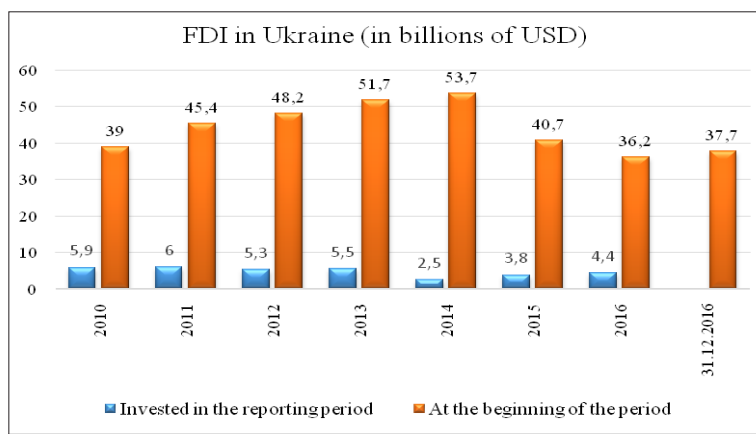


Fig. 2. The volume of foreign direct investments in billions of dollars into Ukrainian economy based on data from [2]

trade, transport, financial services, and real estate procedures. Such a distribution is the most profitable in terms of the fastest ROI and obtaining profit by investors with the minimum need for an increase in material production. Given the great economic potential of Ukraine and Great Britain, the trade turnover between the two countries was insignificant.

According to the specifics of the subject of trade, the main forms of Ukrainian-British trade ties were: trade in raw materials, trade in industrial goods, and trade in services. The raw material component (more than 60%) was the main area for Ukrainian exports, which is a consequence of the lengthy technical backwardness of Ukrainian economic production in the conditions of modern scientific and technological progress [4]. The domination of commodities has become characteristic of Ukrainian imports from the UK since the late 1990s. In its structure, the volume of essential industrial goods for Ukraine (modern equipment) did not exceed 35% on average, which was considerably inferior to the purchase of commodities. Such a correlation did not promote technical development, overcoming the technical backwardness of Ukraine, and, consequently, the formation of an innovative model of the Ukrainian economy. At the same time, the total volumes of export-import of services between the two countries remained low. A significant “hypertrophy”

Table 5

FDI of Great Britain in the Ukrainian economy in the years of 2010–2016 in millions of USD (with the exception of the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and the city of Sevastopol, for the years 2014–2016 – without a part of the zone of the anti-terrorist operation)

	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	31.12.2016
Total from the EU	31538.4	36969.1	39268.9	41132.3	41032.8	31046.9	26405.6	26099.2
Great Britain	2234.1	2229.9	2536.4	2496.9	2768.2	2153.4	1790.3	2046.3
Total in Ukraine	38992.9	45370.0	48197.6	51705.3	53704.0	40725.4	36154.5	37655.5

Note. Data on direct investments are formed on the basis of information of legal entities-residents, permanent representative offices of non-residents of Ukraine, as well as taking into account administrative data on market value of the National Bank of Ukraine.

Table 6

Percentage of direct foreign investment from the UK in the Ukrainian economy in millions of USD (does not include data on the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and the city of Sevastopol, and parts of the zone of the anti-terrorist operation)

	Volume of direct investments on 04.01.2017	In % of total
Total from the EU	26670.0	100.0
Great Britain	1999.0	7.5
Total in Ukraine	38046.6	

of the structure of Ukrainian export of services causes anxiety, where more than 75% was composed of transport services. The lack of service share related to science-intensive and information technologies is the result of a general low level of development of scientific and technical branches of production in Ukraine.

In order to further improve the investment climate in Ukraine, the issue of improving the legal and organizational framework is current. Enhancing the capacity of the mechanisms for ensuring a favourable investment climate and forming the basis for preserving and raising the competitiveness of the Ukrainian economy is urgent.

The problem of optimizing Ukrainian-British relations raises a number of fundamentally important issues that go beyond bilateral interstate cooperation; however, their solution is an important precondition for Ukraine's effective policy in the international arena. Ukraine needs to develop a clear, thoroughly thought-out and well-coordinated foreign policy concept, which, like the British model, clearly identifies key strategic national priorities, concrete opportunities, as well as ways of providing them in international political, economic, scientific, technical, and informational areas.

Ukraine should complete the development of the appropriate legal framework and work programs to ensure the possibility of bilateral military-technical cooperation in the military sphere. Raising the effectiveness of economic cooperation requires Ukraine to improve its investment climate, stabilize its investment legislation, and its export and import policy in the direction of reducing the import of items of single use.

Future Potential and Opportunities. If Great Britain does not comply with all the procedures to exit the EU and new treaties, or the EU do not agree to extend the deadlines, Britain automatically returns to the rules of the World Trade Organization, thus, to the customs duties on exports to the EU traded by other countries of the world (such as USA, China, India, and others). This would mean a sharp drop in demand for British exports, leading to a series of shock changes: the fall in export prices, the continued devaluation of the pound sterling against the euro, as well as the reduction of GDP. Even if the pound sterling falls, which may somewhat allow the revival of exports, would not be able to block the loss of substantial access to the EU markets.

Future cooperation between the United Kingdom and Ukraine could gain a momentum in case of the UK's exit from the EU. First and foremost, the regulatory issues of trade, which would arise after the exit from the EU, could be resolved. Obviously, it is highly desirable to maintain participation in the single market of the European Union for British business. Simultaneously, the Ukrainian market (population of 45 million citizens) could become a promising option for the UK. That is why new trade agreements should be developed with Ukrainian partners.

There might be a potential increase in unemployment as a consequence of Brexit. Pharmaceutical and automotive industries may also suffer because of the dependence on European regulation. In addition, there may be a slight drop in real estate prices. In this case, during the transition period, the UK could shift some trade accents from the EU to Ukraine.

A major problem is the military aggression of Russia in Ukraine. Therefore, the main issues of bilateral contacts would include security problems in their broad context, which would require the expansion of cooperation in the field of strategic defence, economic cooper-

ation, environmental policy, etc. The preservation and development of systemic political relations, the clear position of the parties regarding the development of the security system and the deepening of cooperation, and the consistent internal and external policies of Ukraine can ensure the achieved stability and progress in the development of long-term interstate relations.

Improving the effectiveness of economic cooperation requires Ukraine to improve the investment climate, stabilize investment legislation, and improve export-import policy.

Conclusions. Interstate cooperation between Ukraine and the United Kingdom was an important component of Ukraine's foreign policy in the Western sector. Britain was one of Ukraine's key partners in attracting foreign investment and international technical assistance to the domestic socio-economic sphere. The development of Ukrainian-British ties has contributed to the arrival of the best European experience of parliamentary work, the implementation of the most advanced approaches to the reform of educational programs, training courses and methods, and the organization of library business. The cultural dialogue between the two peoples became the source of their creative enrichment.

Comprehensive analysis of international cooperation between Ukraine and the UK political and economic fields found its most limited, low efficiency, and certain one-sidedness and narrow-mindedness, which were in apparent superiority in the areas of cooperation. Intensive development of military cooperation especially in the political and informational areas, with quite contradictory nature of diplomatic relations, unstable dynamics of inter-parliamentary relations, and insufficient development of economic and cultural cooperation is a testament of the overall imbalance and low quality of Ukrainian-British bilateral relations.

REFERENCES:

1. Гончаров Геннадій. Історія Української науки на межі тисячоліть. Історія українсько-британського військового співробітництва у 1991–2005 рр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
2. Грубіно А.В. Українсько-британські відносини 1991–2004 / А.В.Грубіно. – Тернопіль: Видавничий відділ ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2005. – 336 с.
3. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Економіка зарубіжних країн: підручник / С. В. Войко, О. А. Гаврик, О. М. Згуровський, С. В. Навраєвський. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во „Політехніка”, 2017. – 400 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Майко В.А. Розвиток британсько-українських економічних відносин в сучасних умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 „Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / В.А. Майко. – К., 1999. – 16 с.
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
8. Українці в Сполученому Королівстві. Інтернет-енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrainiansintheuk.info/ukr/01/ubzviazky-u.htm>
9. Corruption Perception Index 2011–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/en>
10. Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>.
11. Global Rankings on Economic Freedom, “Country Rankings.” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>.
12. Index of Economic Freedom 2011–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>

13. OEC United Kingdom. Exports, Imports, and Trade Partners, Massachusetts Institute of Technology, 2016, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/gbr/>.
14. The Growth Impact of Economic Freedom 2017, The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/book/chapter-1>.
15. Transparency International Ukraine, Corruption Perception Index, "TI Ukraine" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/en>.
16. United Nations Development Programme. Human Development Reports. United Nations, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/>.
17. World Bank Group 2017. Doing Business – Measuring Business Regulations - World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
18. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

УДК 339.7:336.7

Ковбаса В.А.*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

РОЛЬ ДОЛАРА США У МІЖНАРОДНІЙ ВАЛЮТНІЙ СИСТЕМІ: ПРИЧИНИ ДОМІНУВАННЯ ТА ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ

Стаття присвячена аналізу проблеми статусу долара США у сучасній міжнародній валютній системі. Розглянуто питання доларизації світової економіки, що висвітлює сегмент найбільш залежних від резервних валют економік світу. Окреслено сценарії зміни ролі долара США у світовій валютній системі та їх можливі причини.

Ключові слова: міжнародна валютна система, долар США, доларизація, монетарна політика, фіксований валютний курс, плаваючий валютний курс.

Ковбаса В.А. РОЛЬ ДОЛАРА США В МЕЖДУНАРОДНОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЕ: ПРИЧИНЫ ДОМИНИРОВАНИЯ И ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Статья посвящена анализу проблемы статуса доллара США в современной международной валютной системе. Рассмотрен вопрос долларизации мировой экономики, которая освещает сегмент наиболее зависимых от резервных валют экономик мира. Определены сценарии изменения роли доллара США в мировой валютной системе и их возможные причины.

Ключевые слова: международная валютная система, доллар США, долларизация, монетарная политика, фиксированный валютный курс, плавающий валютный курс.

Kovbasa V.A. ROLE OF THE US DOLLAR IN THE INTERNATIONAL CURRENCY SYSTEM: CAUSES OF DOMINANCE AND FUTURE PROSPECTS

The article deals with the analysis of the US dollar status in the international currency system. It examines question of world economy dollarization that highlights the segment of the most reserve currency depended economies. It defines scenarios of change of the US dollar role in the international currency system and its possible reasons.

Keywords: international currency system, US dollar, dollarization, monetary policy, fixed exchange rate, floating exchange rate.

Постановка проблеми. Особливості перебігу глобальної фінансової кризи загострили питання подальшої ролі долара США у світовій валютній системі, однак вагомих змін не відбулося, що вимагає додаткового дослідження причин цього явища та необхідних для зміни ситуації умов, особливо в контексті прагнення світового співтовариства до економічної стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Наукова школа таких учених, як Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, А.С. Філіпенко досліджує фундаментальні аспекти функціонування світового фінансового середовища. В.В. Козюк розглядає теоретичні аспекти монетарної політики. Роботи В.В. Токаря досліджують причини тяжіння глобальної валютної системи до трансформації. Питання реформування інституційної архітектури міжнародної валютної системи розглядає Л. Красавіна. Вчені Е. Хелейнер та Дж. Кіршнер у своїх працях досліджують перспективи зміни ролі долара США.

Постановка завдання: Долар США відіграє провідну роль у сучасній світовій валютній системі, що дає змогу ставити проблему залежності країн світу від цієї валюти. Тому виникає необхідність дослідження питання рівня доларизації національних економік, її причин та перспектив зміни ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із крахом Бреттон-Вудської валютної системи долар лише незначною мірою втратив свою роль на світовій арені. Він продовжує залишатися провідною резервною валютою з часткою 65,3% світових резервів станом на 2016 рік, тоді як на його основного конкурента – євро – припадає «тільки» 19,15% світових резервів [1].

Хелейнер та Кіршнер виокремлюють такі сильні сторони долара як провідної резервної валюти, як [2, с. 2]:

- розмір економіки США;
- інституційна забезпеченість;
- рівень розвитку ринків капіталу;
- темпи зростання економіки США;
- її життєздатність та прибутковість;
- політична стабільність США;
- фізична захищеність США.

Доларизація економік значною мірою пов'язана з роллю США на світовій арені, оскільки, торгуючи з США, вигідно прив'язувати власну національну валюту до долара, зменшуючи при цьому валютні ризики. Однак така політика несе в собі певні проблемні питання, оскільки в такому разі існує необхідність забезпечення вільного руху капіталу та

робочої сили, а також втрачається частина регулюючої інструментарію через запозичення рівня інфляції та кон'юнктури курсу у США.

Тенденції до поширення доларизації почалися приблизно у 1980-х роках після періоду високої інфляції 1970-х. У такій ситуації фіксація обмінного курсу власної валюти сприймалася як цілком виправдане рішення, а інших досить стабільних валют-кандидатів на прив'язку в ті роки не було. Тому основними конкурентами стали СПЗ та долар США, а виходячи з факту, що більшість економік пов'язані торговельними зв'язками з конкретною великою державою або їх об'єднанням, вибір здійснювався на користь долара США. Не йшли цим курсом європейські країни, що створили на протидію «нестабільному» долару власну зону стабільності, та Японія, що проводила політику нав'язування торгівлі у своїй національній валюті – єні.

Багато держав прийняли нові правила і запровадили плаваючий курс власної грошової одиниці. Європейські держави були значною мірою пов'язані торгівлею між собою, що і спровокувало влаштування власної регіональної валютної системи. Однак багато держав, що мали серйозні торгові контакти з США, особливо невеликі за розмірами, або прив'язали власні валюти до долара, або взагалі ввели його у національний обіг. Тим же шляхом пішли й експортери сировини, а саме нафтові країни Перської затоки, адже у розрахунках під час торгівлі сировиною зазвичай використовується долар, тому такі країни прив'язали власні валюти до нього, аби стати привабливішими для покупців через зниження рівня їх валютних ризиків.

При цьому феномен доларизації має дещо ширше поняття, адже він є процесом заміщення національної валюти країни іноземною у певних сферах її економіки або навіть у внутрішньому обігу, тому може стосуватися будь-яких валют, хоча на практиці переважно прив'язку здійснюють до долара США або до кошика валют, в якому долар США зазвичай займає вагомe місце.

При цьому варто згадати трилему міжнародних фінансів, що передбачає неможливість наявності одночасно фіксованого валютного курсу, незалежної монетарної політики та вільного руху капіталу.

З огляду на те, що в наш час існує серйозна тенденція глобалізації фінансових ринків, відхід від принципу мобільності капіталу є досить проблемним, адже він одразу ж вплине на інвестиційну привабливість держави та її кредитоспроможність. Тому за неможливості відходу від мобільності капіталу в країн залишається вибір між пріоритетами у сфері фіксації власного валютного курсу чи реалізації незалежної монетарної політики.

Саме конфлікт цих пріоритетів монетарної політики є основним у розгляді перспектив та стану доларизації економік країн світу. Під час обрання політики фіксації власного обмінного курсу держави керуються різними чинниками (наприклад, презумпцією власної монетарної недисциплінованості, історичними, економічними). Впровадження долара США в обіг Еквадору відбулося після тривалого періоду інфляції внаслідок неконтрольованої емісії національної грошової одиниці, Панами – через історичний чинник [3, с. 9], а саме вплив на отримання незалежності цією країною від Колумбії з боку США.

Факторами доларизації світової економіки у такій ситуації є [4, с. 79]:

- недовіра до центральних банків та тривалість часового інтервалу післякризового відновлення діло-

вої активності, який є пов'язаним із зовнішніми миттєвими відтоками капіталу в кризовий період;

- нерівномірність фінансових потоків, пов'язана зі спекулятивним капіталом, що провокує виникнення валютних криз;

- переорієнтація економік на зовнішні заощадження через зростання їх ефективності в період фіксованого валютного курсу.

При цьому така переорієнтація за політики прив'язки валютного курсу і значного накопичення зовнішньої заборгованості приводить до зростання залежності монетарної політики держави через ускладнення реалізації погашення боргів за девальвації національної грошової одиниці, що і відбувалося за низки дефолтів країн Латинської Америки під час глобальної кризи 1980-х років.

Але така ситуація стосується малорозвинених держав. Економіки-емітенти світових резервних валют є найстабільнішими та найбільш залученими до міжнародної торгівлі та руху капіталу, тому саме на такі валюти орієнтуються треті країни під час прив'язки своїх національних валют, що робить недоцільною фіксацію курсів резервних валют. Наприклад, США немає сенсу прив'язувати свою грошову одиницю (долар) до валюти інших країн, оскільки за таких якісних та кількісних показників розвитку економіки шлях інфляційного таргетування даватиме кращий результат цій країні.

Натомість менш розвиненим країнам або країнам із меншими розмірами економіки практика прив'язки валютного курсу національної грошової одиниці може бути корисною: у довгостроковому періоді країна матиме такий же рівень інфляції та відсоткову ставку, як і країна, до валюти якої здійснено прив'язку, що зазвичай означає стабілізацію цін та значне полегшення доступу до капіталу, яке логічним шляхом сприяє розвитку інвестиційних процесів і, як наслідок, – зростанню економіки.

Хорошим прикладом може слугувати Канада, яка декілька разів прив'язувала та відв'язувала свій долар від долара США. У наукових дебатах із Мілтоном Фрідманом Роберт Мандел зазначив, що Канада мала невдалий досвід із плаваючим валютним курсом у 1950-х роках, у 1962 році дії уряду Канади зумовили нову валютну кризу, рятуючись від якої, Канада прив'язала свою валюту до долара США на рівні 92,5 цента. У 1970 році Канада повернулася до плаваючого курсу, і в 1970-х долар вже був вищим (1,07), але наприкінці 1970-х років темпи інфляції стали надто високими, що привело у 1980-х до дефляції, і кінцевим результатом стало те, що канадський долар тепер коштує близько двох третіх долара США [5, с. 14]. Таким чином, можна дійти висновку, що у цьому прикладі в довгостроковій перспективі монетарна політика Сполучених Штатів була більш стабільною, а тому економічно вигідною.

Прихильники цього режиму валютного курсу вважають, що рівновага у фіксації валютного курсу вилитиметься в те, що в країні грошова пропозиція визначатиметься станом платіжного балансу. За його позитивного сальдо відбувається зростання грошової маси, що підвищує видатки на товари та цінні папери, що й коригують такий профіцит. Коли ж платіжний баланс зводиться з дефіцитом, пропозиція грошей падає, що зменшує видатки на товари, які й коригують цей дефіцит. При цьому інфляція в країні дорівнює інфляції тієї валютної зони, до якої вона приєднується.

Мілтон Фрідман є критиком системи прив'язки валютних курсів. Він зазначає, що для успішного її

функціонування між країнами повинні бути значні об'єми торгівлі, гнучка заробітна плата, мобільність працівників та капіталу; виокремлюється і політичний фактор [5, с. 13]. Лише за наявності перерахованих вище факторів можна досягти економічної вигоди від прив'язки валютних курсів. У разі ж обмежень щодо цих факторів економіка не буде гнучко реагувати на дисбаланси економічного зростання між країнами, що виливатиметься у розсинхронізованість економічних процесів. При цьому вчений виступав за збереження наявної системи плаваючих валютних курсів.

На сучасному етапі розвитку світової валютної системи відбувається поступова дедоларизація економік країн світу, про що свідчить падіння значень індексу доларизації на основі обсягів депозитів в іноземній валюті (див. рис. 1).

Цікавим є те, що рівень доларизації зростає у період кризи, що дає змогу говорити про високий рівень довіри до долара навіть у період прийняття рішень щодо насичення економіки ліквідністю. Отже, ця валюта залишається сьогодні активом із відносно нижчим рівнем ризику. З іншого ж боку, саме в період кризи зростають і обсяги тіньової економіки [6, с. 59], тому зростання доларизації може бути проявом саме цього процесу.

Теорія гегемонічної стабільності намагається пояснити сучасну ситуацію у світі саме через зміну лідерства, яке наразі залишається за США. Їхня роль гегемона зараз часто ставиться під сумнів. Це також видно і по світовій валютній системі та ролі долара в ній, оскільки раніше тільки він міг конвертуватися в золото і відігравав монополію роль світової валюти, а зараз, хоч і відіграє лідируючу роль, кожна держава має можливість відійти від долара і проводити транзакції чи утримувати резерви в будь-якій іншій валюті.

І справді, частка США у світовій торгівлі та світовому ВВП значно скоротилася з часів Бреттон-Вуд-

ської конференції. Однак частка долара США у світових платежах та резервах продовжує перебувати на високому рівні (див. табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники,
що відображають роль долара США у 2014 році

Частка у світових платежах	Частка у світових резервах	Частка країни-емітента у світовій торгівлі	Частка країни-емітента у світовому ВВП (за ПКС)
51,90% [8, с. 6]	63,34% [1]	11,58% [9]	15,74% [9]

Ще одним чинником, що пояснював би ситуацію з долларом, є темпоральний чинник трансформації світової валютної системи, який проявляється у її інертності у трансформаційних змінах. Цей чинник проявляється ще з ранніх етапів еволюції світової валютної системи. Наприклад, він пояснює можливість підтримки Великобританією ролі фунта стерлінга як світової валюти до 1914 року за слабких позицій власної економіки, в тому числі за наявності конкурента з вищим ВВП, яким тоді були США. Сьогодні розвивається дуже схожа ситуація, адже вже зараз США поступаються Китаю за розмірами ВВП за ПКС, що, правда, фінансові ринки Китаю поки що значно поступаються таким у США та юань все ще залишається неконвертованою валютою, хоч і продовжує набувати все вищого попиту на ринках.

Через спроможність системи до спротиву впровадженню нових структурних змін можна говорити про тривалий перехід у майбутньому, що відбуватиметься навіть за умови значних внутрішніх дисбалансів. Країни значними зусиллями намагаються втримувати статус емітента світової валюти попри їх слабнучу роль на світовому валютному ринку. Цей статус є не лише питанням престижу, а й питанням забезпечення національних інтересів економіки емітента.

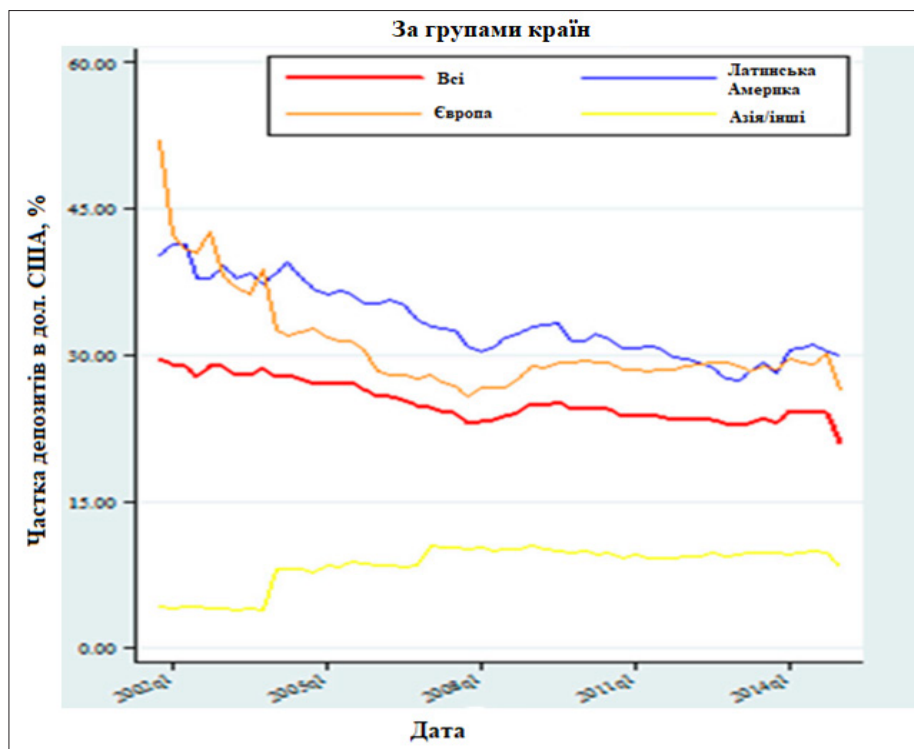


Рис. 1. Динаміка індексу доларизації за часткою депозитів [7, с. 9]

Сьогодні немає досить значних причин для очікувань іншого сценарію через:

- значно вищий рівень розвитку фінансових ринків традиційних лідерів у монетарній сфері;
- політичний спротив та вагу таких лідерів у дипломатичних колах, що створюватиме достатній для відтермінування очікуваних трансформаційних змін системи вплив;
- імовірність тиску третіх країн, що не бажатимуть радикальних змін через потребу у паралельній трансформації власних економік, що вимагатиме додаткових витрат.

Така інертність приводить до певних наслідків. Насамперед посилюється дестабілізація системи, що проявляється у зростаючій волатильності обмінних курсів, яка підвищуватиме валютні ризики суб'єктів міжнародної економіки. Це приводить до додаткових витрат, які сприятимуть роздуванню фінансового сектору економіки через інвестування в хеджувальні цінні папери, що перебувають у ньому в обігу.

Ще однією вагомою проблемою є поступова втрата ФРС контролю над депозитно-кредитними операціями в доларах, що послаблює позиції цієї валюти в частині виконання функції засобу нагромадження. Це зумовлено в тому числі зростанням обсягів емісії євродоларів, що дає змогу говорити про множинність центрів емісії доларів у світі, що тільки сприяє розвитку глибинних дисбалансів у світовій валютній системі.

Водночас підвищуватиметься ризик появи нових глобальних фінансових криз. Також почне проявлятися додаткове навантаження на економіку країни-емітента світової резервної валюти. Історично воно проявлялося, наприклад, у відтоках золотих резервів США під час розвалу Бреттон-Вудської валютної системи. Зараз же потреба у додатковій стабільності резервних валют проявилася у їх девальваційних трендах, що сприяє перекосу платіжного балансу в бік нарощення імпорту. Така ситуація виливається у додаткову емісію резервної валюти, що сприяє її дестабілізації, а також додаткове боргове навантаження на економіку країни-емітента.

Тому варто очікувати наявності певного часового лагу перед остаточною трансформацією світової валютної системи, що означає збереження долара США як світової резервної валюти до настання досить потужної валютної кризи або до моменту вагомого відставання економіки та фінансових ринків США від конкурентів, що у зв'язку з борговою кризою Європи та поточним якісним рівнем розвитку Китаю важко очікувати в перспективі найближчих 5–10 років.

До того ж вагомим чинником впливу долара є те, що лівову частку попиту на нього, окрім нафти, формує ще і ринок високих технологій, де на обслуговування долларом припадає близько двох третин [10, с. 107].

Таким чином, можна виокремити три основних сценарії зміни ролі долара, навіть за такої поступової втрати ним потенціалу.

Перший сценарій – ринковий. Він передбачає розвиток валютної системи з долларом, роль якого визначатиметься саме кон'юктурою ринку, тому основними суб'єктами, що вирішуватимуть його статус, стануть маркетмейкери, тобто суб'єкти ринку, що беруть на себе зобов'язання та ризики із забезпечення ліквідності за певним інструментом. Світова валюта для забезпечення функцій засобу платежу та нагромадження насамперед повинна бути стабільною, і в такому разі суб'єкти ринку будуть її використовувати

для власних потреб, адже саме тоді мінімізуватимуться їх валютні ризики. Очікування ж суб'єктів ринку базуються на фундаментальних факторах, які передбачають економічну та політичну стабільність США, що в довгостроковому періоді часто ставиться під сумнів, попри врахування виняткової ролі та економічної потужності цієї країни [2, с. 8].

Однак важливо також відзначити, що економіка США не вперше за часи домінування долара на світовому валютному ринку стикається з негараздами, однак попри це його конкуренти через менші розміри економік країн-емітентів не могли бути більш привабливими. Сьогодні євро є найсильнішим конкурентом для долара США, але боргові та монетарні проблеми єврозони не виводять європейську валюту на достатній рівень конкурентоспроможності.

За розвитку саме цього сценарію роль долара буде змінюватися відповідно до економічних показників США порівняно з монетарними конкурентами. За збільшення привабливості їхніх валют долар поступово втрачатиме свої позиції на світовому валютному ринку, доки це не посилить внутрішні протиріччя економіки США, яка повинна буде стерилізувати надлишкову грошову масу, що стане незабезпеченою відповідним рівнем попиту. Саме в цей момент відбудуться різкі коливання курсу долара, що зумовлять масовий відхід суб'єктів валютного ринку від грошової одиниці США.

Другий сценарій є інструментальним і визначальну роль у майбутньому статусі долара надає владним структурам зарубіжних країн, які різною мірою реалізують прив'язку власних валют до основної світової резервної валюти. Такі країни накопичують значні доларові резерви, а стабільність курсів їхніх валют відносно долара спрямована на зниження ризиків за його використання суб'єктами власної економіки, що значно підвищує попит на цю валюту на світовому валютному ринку.

Монетарна політика таких країн базується на дешевизні їхніх національних валют відносно долара США і забезпеченні таким чином експорту, який буде спрямовано до країни-емітента світової резервної валюти. Таке стимулювання експорту є каталізуючим чинником для національної економіки, однак сприяє розростанню дефіциту поточного рахунку платіжного балансу США.

За Бреттон-Вудської валютної системи формально прикріпленими до долара були валюти всіх країн-учасниць МВФ. Основними, звісно ж, були європейські держави, які надавали тим самим найбільшу підтримку долару, забезпечуючи і собі додаткові експортні стимули через занижені курси власних валют [2, с. 12].

Зараз схожа ситуація спостерігається в країнах Східної Азії, насамперед у Японії, що продовжує таку політику з часів Бреттон-Вудсу і чий раптові інтервенції з боку Центрального банку стали широкі відомими серед трейдерів міжбанківського міжнародного валютного ринку, а також у Китаї, який прикріпив свій юань до кошика валют, в якому основне місце займає долар США.

Цей підхід розглядає і формальну фіксацію курсів національних грошових одиниць до долара США, що здійснюється з мотивацією стабілізації національної валютної системи, тому цим шляхом також здійснюється підтримка долара США.

Також вагому роль у підтримці статусу долара США відіграє політична сфера, на якій базується геополітичний сценарій, що передбачає втрату долларом своєї ролі за умови втрати дипломатичних важе-

лів Сполученими Штатами Америки. Долар підтримувався довгий час союзниками США у мілітарній сфері, зв'язки в межах якої зараз вважаються менш впливовими, до того ж велика частина таких союзників сьогодні будує власну регіональну валютну систему. Тому в цій ситуації найбільш вагому роль відіграє мережа зовнішніх зв'язків США, втрата позицій якої може привести до втрати доларом своєї світової ролі резервної валюти.

Висновки з проведеного дослідження: Світова валютна система залишається залежною від своєї основної резервної валюти, і її найважливішим показником є стабільність, натомість світ також повинен підтримувати цю валюту й утримувати все більші резерви, які природним чином накопичуються за такої конфігурації валютної системи. Ця система є вигідною для всіх сторін і вимагає певної грошової дисципліни з обох боків, що є запорукою подальшого тривалого періоду стабільності.

Однак рух у бік загострення наявних суперечностей системи та посилення її дисбалансів може спровокувати необхідність зміни основної резервної валюти або і глибинної трансформації всієї системи. При цьому основними зацікавленими суб'єктами таких змін можуть стати як маркетмейкери світового валютного ринку, так і держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. "World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves". Washington, DC: International Monetary Fund, / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60212443>
2. Helleiner, Eric, and Jonathan Kirshner, eds. The future of the dollar. Cornell University Press, 2012, 249 p. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=CIXFYgyp8i0C&oi=fnd&pg=PR11&dq=perspectives+of+the+dollar+currency+system&ots=Rth75M3EuG&sig=98jpKSSfK3Dm2z7Q1P3_INcLXUs&redir_esc=y#v=onepage&q=perspectives%20of%20the%20dollar%20currency%20system&f=false
3. Quispe-Agnoli, Myriam. Costs and Benefits of dollarization. LACC Conference on Dollarization and Latin America, Miami, Florida. 2002.
4. Козюк В. Монетарна політика в глобальних умовах: моногр. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
5. Mundell-Friedman: the Nobel Money Duel, Robert Mundell and Milton Friedman debate the virtues-or not-of fixed exchange rates, gold, and a world currency. Published in Options Politiques, May 2001. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://robertmundell.net/ebooks/free-downloads/#65>
6. І.В. Варламова, Рівень тінізації економіки: національні та світові тенденції, Економіка і регіон № 4 (41) – 2013 – ПолтНТУ, 2013 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2013_4_12
7. Terrones, Marco. Financial De-Dollarization; A Global Perspective and the Peruvian Experience. International Monetary Fund, No. 16/97. 2016. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=877004071119090010111101126081067072010016062081050044108100123096078005065088082012019107035079045017018117078079001122122119023029097024091111017073029104114026024092025094001&EXT=pdf>
8. Worldwide Currency Usage and Trends, Information paper / SWIFT in collaboration with City of London and Paris Europlace, –December2015/[Електронний ресурс]–Режимдоступу: <https://www.swift.com/node/19186>
9. Статистична інформація служби світового банку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/data-catalog/?tab=topics>
10. Стирська О.В. Світова валютна система: теоретичний аспект / О.В. Стирська // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 104–109. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_14

UDC 338.485:330.34]:338(100)

Konieva T.A.*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Petro Mohyla Black Sea State University (Mykolaiv)***Dzhragatspanian V.A.***Student of Faculty of Economics
Petro Mohyla Black Sea State University (Mykolaiv)*

THE IMPACT OF TOURISM DEVELOPMENT ON THE ECONOMIES OF THE WORLD

The article analyses the main directions of the impact of the tourism sector on the countries' economy. Among them, there are defined: improving infrastructure, increasing the business activity, reducing unemployment, increasing the welfare of the population. A particular attention is paid to definition of correlation between revenue from tourism and national income, as well as GDP in different countries of the world.

Keywords: tourism, infrastructure, unemployment, business activity, national income, GDP, correlation.

Конєва Т.А., Джрагацпанян В.А. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН СВІТУ

У статті проаналізовано основні напрямки впливу туристичного сектору на економіку країни. Серед них було визначено: становлення інфраструктури, підвищення ділової активності, зменшення безробіття, зростання добробуту населення. Особливу увагу приділено встановленню кореляційного взаємозв'язку між отриманою виручкою від туризму та національним доходом, а також ВВП різних країн світу.

Ключові слова: туризм, інфраструктура, безробіття, ділова активність, національний дохід, ВВП, кореляція.

Конєва Т.А., Джрагацпанян В.А. ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА НА ЭКОНОМИКУ СТРАН МИРА

В статье проанализированы основные направления влияния туристического сектора на экономику страны. Среди них были определены: становление инфраструктуры, повышение деловой активности, уменьшение безработицы, рост благосостояния населения. Особое внимание уделено установлению корреляционной взаимосвязи между полученной выручкой от туризма и национальным доходом, а также ВВП разных стран мира.

Ключевые слова: туризм, инфраструктура, безработица, деловая активность, национальный доход, ВВП, корреляция.

Problem setting. With the globalization of the world, the development of social networks, cultural and language boundaries between countries and content are erased. In this regard, the development of tourism is gaining momentum due to the very diverse reasons and motives of a modern person who seeks to see the world with their own eyes. Tourism becomes accessible to people of different age groups, different flavours, and different levels of prosperity.

This increases the role of the tourism sector in the economic growth of any country, which is relevant both to developed countries and those regions that transform their own economies. For the latter, it is important to determine directions, by which tourism is echoing economic relations. This will provide an opportunity to formulate appropriate state support policies, reforming, taxing the activities of travel agencies and related businesses.

Relevant scientific researches and issues analysis. English reformer T. Cook (1808–1892 years) is undoubtedly considered the founder of international tourism as a sphere of economic activity. Scientists M. Kabushkin, V. Huntsiker, pointing out that only a small part of enterprises and organizations are concentrated on the production of goods and services exclusively for tourists. Ukrainian scientists M. Malska, V. Khudo, and V. Tsybukh hold the same opinion [1]. They believe that tourism is a kind of recreation, connected with departure from the place of residence, active rest, during which the restoration of work capacity is combined with health, cognitive, sport and cultural, entertainment purposes.

Uninvestigated parts of general matters defining. Despite existing research, the directions of the impact of tourism on the country's economy are set by the authors on a theoretical level. In connection with this, there is a need for a numerical assessment of the inter-relationship between revenues from the tourism indus-

try, tax revenues from it, and the main macroeconomic indicators of a particular state.

The research objective. The purpose of the article is to determine directions of the tourism sector's impact on the economy and to assess the correlation between the revenue generated from tourism and national income, as well as the GDP of different countries of the world.

The statement of basic materials. Tourism from year to year becomes important for the growth and development of many countries in the world. The influence of the tourism sector on their economies is manifested in various directions.

It should be noted that the term "tour" was first applied in 1750, and the term "tourist" was used as the name of a participant in entertaining or educational trips (tours).

English reformer T. Cook (1808–1892 years) is undoubtedly considered the founder of international tourism as a sphere of economic activity. He for the first time noted the commercial prospects for its development. T. Cook created the basis of the tourism's organization and opened a travel agency, applied reservation of places in the means of travel and accommodation, issued quality travel guides with complete information.

Despite the history of development, the term "tourism" has not been clearly defined yet. Some experts believe that tourism as an economic phenomenon is limited to the concept of a tourist tour, the activities of tour operators, and travel agents. This vision is supported by scientists M. Kabushkin, V. Huntsiker, pointing out that only a small part of enterprises and organizations are concentrated on the production of goods and services exclusively for tourists [1].

Ukrainian scientists M. Malska, V. Khudo, and V. Tsybukh hold the same opinion [1]. They believe that tourism is a kind of recreation, connected with

departure from the place of residence, active rest, during which the restoration of work capacity is combined with health, cognitive, sport and cultural, entertainment purposes.

The current dynamics of tourism development and economic benefits from tourism make it one of the most important sectors of the world economy in terms of the dynamics of economic processes, the improvement of the social component, the preservation of the environment and the restoration of the cultural heritage [2].

Today it is impossible to imagine a large city without foreign tourists: New York, London, Paris, Berlin, Rome, and other cities around the world. The tourist industry has covered not only Europe, a traditional tourist centre, but also Australia, the countries of America, Africa, and Asia.

People are travelling in their own country or in foreign countries for many reasons. Consider the main types of tourism motives:

1. Natural and climatic motives. These include the sun, air, water, vegetation, mountains, etc. All of them play a significant role in the development of certain types of tourism, especially marine, sports, and mountains. Natural and climatic elements relate to the psychological and biological needs of the population of urban areas, which seeks recreation, entertainment, and change in the environment.

2. Cultural motives include historical sites, archaeological monuments, museums, art galleries, folk art, and others.

3. Economic motives that cover the cost of living both in places of residence and in places of staying of tourists, the cost of travel, etc. This type of tourism motive plays an important role in the formation of low-cost tour packages. Economic motives have a significant impact on a large number of tourists who belong to a middle-income class and below.

4. Psychological motives – all internal reasons of tourists visiting destinations. It should be noted that with increasing income of individuals, the psychological motives of tourism have a greater impact on the choice of new tourist destinations.

Everyone has individual reasons for choosing one or another type of tourist trip, region and season for the desired holiday. Of course, every travel agency and country interested in tourism development should take into account similar motives and be able to meet the needs of experienced and potential tourists to the maximum.

Now one should analyse the main directions of the sphere of tourism affecting the economy of any country.

Firstly, the successful development of tourism simultaneously depends on and contributes to the establishment of the appropriate infrastructure: travel agencies, roads, airports, train stations, hotels, restaurants, business centres, health sphere, sports clubs, cinemas, theatres, beauty salons, trade enterprises, etc. This forms the industry serving the tourism and simultaneously leads to diversification of the economy.

Secondly, tourism affects the increase of business activity in the country. Foreign and domestic tourists, spending money, form the demand and business replies by the production of goods and services. The active tourism market can be a source of financing for the conservation of historical heritage, contribute to the preservation and timely restoration of historical monuments, architectural structures, improve the ecology of the region. Besides, business activity is one of the effective methods of unemployment decreasing.

Thus, tourism helps to create working places without large costs and attract a lot of people, because labour in this area is mostly not mechanized and based on communication between different people – staff (administrators, maids, guards, drivers, doctors, chefs, waiters, cleaners, secretaries, guides, etc.) and tourists.

Thirdly, it favours the improvement of the quality of life, the increase of welfare of the nation in the countries with the powerful touristic sector. Enterprises and entrepreneurs in tourism pay tax profit, staff – personal income taxes, providing a budget of their city, region, and country.

Finally, tourism forms macroeconomic indicators of the country, such as the balance of payments, GDP, and national income. Significant is the contribution of tourism business to the balance of payments of the country, which is expressed in the form of a difference between the cost of foreign tourists in the country and the expenses of citizens of the same country abroad.

There are concepts of “visible” and “invisible” trade, “visible” and “invisible” export and import. Visible trade deals with the export and import of goods and raw materials. In this case, the country’s trade balance is formed as a difference between the value of the visible export and visible import.

Invisible trade relates to the export and import of services. Most of the revenue from the invisible export of travel services comes from arriving foreign tourists, as well as from selling tickets to domestic transport and other services in the host country. The invisible import of the country is made up of money spending by its citizens during foreign trips, payment of transport costs, and other services in the host countries, as well as payment of dividends to foreign investors of the tourism industry.

The difference between total country income from exports (visible and invisible) and the total import value (explicit and implicit) is called the balance of payments. The balance of payments may be negative (deficits) and positive. In the case of a large deficit, there is a leak of monetary resources. Not only small countries but also industrialized as the United States, United Kingdom, and Germany, seek to increase revenues from tourism and make serious efforts to attract foreign tourists to the country.

WTO has classified the countries in terms of the material situation of tourism in their balance of payments. Income and expense associated with the flow of capital, costs of imports of goods and services intended for consumption by tourists, and payments from investments and work abroad were excluded from the balance sheet. The balance of the current tourist account reflects the economic situation of the country and can characterize it both with a positive and with a negative balance.

The current tourist balance is, as a rule, positive in the Mediterranean countries (France, Italy, Spain, Cyprus, Malta), as well as Austria and Switzerland, developing countries include Tunisia, Thailand, Mexico, the Caribbean, and others. The main region of international tourism was and remains Europe. It is known that it accounts for 65% of the total number of international tourists. The statistics show that Europeans not only host numerous guests from all over the world but also actively travel the world. This is one of the proofs of a high standard of living in Europe. In the second place in terms of tourism – the American continent, in the third – East Asia [3].

The negative current tourism balance is largely attributable to industrialized countries with a high

standard of living, such as the Scandinavian countries, Germany, Canada and the oil-producing countries of the Persian Gulf.

In most developing countries, the situation is almost hopeless. These countries have a negative tourist balance because they do not have the necessary infrastructure to attract tourists from other countries and often have to import many products, consumer goods, and equipment. In addition, they pay foreign exchange earnings from tourism interest on loans taken abroad, as well as salaries for foreign staff helping to manage firms. A part of the money is in the form of repatriated profits to multinational corporations, etc.

The most important macroeconomic indicator is GDP of the country – the aggregate market value of final goods and services created in the country for a certain period of time (one year). This is the aggregate value of all finite material and intangible goods that are created, distributed, and used by residents and non-residents in the national economy during the year.

In order to assess the impact of the tourism sector on the country's GDP, it is possible to compare the share of income from international tourism to the GDP of different countries (Table 1).

Table 1
The part of the revenue from international tourism in GDP in regions of the world in the 2016 year, %

Region	%
Caribbean pool	15,4
North Africa	13,1
European Union	11,5
North America	11
East Asia	9,8
Middle East	9,7
Latin America	7,6
Southeast Asia	7,5
South Asia	5,5

Source: UNWTO Tourism Highlights, 2016 edition [4]

The leader position takes the Caribbean Pool with 15.4 % of revenue part from international tourism. Tourism is the main branch of the economy of the islands, directly or indirectly producing more than half of GDP. Government tries to do everything, which will help to increase the attractiveness of tourism, and, as it clearly shown, they do everything in the right way. But as for South Asia, this region has the lowest share of the GDP; the main reason is that this region is oriented on the production of goods and then selling. Tourism is not important for them. But for the last 1–2 years, the level of tourist is increased.

Tourism is an important source of revenues to the treasury of any state. In many countries, the share of tourism accounts for one fifth to one half of the gross national product. In the sphere of tourism, 60% of the world's labour force is employed.

The modern tourist business has become an important factor in the development of the world economy. It covers a wide range of industries, generates revenue in the state budget, attracts foreign capital and investment, promotes the development of advanced technologies. The tourist business is dynamic, it is constantly expanding and developing, which gives it the opportunity to make a significant contribution to the country's GDP. Table 2 shows the share of tourism industry income in GDP.

Table 2
The share of tourism industry income in GDP, %

Country	2009	2010	2011	2012	2013
Croatia	14,86	13,84	15,49	15,69	16,8
Cyprus	9,67	9,39	10,16	10,81	12,49
Thailand	7,51	7,47	8,95	10,31	11,89
Bulgaria	8,52	8,29	8,17	7,99	8,5
Greece	4,49	4,2	5,19	5,34	6,68
Singapore	4,79	6	6,57	6,53	6,31
Tunisia	8,11	7,83	5,5	6,48	6,09
Austria	5,34	5,38	5,23	5,26	5,28
Hungary	5,42	5,09	5,19	4,89	4,93
Spain	3,99	4,12	4,53	4,67	4,85
Vietnam	2,88	3,84	4,21	4,4	4,4
Turkey	4,28	3,6	3,88	3,99	4,23
Czech Republic	3,86	3,87	3,74	3,75	3,74
Cuba	3,35	3,45	3,63	3,57	3,41
Switzerland	3,09	3,03	2,96	2,92	2,92
OAU	2,9	3	2,65	2,79	2,87
South Africa	2,93	2,75	2,57	2,82	2,86
Egypt	6,22	6,23	3,95	4,12	2,67
Netherlands	2,08	2,23	2,35	2,45	2,66
Sweden	2,35	2,25	2,29	2,36	2,4
Poland	2,26	2,09	2,21	2,39	2,37
France	2,18	2,12	2,3	2,38	2,35
Israel	2,45	2,5	2,33	2,4	2,22
Italy	1,92	1,88	1,99	2,07	2,16
Finland	1,63	1,82	2,04	2,11	2,14
Australia	2,91	2,72	2,46	2,24	2,14
Denmark	1,76	1,78	1,86	1,9	1,9
UK	1,67	1,69	1,77	1,75	1,84
Germany	1,39	1,44	1,42	1,46	1,48
USA	1,01	1,12	1,21	1,24	1,28
Norway	1,28	1,24	1,32	1,17	1,22
Chile	1,37	1,11	1,1	1,17	1,15
Mexico	1,4	1,2	1,06	1,12	1,13
Indonesia	1,12	1,01	1,01	1,03	1,13
India	0,82	0,85	0,96	1	1,02
Russian Federation	1,01	0,87	0,89	0,89	0,97
Canada	1,14	1,14	1,12	1,13	0,96
Argentina	1,18	1,22	1,08	0,93	0,81
China	0,84	0,83	0,71	0,65	0,59
Japan	0,25	0,28	0,21	0,27	0,34
Brazil	0,34	0,27	0,26	0,29	0,29

Source: UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition [5]

Based on the table, it worth to say that the Croatia stay the leader in this share according to 2009–2013. And the growth of the share of tourism industry income in GDP keeps on. For this period, the share is increased by 2%. It means that government pays more attention to this sphere and does all for making the tourism activity in the country better. Countries like USA, China, and UAE have some stability. It so weird that Egypt in 2009 has 6.22% of share but in 2013 the level of the share goes down and gets the 2.67% of share. The main reason – not a stable economy. Egypt has a lot of problems and step by step tries to solve them and, of course, without decreasing in a different sphere, it is unreal to get a good result.

To determine the degree of influence of the tourism industry on the economy and welfare of the population, a correlation analysis was carried out.

Table 3

Coefficient of correlation (1), Coefficient of correlation (2)

Country	Correlation coefficient		Country	Correlation coefficient		Country	Correlation coefficient	
	(1)	(2)		(1)	(2)		(1)	(2)
India	0,98	0,98	Indonesia	0,93	0,92	Hungary	0,86	0,85
Singapore	0,98	0,99	South Africa	0,93	0,91	Poland	0,86	0,94
Chile	0,98	0,97	China	0,92	0,93	Canada	0,84	0,91
The Russian Federation	0,98	0,99	Spain	0,91	0,95	UK	0,79	0,95
Sweden	0,97	0,98	Croatia	0,91	0,97	USA	0,77	0,86
Turkey	0,97	0,96	Switzerland	0,9	0,99	Argentina	0,75	0,81
Germany	0,96	0,99	Bulgaria	0,9	0,97	Greece	0,73	0,8
Czech Republic	0,95	0,99	France	0,9	0,96	Japan	0,69	0,33
Denmark	0,95	0,97	Israel	0,89	0,93	Tunisia	0,59	0,6
Thailand	0,95	0,94	Finland	0,88	0,9	Cyprus	0,5	0,59
Vietnam	0,95	0,95	Netherlands	0,88	0,91	Egypt	0,35	0,41
Austria	0,94	0,98	Brazil	0,88	0,92	Cuba	0,33	0,54
Norway	0,94	0,98	Mexico	0,87	0,75	OAU	-0,35	0,97
Australia	0,94	0,96	Italy	0,87	0,95			

Source: UNWTO Tourism Highlights, 2015 Edition [4]

The coefficient of correlation (1) – Revenues from tourism and national income per capita; correlation coefficient (2) – Revenues from tourism and GDP.

Calculation of the correlation coefficients is finding out by the formula (1):

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \times \sum (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (1)$$

where r – correlation coefficient 1 (2);

x – revenues from tourism;

y – national income per capita (GDP).

The correlation was calculated using Excel statistical formulas, namely CORREL, based on data from the 2016 year. Results are presented in Table 3.

Based on Table 3, it should be noticed that the huge amount of countries like India, Singapore, Chile, and Russia has a strong connection between revenues from tourism, recreational economy, and national income per capita. And the main thing is that the connection is direct. It means, with the increase of one of these indicators, other will also grow up. But it is so weird that UAE in this table is only a country with the indirect connection. The connection is so low but in indirect. It means that if one of the indicators is increased the other will go down. But as for the correlation between revenues from tourism, recreational economy, and GDP, the UAE takes the leader position. It means that UAE and the GDP of this country are mainly connected first of all with tourism. As it is well-known, the oil helped them to become one of the leaders in this market share. And when the oil finished the government has to think how to keep the leader position in the market. In order to further develop the tourism sector, a particular attention should be paid to proposals for the establishment of programs for the protection of the environment and cultural heritage, improvement of legislation, formation of a favourable climate for the activation of business and investment and innovation activities in the tourism industry and the development of the socio-economic sphere in terms of the night of full realization of tourist

potential. Relevant and promising is the further study of the international experience of management in the field of tourism, the study of the role of the non-governmental sector, the issue of sustainable development and mechanisms for encouraging innovation and investment in tourism in the context of imperatives of global development of the present [1].

Conclusions. Tourism and tourist activity with developing the world brings a lot of changes in the structure of countries economy and, more correctly, in GDP. In most of the countries, this activity is really very important and even it can be said that countries like UAE become so attractive for investments just because of tourism.

Tourism now is one of the world's largest industries and one of the fastest growing sectors of the economy. For many countries, tourism is seen as the main tool for regional development, as it stimulates new economic activities. This activity can have a positive economic impact on the balance of payments, employment, gross income, and GDP.

Determining the directions of the impact of tourism on the country's economy, the relationship of the tourism sector with macroeconomic indicators will enable the development of appropriate ways to support it by the state and commercial financial institutions.

REFERENCES:

1. Мальська М. П. Основи туристичного бізнесу / М. П. Мальська, В. О. Худо, В. П. Цибух. – К.: Знання, 2008.
2. Бондаренко М. П. Проблеми розвитку туристичних ринків / М. П. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012.
3. Гусаковська Т. О. Розвиток ринку туристичних послуг в Україні / Т. О. Гусаковська, М. О. Джахан // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011.
4. 6. UNWTO Tourism Highlights, 2016 edition / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418145>
5. UNWTO World Tourism Barometer. – 2013. – Vol. 12 – P. 1 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unwto.org/en

УДК 339.7

Примостка О.О.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОНСАЛТИНГ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД

Досліджено походження та сутність терміну «консалтинг», ідентифіковано причини та джерела виникнення токсичних активів у банківських системах світу. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків. Виділено етапи виникнення та методи боротьби з токсичними активами, які знаходяться на балансах банків.

Ключові слова: консалтинг, глобальне середовище, погані банківські активи, системна криза.

Примостка Е.А. КОНСАЛТИНГ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД

Исследовано происхождение и сущность термина «консалтинг», идентифицированы причины и источники возникновения токсичных активов в банковских системах мира. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков. Выделены этапы возникновения и методы борьбы с токсичными активами, которые находятся на балансах банков.

Ключевые слова: консалтинг, глобальная среда, плохие банковские активы, системный кризис.

Prymstka O.O. CONSULTING: RETROSPECTIVE VIEWPOINT

The origin and essence of the term «consulting» was investigated, the causes and source of toxic assets in the banking systems of the world were identified. The stages of occurrence and methods of combating toxic assets that are on the balance sheets of banks are highlighted. The stages of occurrence and methods of combating toxic assets that are on the balance sheets of banks are highlighted.

Keywords: consulting, global environment, bad banking assets, systemic crisis.

Постановка проблеми. Однією з основних тенденцій системних трансформацій на сучасному етапі глобального економічного розвитку є стрімке зростання частки управлінського консалтингу в економіках усіх розвинених держав. Консалтингові послуги не є новим видом діяльності у суспільстві. У сучасному економічному середовищі консалтингова діяльність є необхідним і безумовним складником успішного розвитку організації.

Від початку зародження цієї галузі в суспільстві існували різні погляди на зовнішніх консультантів. Проте з часом багато організацій були змушені визнати, що залучення зовнішньої допомоги має позитивний вплив на їхню діяльність. За час свого існування як професійної галузі радикально змінилися проблеми, які вирішували консультанти, а також наукові підходи, якими вони користувалися у своїй роботі. Потрібно визначити, які чинники впливали на формування і динамічну зміну філософії консалтингу різних поколінь; що призвело до занепаду одних компаній і до процвітання інших; що сприяє тому, що консалтинг залишається важливим чинником впливу на економіку багатьох держав, а багато компаній не уявляють свого існування без підтримки з боку консультантів. Нині глобалізація охопила всі сфери життєдіяльності людства, а її вплив стає дедалі відчутнішим, оскільки процеси глобалізації відбуваються в економіці, політиці, соціальній сфері, освіті, науці, культурі, а отже, мають універсальний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню еволюції виникнення інституту консультування та формуванню в подальшому глобальної галузі консалтингових послуг присвячено низку праць учених, зокрема Е. Абрахамсона [1], Б. Ернста, А. Кайзера [2], М. Кіппінга [3], Л. Інгола [4], К.Д. МакКенна [5], В. Алешнікової [6], А. Кіркпатріка [7], Дж. Глюклера і Т. Армбрюстера [8], А. Бежаняна [9] та ін. У цих дослідженнях розглянуто переважно питання сучасної ери консалтингу. У нашому дослідженні вбачаємо за необхідне відстежити розвиток консалтингу від моменту його появи до теперішнього часу.

Мета статті полягає у дослідженні історичного аспекту виникнення консалтингу, розробленні періодизації розвитку консалтингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Консультування має доісторичне коріння, оскільки переважна більшість стародавніх правителів мали радників, тобто консультантів. Підтвердженням зародження консалтингу у стародавні часи знаходимо у письмених джерелах, таких як книга «Повчання Птахотепа» (Древній Єгипет, 2000–1500 рр. до н. е.), «Книга мертвих», «Повчання гераклеопольського царя своєму синові» (XXV–XXII ст. до н. е.), у ранніх главах книги історичних переказів «Шуцзин» (VIII ст. до н. е.), найдавніших пам'яток права – «Авесті», «Артхашастрі» (VI – III ст. до н. е.), «Законах Ману» (II ст. до н. е.) тощо. Усі вони містять поради начальників – суб'єкту управління, заохочують увагу на зобов'язаннях правителя бути справедливим і старанним у виконанні владних функцій, турбуватися про благо підданих, оточуючи себе здібними, талановитими помічниками, втілювати в життя божественну справедливість [10, с. 186–195].

У Древній Греції про необхідність спеціалізації виробничих процесів говорив Платон. Сократ, аналізуючи діяльність управлінців у різних сферах діяльності, говорив про те, що головне завдання керівника – поставити потрібну людину на потрібне місце і домогтися виконання своїх указівок. Радники часто мали спеціалізацію: з юридичних, військових питань, ведення господарства, релігії, виховання дітей та ін. Часто радники об'єднувалися в колегіальний дорадчий орган, який мав певну ступінь незалежності. У деяких народів, наприклад в Індії, посаду радника могли передавати у спадок.

Істотний внесок у розвиток управлінської думки зробив італійський державний діяч Н. Макіавеллі, який у праці «Державець» (1513 р.) висвітлював проблеми, з якими стикалися політики того часу, а також пропонував відповідні методи їх вирішення. Він, зокрема, говорив: «Про розум правителя насамперед судять по тому, яких людей він до себе наближає; якщо це люди від-

дані і здатні, то можна завжди бути впевненим у його мудрості, бо він зумів пізнати їх здібності й утримати їх відданість» [11]. Цей період існування інституту радників-консультантів доречно визнати **нульовим етапом**, або основою виникнення сучасного консалтингу.

Перший етап розвитку консалтингу як професійної діяльності розпочався наприкінці XIX ст. в результаті промислової революції, яка спричинила інституційні та суспільні перетворення. Поступове накопичення управлінського досвіду дало змогу узагальнити та структурувати його для подальшої передачі та вироблення відповідних рекомендацій.

Основними чинниками, які спричинили виникнення управлінського консультування як професійної та високоорганізованої сфери діяльності, були:

- пошук нових засобів підвищення ефективності виробництва з боку підприємців;
- спроби комерційного застосування своїх здібностей фахівцями управління;
- логіка розвитку організаційної науки.

Консультування на основі наукового управління концентрувалося на питаннях продуктивності та ефективності роботи підприємства, раціональної організації праці і зниження витрат виробництва. Таке консультування називали організацією виробництва, а консультантів – експертами з ефективності.

Перша консалтингова компанія була створена 1886 р. Артуром Дехоном Літтом, хіміком із Масачусетського технологічного інституту. Пізніше з'явилися інші компанії та консультанти, і поступово інституціоналізувалося створення галузі управлінського консалтингу. А.Д. Літт намагався вирішити складні проблеми, що стоять перед компаніями, які не змогли вирішити інші консультанти. Він рішуче виступав проти будь-якої систематизації, коли йшлося про обмін думками, і прагнув придумати в кожному випадку унікальне рішення. Така стратегія не спрацювала, оскільки підвищений рівень ризику не дав змоги конкурувати з компаніями, які набагато менше ризикували, займаючись відомими ситуаціями та переносячи ідеї з однієї організації в іншу.

Економіст і психолог Едвін Буз проголосив девіз: «Тренуйте розум для професійного застосування» і створив у 1914 р. у Чикаго бюро ділових досліджень «Буз-Аллен енд Хамілтон» (Booz Allen & Hamilton) [12]. «Компанії могли б досягти більшого успіху, якщо б зверталися за допомогою до зовнішніх фахівців і отримували від них кваліфіковані та об'єктивні поради», – постійно повторював він.

Ця сфера діяльності почала формуватися як окрема галузь, фундаментом якої слугували наукові розробки Ф. Тейлора у сфері раціональної організації праці, ефективності виробництва, підбору та навчання персоналу. Ним була запропонована система «наукового управління», яку характеризував так: «Наука замість традиційних навичок; гармонія замість протиріч; співробітництво замість індивідуальної роботи; максимальна продуктивність замість обмеження продуктивності; розвиток кожного окремого робітника до максимальної доступної йому продуктивності і максимального добробуту» [13]. Консультування, яке виникло на основі наукового управління, зосереджувало увагу переважно на питаннях продуктивності та ефективності роботи фабрики, раціональної організації праці, вивчення трудових рухів і витрат часу, усунення відходів і зниження витрат виробництва.

У розвиток методів наукового управління значний внесок зробили й послідовники Ф. Тейлора – подружжя Гілбет, які розробили метод аналізу мікрорухів робітника з подальшим визначенням

17 основних рухів кисті руки, названих терблигами, їх стандартних послідовностей і наборів [14].

Р. Гантт увів у практику управління лінійний графік, що дає змогу планувати і перевіряти виконання досить складних комплексів робіт. Графіки, або, як їх інакше називають, «діаграми Гантта», широко використовуються сьогодні у практиці планування мережевих графіків, будучи їх складовою частиною. Діаграми Гантта широко використовуються і в сучасному плануванні діяльності підприємств [15].

У 1920-ті роки Елтон Мейо та Мері Паркер Фоллет проводили хоторинський експеримент, що дав імпульс дослідженням із консультування в галузі взаємин між членами колективу та став важливим складником консультативної роботи з управління людськими ресурсами та їх мотивації [16; 17]. У 1920–1930-ті роки управлінське консультування завоювало визнання не тільки у США та Великобританії, а й у Франції, Німеччині та інших промислово розвинених країнах, а в 40-50-ті роки – в інших регіонах світу (Азія, Африка, Латинська Америка), однак сфера його застосування все ж таки залишалася обмеженою. Питання, якими в той час займалися консалтингові компанії, обмежувалися переважно управлінням кадровими ресурсами і збутом продукції, а сам ринок консалтингу був невеликий.

Другий етап розвитку консалтингу почався після Великої депресії. Управлінський консалтинг завоював визнання в усіх промислово розвинених країнах, однак його обсяг і сфери застосування залишалися обмеженими. Послугами консультантів користувалися переважно великі промислові фірми, а також державний і військовий сектори економіки.

З'явилися консалтингові фірми з управління людськими ресурсами, збутом і маркетингом, а також з управління фінансовими ресурсами. У 1925 р. Джеймс О. Маккінсі та Ендрю Томас Карні в партнерстві заснували компанію, яка дала згодом початок двом найбільшим у світі консалтинговим фірмам – McKinsey & Company та A.T. Kearney.

Консультантами з управління «першої хвилі» були колишні підприємці, управлінці, які досягли певних успіхів у сфері управління та з різних причин змінили сферу діяльності й почали пропонувати свій досвід більш молодим керівникам. Спочатку це давало позитивні результати, однак із прискоренням темпів суспільного розвитку стало очевидним старіння методів, якими користувалися колишні керівники, і способів організації бізнесу; як наслідок, зросла затребуваність професійних консультантів, тому «перша хвиля» пішла на спад.

Третій етап розвитку сфери консалтингу почався після Другої світової війни, що було зумовлено післявоєнним будівництвом, зростанням ділової активності, прискоренням технологічного прогресу, інтернаціоналізацією промисловості, торгівлі і фінансів. Окрім того, дослідження операцій та інші математичні методи, що застосовувалися спочатку у військовій справі, швидко розповсюдилися на управління компаніями і суспільством, що змінило роботу консультантів.

Так звана «друга хвиля» у 50–60-х роках XX ст. названа «золотим століттям консалтингу» і пов'язана з післявоєнним розвитком економіки, посилення її значення як елемента ринкової інфраструктури. Цей етап характеризується спеціалізацією за конкретними управлінськими проектами. Консультування полягало в пристосуванні або навіть трансформації типової системи специфічних умов конкретного клієнта з урахуванням особливостей масштабів організації, персоналу, типу виробництва і т. д.

За своїм походженням консультанти нового типу були «різночинцями»: університетськими викладачами та дослідниками, працівниками апарату управління, просто хорошими фахівцями з якої-небудь однієї управлінської операції.

Революційний вплив на розвиток бізнесу, менеджменту та консалтингу зробив Пітер Ф. Друкер. Саме він перетворив менеджмент, непопулярну в 50-ті роки минулого століття спеціальність, у наукову дисципліну. Протягом шести десятиліть П. Друкер був найбажанішим радником виконавчих директорів найбільших компаній США.

Четвертий етап, «третю хвилю» консалтингу, спричинив попит. Наявна спеціалізація діяльності консультантів з управління поступово перестала задовольняти вимоги ринку, тому з'явилася потреба у комплексному підході, системності рішень. Унаслідок цього утворилася нова категорія консультантів, яка пропонувала не поради або проекти, а методичне забезпечення вирішення проблем корпорацій. Здебільшого це були соціологи, психологи, менеджери, економісти.

З 40-х до 60-х років консалтингові фірми значною мірою сприяли зародженню «мультидеталітарних» структур, які все ще є хребтом багатьох великих груп. Консультанти не винаходили цю модель, але вони дуже активно її розповсюджували. З 1950-х років вони розглядалися як архітектори з боку тих організацій, де вони працювали, і розробляли все – від структури до планів і функцій, тобто продавати стратегію, а не структуру.

У 1960-х роках у США існувало три основні консалтингові фірми: McKinsey, Booz Allen Hamilton та Cresap, McCormick і Pajak (остання належить Citibank). Їхня діяльність процвітала. У 1960 р. Booz Allen Hamilton випустив 1000 звітів для 500 клієнтів, що налічує 300 співробітників, і забезпечив обіг 12 млн. доларів. Кількість співробітників у консалтингових компаніях збільшувалася в геометричній прогресії, і до 70-х років у США на кожних 100 керуючих у промисловому секторі припадав один консультант. Наприклад, компанія РА (Великобританія) в 1943 р. мала лише шість консультантів, у 1963 р. – 370, а в 1984 р. – понад 1 300 консультантів у 22 країнах. Більшість консалтингових фірм, створених у ті роки, існують і сьогодні й займають провідні позиції [18].

Зокрема, компанія «МакКінзі» відіграла провідну роль у пропаганді цієї моделі в США, а потім, коли це було зроблено з американським ринком, у Європі. До кінця 1960-х років компанія підтримала реорганізацію великих державних установ: Національної служби охорони здоров'я, Британської залізничної та Банку Англії і поступово в більшості європейських фірм почала панувати американська модель.

Із початку 1960-х років управлінським консультуванням почали займатися і бухгалтерські фірми. Була створена так звана «велика вісімка»: Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers and Lybrand; Deloitte Haskings and Sells; Ernst and Whinney; Peat, Marwick, Mitchell; Price Waterhouse; Touche Ross.

На початку 70-х років ситуація змінилася. Економічна криза завдала удару. Домінуюча модель була поширена на більшість фірм, і вони більше не потребували стільки ж консультантів. Ідея, що стала основою для їхнього успіху, була вичерпана. Їм довелося знайти щось інше, продати абсолютно новий продукт. Нова ідея не виросла з будь-якої із цих трьох компаній, але від аутсайдера – Boston Consulting Group.

Проте, як і раніше, консультування більшою мірою було стихійним, аніж організованим: відсутні норми і правила поведінки консультантів, стосунки

між консультантом і клієнтом найчастіше були схожі на боротьбу, консультанти всіляко демонстрували свою винятковість, технології консалтингу не були відпрацьовані, якість консалтингових послуг була невисокою, і консультантами переважно ставали чоловіки. При цьому, як правило, спеціаліст, який прийшов у консалтинг, працював у цій сфері не більше двох-трьох років. Найчастіше мали місце крадіжка і подальший продаж конфіденційної інформації і пов'язані із цим конфлікти.

У 80-ті роки з'явився термін «консультантомісткість», який показував кількість консультантів на одного мешканця країни та характеризував насиченість ринку консалтингових послуг. В Японії цей показник дорівнював 2,5 тис. осіб; у США – 4,5 тис.; у країнах Західної Європи – 12,5 тис.; у країнах світу – 250–300 тис. осіб. До кінця 80-х років консультанти відігравали абсолютно нову роль у фірмах: вони легітимізували свою стратегію. Зростання стратегічного консалтингу призвело до певного об'єднання практик або, як говорять Пауль Дімаджіо та Вільям Пауелл, до «інституційного ізоморфізму». Історія розповідає, що ці два відомі дослідники почали працювати над цією теорією в той день, коли вони почули консультантів із McKinsey похвалитися перевагами мультидеталітарних структур для керівників двох різних фірм.

Останнім етапом розвитку ринку міжнародного консалтингу, який триває й дотепер, стало проведення у травні 1987 р. у Парижі Всесвітньої конференції консультантів з управління. У ній взяли участь консультанти з 231 консалтингової компанії з Великобританії, США, Аргентини, Австралії, Бельгії, Бразилії, Голландії, Данії, Канади, Китаю, ФРН, Фінляндії, Франції, Ісландії, Індії, Ірландії, Італії, Японії, Монако, Норвегії, Португалії, Іспанії, Швеції, Швейцарії та Філіппін. Ця конференція відкрила нову еру розвитку консалтингу. У подальші роки спостерігалось особливе зростання консалтингових послуг в усьому світі.

Висновки з проведеного дослідження. Багато в чому розвиток консалтингу пов'язаний із глобалізацією світової економіки, її переходом на новий рівень розвитку – економіку знань, яка характеризується зростанням ролі інформації і знань як нематеріальних активів у діяльності організацій. Консультанти при цьому виступають «провідниками» знань, значну роль у цьому процесі відіграють розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, створення «всесвітньої павутини» – Інтернету, освіта віртуальних організацій та мережевих спільнот.

Важливими в розвитку консалтингу виявилася й динаміка світових соціально-економічних змін, прояв фінансових криз, посилення конкуренції, розвиток нових ринків. Великі консалтингові фірми на сучасному етапі відіграють вирішальну роль у стратегічному управлінні компаніями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Abrahamson E. Management fashion. – Academy of management review. – 1996. – P. 254-285.
2. Ernst B. In search of explanations for consulting explosion / B. Ernst, A. Kieser. – In: Engwall L., Sahlin-Anderson K. The expansion of management knowledge: carriers, flows, and sources. – Stanford, CA: Stanford university press, 2002. – P. 47-73.
3. Kipping M. The evolution of management consultancy: its origins and global development. In: Curnow B., Reuvig J. The international guide to management consulting: the evolution, practice and structure of management consultancy worldwide. – London: Kogan page publishers, 2003. – P. 21-33.
4. Kipping M. Management consulting. Emergence and dynamics of a knowledge industry / M. Kipping, L. Engwall. – Oxford, UK: Oxford university press, 2002. – 267 p.

5. McKenna C.D. The world's newest profession. Management consulting in twentieth century. – New York: Cambridge University Press, 2006. – 370 p.
6. Алешникова В. Современные тенденции развития управленческого консультирования / В. Алешникова // Российский экономический журнал. – 1997. – № 10. – С. 66–77.
7. Kipping M. The development of the management consultancy business: a co-evolution perspective / M. Kipping, I. Kirkpatrick. – Cambridge, 2005. – Available from: <http://www.mngt.waikato.ac.nz/ejrot/cmsconference/2005/proceedings/professions/Kipping.pdf>.
8. Gluckler J. Bridging Uncertainty in Management Consulting: The Mechanisms of Trust and Networked Reputation / J. Gluckler, T. Armbruster. – 2003. – Available from: <http://oss.sagepub.com/cgi/content/abstract/24/2/269>.
9. Бежанян А. Становление и развитие сферы консалтинговых услуг в РФ / А. Бежанян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.armef.com/pdfs/Ani_BEJANYAN.pdf.
10. Хрестоматия по истории Древнего Востока. – М., 1980. – С. 186–195.
11. История всемирной литературы : в 9 т. – М., 1983. – Т. 9. – 254 с.
12. Макиавелли Н. Флорентийські хроніки. Державець / Н. Макиавеллі ; пер. з іт. А. Перепаді. – Київ : Основи, 1998. – 492 с.
13. Jim Allen, quoted in: Jim Bowman. Booz, Allen & Hamilton: Seventy Years of Client Service, 1914–1984. – 38 p.
14. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор ; пер. с англ. А.И. Зак. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с.
15. Gilbreth, Frank Bunker, and Lillian Moller Gilbreth. Applied motion study, 1919. – 89 p.
16. Henry L. Gantt, Dabney Herndon Maury «The Efficiency of Fluid in Vapor Engines,» in: Van Nostrand's engineering magazine, v. 31 July-Dec, 1884. – P. 413–433.
17. Elton Mayo, Social Problems of an Industrial Civilization. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1945. – P. 64.
18. Mary P. Follett. «Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follett», ed. by E. M. Fox and L. Urwick. – London: Pitman Publishing – 1940. – 87 p.
19. Чаплина А.Н., Антипова Е.С. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла / А.Н. Чаплина, Е.С. Антипова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45). – С. 214–218.

УДК 339.94

Рибальченко К.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті на основі дослідження функціонування глобальної інноваційної системи (ГІС) охарактеризовано взаємодію національних інноваційних систем (НІС) країн світу в умовах глобалізації. Окремо визначено місце НІС України у ГІС із виділенням проблем та перспектив її інтеграції у глобальний інноваційний простір.

Ключові слова: глобалізація, глобальна інноваційна система, національна інноваційна система, транснаціональні агенти, транснаціональні корпорації.

Рыбальченко Е.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье на основе исследования функционирования глобальной инновационной системы (ГИС) дана характеристика взаимодействия национальных инновационных систем (НИС) стран мира в условиях глобализации. Отдельно было определено место НИС Украины в ГИС с выделением проблем и перспектив ее интеграции в глобальное инновационное пространство.

Ключевые слова: глобализация, глобальная инновационная система, национальная инновационная система, транснациональные агенты, транснациональные корпорации.

Rybalchenko K.V. COOPERATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN TERMS OF GLOBALIZATION

Based on the analysis of global innovation system (GIS) functioning, the article has characterized cooperation of national innovation systems (NIS) of world countries in terms of globalization. Besides, it has determined the place of Ukrainian NIS in GIS and has singled out problems and perspectives of its integration into global innovation area.

Keywords: globalization, global innovation system, national innovation system, transnational agents, transnational corporations.

Постановка проблеми. Глобалізація і процеси, що її супроводжують, мають визначальний вплив на економіку держав світу. При цьому процеси глобалізації торкаються всіх без винятку боків функціонування національних економічних систем, у тому числі їх інноваційно-інвестиційного розвитку, маючи визначальний вплив на національні інноваційні системи (НІС).

Погоджуємося з точкою зору О.М. Носик [1], що інноваційні системи окремих країн є відкритими стосовно інших інноваційних та економічних систем. Відкритість НІС несе в собі позитивні (зменшення витрат на розроблення та впровадження інновацій, доступ до інновацій інших країн, можливість продажу розробок на світовому ринку та ін.) та негативні (відтік інноваційних ресурсів, жорстка конкуренція за фінанси та покупців, складність захисту інноваційних розробок та ін.) сторони. При цьому

національні інноваційні системи постійно взаємодіють, формуючи єдиний світовий інноваційний простір (глобальну інноваційну систему) та перебуваючи під стимулюючим впливом міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій та національних урядів і виробників.

Ураховуючи, що НІС України знаходиться у стадії активного формування і трансформації, важливо чітко усвідомлювати позитивні і негативні сторони взаємодії національних інноваційних систем в умовах глобалізації світової економіки для підвищення її ефективності й отримання додаткових стимулів економічного розвитку та перетворення вітчизняної економіки на економіку постіндустріального типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначаємо наукові дослідження стосовно функціонування національних інноваційних систем в умовах глобалізації вітчизняних та закордонних учених:

А.А. Гретченко, А.І. Гретченко, І.В. Даниліна, А.О. Касича, Дж. Кентвила, Д. Ланкера, О.О. Ляховець, Дж. Молеро, Н.М. Рилача, Е.О. Сидорової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак необхідно зазначити, що вітчизняні науковці, сконцентрувавшись на дослідженні національної інноваційної системи України, майже не приділяють уваги особливостям її взаємодії з іншими НІС в умовах глобалізації світової економіки, а іноземні вчені більше торкаються основних аспектів функціонування глобальної інноваційної системи (ГІС), що має досить низьку практичну наповненість для реалій функціонування вітчизняної інноваційної системи.

Мета статті полягає у визначенні особливостей взаємодії національних інноваційних систем, у тому числі місця НІС України у ГІС, та проблем і перспектив такої взаємодії для вітчизняної інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки активно впливає, а з іншого боку, ґрунтується на інноваційній діяльності. Економічно розвинуті країни світу, використовуючи фінансово-господарську діяльність транснаціональних та національних корпорацій, будують власні економіки саме на генеруванні та комерціалізації інноваційних розробок (постіндустріальна економіка, або економіка знань).

Країни, що тільки розвивають власну економіку (до яких відносимо й Україну), для досягнення конкурентоспроможності на міжнародних і національних ринках також потребують акцентування уваги на побудові ефективних національних інноваційних систем. При цьому така побудова обов'язково повинна враховувати інтеграцію НІС у глобальну інноваційну систему і взаємодію її в рамках такої системи з іншими національними інноваційними системами, що, враховуючи глобалізацію, передусім має на увазі симбіоз жорсткої конкуренції та співробітництва.

За таких умов важливо охарактеризувати функціонування глобальної інноваційної системи, що потребує формулювання визначення відповідного терміну, виділення характерних рис та чинників, а також схеми функціонування ГІС.

За наявності досить значної кількості визначень терміну «національна інноваційна система», до яких відносимо визначення Б. Лундвала [2], Р. Нельсона [3], К. Фрімана [4], М. Шарко [5], В.В. Побірченко [6] та низки інших закордонних і вітчизняних учених, термін «глобальна інноваційна система» розкрито у досить незначній кількості наукових робіт.

Так, А.І. Гретченко і А.А. Гретченко під глобальною інноваційною системою розуміють систему, що формується транснаціональними корпораціями в рамках їх конкурентної боротьби за ринки та споживачів [7].

І.В. Данилін вважає, що ГІС – це мегасистема, яка включає у себе системи меншого рівня (національні, регіональні та ін.), а також транснаціональних агентів, що взаємодіють та підсилюють один одного [8, с. 250].

Н.М. Рилач відзначає, що глобальна інноваційна система – це багатоканальна система, що базується на сучасному міжнародному поділі праці і завдяки інтернаціональній взаємодії вчених призводить до підвищення ефективності економік окремих країн [9, с. 87].

Джонас Ван Ланкер, Коен Монделерс, Ервін Вотерс та Гвідо Ван Халенброк бачать ГІС як сукупність п'яти взаємопов'язаних складників: національних інноваційних систем, регіональних іннова-

ційних систем, технологічних інноваційних систем, секторальних інноваційних систем та організаційних інноваційних систем [10, с. 2].

Підсумовуючи наведене, можемо виділити характерні риси глобальної інноваційної системи: формується системами меншого рівня (національні, регіональні та ін.); базується на основі взаємодії різних складників (міжнародні організації, національні уряди, транснаціональні і національні корпорації та ін.); функціонує в рамках жорсткої конкуренції між її складниками та спрямована на підвищення результативності їх взаємодії для підвищення ефективності функціонування як світової економіки у цілому, так і окремих національних економік.

Таким чином, ГІС – це складна система, яка включає в себе підсистеми та складники меншого рівня (НІС, міжнародні організації, транснаціональні корпорації та ін.), що функціонує на основі жорсткої конкуренції між її елементами та спрямована на підвищення результативності їх взаємодії для підвищення ефективності розвитку як світової економіки у цілому, так і окремих національних економік.

Окремо зазначаємо, що глобальна інноваційна система не є статичним утворенням, вона постійно змінюється, трансформується та зростає. Одним із ключових елементів ГІС є кількість зареєстрованих патентів нерезидентами. На основі даного елементу глобальної інноваційної системи докажемо її швидке зростання. Так, згідно з даними Світового банку, у 1985 р. у світі було зареєстровано 229 735 патентів, у 1995 р. – 264 196, у 2005 р. – 590 061, у 2015 р. – 809 703 патенти [11]. Тобто за 30 років цей елемент ГІС зріс на 352,45%. Відзначаємо вибухове зростання реєстрації патентів у 1995–2015 рр. (+ 306,48%), що свідчить про прискорення росту глобальної інноваційної системи та її активну трансформацію.

Наведене зростання ГІС відбулося під впливом низки чинників. Доповнимо напрацювання Н.М. Рилача [9; 12] та А.О. Касича [13] і наведемо головні чинники зростання та функціонування сучасної глобальної інноваційної системи:

1. Активізація конкурентної боротьби між економічно розвинутими країнами з акцентом на використання інноваційних розробок та нових товарів (робіт, послуг).
 2. Підвищення прибутковості діяльності транснаціональних та національних корпорацій на основі впровадження інноваційних розробок у менеджменті, фінансовій, комерційній та виробничій діяльності.
 3. Збільшення фінансування інноваційної діяльності з боку країн БРІК та інших країн, що мають значний економічний та інвестиційний потенціал (країни Центральної та Східної Європи, ОАЕ, Саудівська Аравія, Катар та ін.).
 4. Поява нових джерел фінансування інноваційних розробок та виробництв (краудфандинг, благодійні інвестиції у соціальні інновації, венчурне фінансування та ін.).
 5. Активна допомога міжнародних організацій в організації інноваційної діяльності на території країн, що економічно розвиваються.
 6. Формування глобальної мережі ринку праці науковців та винахідників.
 7. Глобалізація освіти та формування єдиних міжнародних стандартів функціонування освітніх установ, особливо ВНЗ.
- Ключовим аспектом дослідження глобальної інноваційної системи є визначення схеми її функціонування, оскільки, враховуючи її складність, без цього елементу дослідження неможливо визначити шляхи

її розвитку та підвищення ефективності як ГІС у цілому, так і в окремих національних інноваційних системах, що входять до її складу.

Спираючись на наукові розробки І.В. Даниліна [8], Джонаса Ван Ланкера, Коена Монделерса, Ервіна Вотерса, Гвідо Ван Халенброка [10] та Г.Т. Гіренко [14], на рис. 1 наведемо схему функціонування глобальної інноваційної системи.

Згідно з наведеним рисунком, ГІС складається з трьох типів національних інноваційних систем: НІС -центр, що належать економічно розвинутим країнам і виступають головними драйверами інноваційного розвитку у світі; НІС-полупериферія, що належать країнам переслідувачам (БРІК та ін.); НІС-периферія, що належать всім іншим країнам світу (переважно так звані країни третього світу). Самі ж національні інноваційні системи включають регіональні, секторальні, технологічні та організаційні інноваційні системи. Додатково глобальну інноваційну систему становлять транснаціональні корпорації (ТНК) та транснаціональні агенти, що стимулюють і регулюють розвиток ГІС.

Усі складники глобальної інноваційної системи взаємодіють між собою. Головними аспектами взаємодії є: фінанси (1 на схемі), прибутки (2 на схемі), персонал (3 на схемі), технології (4 на схемі), правове забезпечення та захист (5 на схемі).

Зазначаємо, що взаємодія між складниками ГІС є нерівноправною, що показано на рисунку товщиною стрілок. Охарактеризуємо взаємодію між складниками глобальної інноваційної системи згідно з наведеною схемою:

1. НІС-центр постачає до НІС-полупериферії фінанси, прибутки, персонал і технології, надаючи

перевагу фінансам і технологіям, отримуючи взаємні ж складники з перевагою прибутків.

2. НІС-центр постачає до НІС-периферії фінанси, персонал і технології, надаючи перевагу фінансам і технологіям, отримуючи взаємні персонал і прибутки.

3. НІС-полупериферія постачає до НІС-периферії фінанси, прибутки, персонал і технології, надаючи перевагу фінансам, персоналу і технологіям, отримуючи взаємні ті ж складники з перевагою прибутків і персоналу.

4. Транснаціональні агенти постачають до НІС-центру фінанси та здійснюють правове забезпечення інновацій на міжнародному рівні, отримуючи взаємні прибутки. Відзначаємо досить низькі розміри потоків фінансів і прибутків.

5. Транснаціональні агенти постачають до НІС-полупериферії та НІС-периферії значні обсяги фінансів та здійснюють правовий захист інновацій на міжнародному рівні, отримуючи взаємні прибутки.

6. Транснаціональні корпорації постачають до НІС-центру фінанси, прибутки і персонал, отримуючи взаємні ті ж складники і технології. ТНК та НІС-центр за взаємодії в рамках ГІС виступають рівноправними партнерами.

7. Транснаціональні корпорації постачають до НІС-полупериферії фінанси, персонал і технології з переважанням фінансів та технологій, отримуючи взаємні прибутки і персонал.

8. Транснаціональні корпорації постачають до НІС-периферії фінанси, персонал і технології, отримуючи взаємні прибутки і персонал.

Таким чином, бачимо суттєву нерівноправність складників глобальної інноваційної системи в процесі її функціонування і взаємодії її складників, де

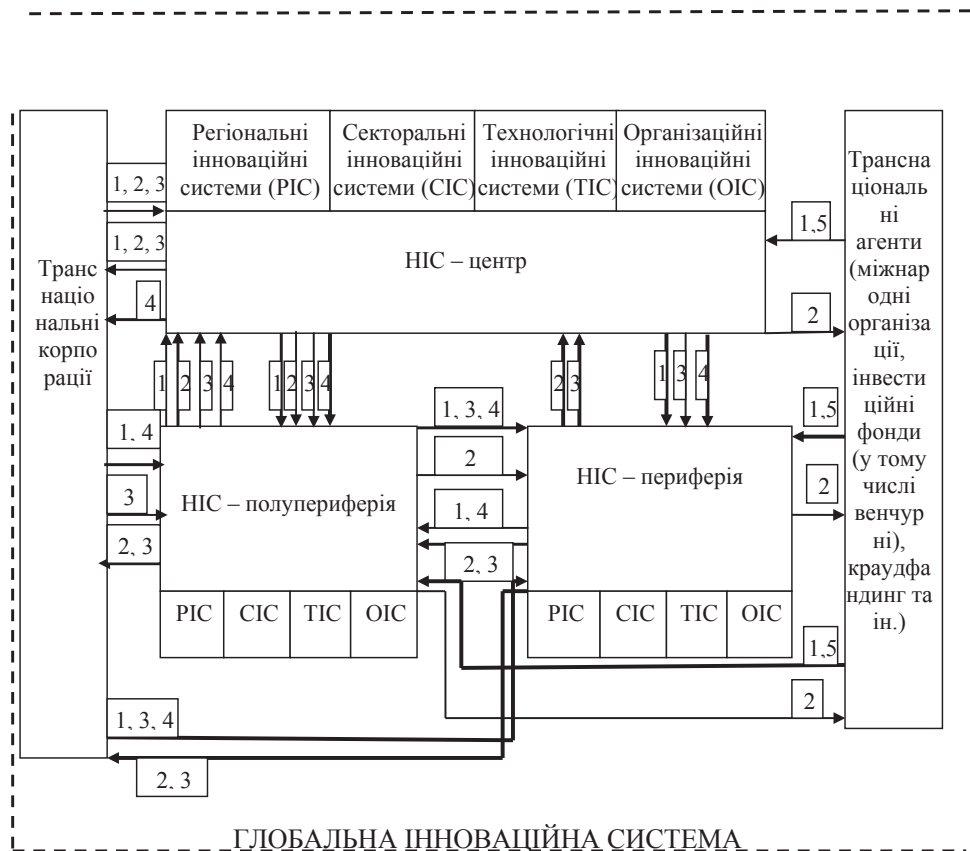


Рис. 1. Схема функціонування глобальної інноваційної системи

Джерело: складено автором на основі [8; 10; 14]

основну масу прибутків та підготовленого наукового персоналу отримують НІС-центр та транснаціональні корпорації за рахунок НІС-полупериферії та НІС-периферії. При цьому НІС-полупериферія компенсує частину своїх утрат за рахунок НІС-периферії. Транснаціональні агенти у ГІС виконують роль правових центрів, арбітрів та джерел фінансування інноваційної діяльності, переважно НІС-полупериферія і НІС-периферія.

Досліджуючи функціонування глобальної інноваційної системи та взаємодію у її рамках національних інноваційних систем країн світу, важливо оцінити місце (локалізацію) НІС України у ГІС.

Оцінку локалізації вітчизняної інноваційної системи у глобальній інноваційній системі доцільно провести за наведеними вище чотирма складниками взаємодії НІС різних країн світу (виняток становлять правове забезпечення та захист, що є характерним для транснаціональних агентів).

Згідно з даними Державної служби статистики України, за період із 2010 по 2016 р. вітчизняні інвестиції в економіку країн світу були значно менше закордонних інвестицій у національну економіку. Так, у 2016 р. національні інвестиції за кордон становили 6,3 млрд. дол. США проти 37,7 млрд. дол. США іноземних інвестицій [15; 16]. Наведене свідчить про те, що Україна є реципієнтом із погляду інвестицій, у тому числі в інновації, тобто отримує закордонне фінансування інновацій. При цьому дослідження інвестиційних вкладень показує структуру інвестицій, у тому числі у інновації, з переважанням країн, що можемо віднести до НІС-полупериферії та НІС-периферії [17].

З іншого боку, різке зниження інвестиційної активності закордонних інвесторів у період кризи 2013–2015 рр. свідчить про вивід їх інвестицій та прибутків із країни [16]. Наведене є доказом того, що Україна виступає донором із погляду отримання прибутків ТНК, НІС-центром та НІС-полупериферією.

Стосовно динаміки переміщення наукового персоналу за кордон країни відзначаємо, що за 2010–2014 рр. з України виїхало 37 докторів і 194 кандидати наук. Оцінка країн, до яких виїхали вітчизняні науковці, свідчить, що вони належать до НІС-центру та НІС-полупериферії [18, с. 312].

Дослідження структури імпорту та експорту України за 2010–2016 рр. вказує на те, що імпорт технологій, у тому числі інноваційних, значно перевищує експорт [19]. При цьому постачальниками інноваційних технологій у країну є як НІС-центр (США, Німеччина, Франція та ін.), так і НІС-полупериферія (Китай, Російська Федерація, Польща, Чехія та ін.) [20].

Згідно з проведеною локалізацією національної інноваційної системи України у глобальній інноваційній системі, можемо зазначити, що вітчизняна НІС належить до периферії (рис. 1) і виступає донором прибутків та наукового персоналу для транснаціональних корпорацій і НІС-центру та НІС-полупериферії.

Наведене є суттєвою проблемою країни з погляду розвитку постіндустріальної економіки та підвищення конкурентоспроможності економіки держави і національних виробників на світових ринках збуту.

Країна потребує детального вивчення досвіду побудови ефективної НІС-полупериферії та активізації всіх складників національної інноваційної системи для переходу на такий тип інноваційної системи в рамках функціонування глобальної інноваційної системи.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені наукові розвідки на основі дослідження функціонування глобальної інноваційної системи (визначення сутності, характерних рис, чинників, схеми функціонування) дали змогу виявити особливості взаємозв'язку національних інноваційних систем у її складі (виділено три типи НІС – центр, полупериферія, периферія) з урахуванням впливу транснаціональних корпорацій та інших транснаціональних агентів. При цьому доведено нерівномірність взаємозв'язку між НІС різних типів та іншими складниками ГІС із переважанням НІС-центру та ТНК.

Локалізація місця національної інноваційної системи України в глобальній інноваційній системі дала змогу віднести вітчизняну систему інновацій до НІС-периферії, що несе в собі значні проблеми через вимивання прибутків і підготовленого наукового персоналу на користь інших складників ГІС. А це, своєю чергою, потребує формування у країні НІС-полупериферії на основі використання передового досвіду формування національної інноваційної системи такого типу.

Подальші дослідження слід сконцентрувати на деталізації взаємовідносин НІС України з національними інноваційними системами країн світу для виявлення можливостей використання їх досвіду з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняної інноваційної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Носик О.М. Відкриті інноваційні системи: головні характеристики і напрями інтернаціоналізації / О.М. Носик // Вісник Дніпропетровського університету. Менеджмент інновацій. – 2016. – № 6. – С. 103–113.
- National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / Ed. B.-A. Lundvall. – London: Pinter, 1992. – 317 p.
- National Innovation Systems. A Comparative Analysis / Ed. R.R. Nelson. – New York: Oxford University Press, 1993. – 560 p.
- Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – № 19 (1), February. – P. 5–24.
- Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
- Побірченко В.В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці / В.В. Побірченко // Ученые записки ТНУ им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – Т. 24 (63). – № 1. – С. 155–163.
- Гретченко А.И. Роль глобальной инновационной системы в активизации инновационных процессов в России / А.И. Гретченко, А.А. Гретченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://viperson.ru/articles/rol-globalnoy-innovatsionnoy-sistemy-v-aktivatsii-innovatsionnyh-protsessov-v-rossii>.
- Данилин И.В. Глобальная инновационная система: тренды, свойства, эффекты / И.В. Данилин // Мегатренды: Основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке. / Под. ред. Т.А. Шаклеиной, А.А. Байкова. – М.: Аспект Пресс, 2013. – С. 249–263.
- Рилач Н.М. Теоретичні основи формування глобальної інноваційної системи / Н.М. Рилач // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – № 110. – Ч. II. – С. 82–92.
- Van Lancker, J., et al., The Organizational Innovation System: A systemic framework for radical innovation at the organizational level. / Jonas Van Lancker, Koen Mondelaers, Erwin Wauters, Guido Van Huylenbroeck // Technovation. – 2015. – December 14. – P. 1–11.
- Patent applications, nonresidents. World Intellectual Property Organization. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.NRES?name_desc=true&view=chart.
- Рилач Н.М. Роль національної інноваційної системи в процесі інтернаціоналізації інноваційної діяльності / Н.М. Рилач // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2016. – № 185. – С. 149–153.

13. Касич А.О. Досвід формування національних інноваційних систем у країнах, що розвиваються / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 46–49.
14. Гіренко Г.Т. Інтеграція національних інноваційних систем до глобальної інноваційної мережі / Г.Т. Гіренко // Суспільство, економіка та економічна наука в XXI столітті : зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. конф. (21–22 квіт. 2017 р.) ; редкол. : В.І. Кириленко (гол.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2017. – С. 77–80.
15. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Виїзд спеціалістів з науковими ступенями за межі України / Державна служба статистики України // Статистичний щорічник України. – 2014. – С. 312.
19. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Географічна структура зовнішньої торгівлі України у 2010–2016 роках / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.2:332.3

Безус Р.М.*доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри маркетингу
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ЕФЕКТИ РЕФОРМИ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Статтю присвячено проблемі проведення реформи земельних відносин в Україні. Розглянуто актуальний стан земельних відносин, основні тенденції досліджуваної реформи та перспективні ефекти від неї. Встановлено проблемні аспекти земельних відносин, що потребують реформування, рекомендовано орієнтири для формування результатів реформи. Рекомендовано часткову адаптацію моделей реформування земельного ринку з успішного досвіду інших країн. Прогнозовано перспективні ефекти від реформування відносин у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням економічного, соціального та екологічного складників.

Ключові слова: земельна реформа, земельні відносини, сільськогосподарські угіддя, тенденції земельних відносин, ефекти реформи.

Безус Р.М. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ РЕФОРМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена проблеме проведения реформы земельных отношений в Украине. Рассмотрены актуальное состояние земельных отношений, основные тенденции исследуемой реформы и ее перспективные эффекты. Выявлены проблемные аспекты земельных отношений, нуждающиеся в реформировании, рекомендованы ориентиры для формирования результатов реформы. Рекомендована частичная адаптация моделей реформирования земельного рынка из успешного опыта других стран. Спрогнозированы перспективные эффекты от реформирования отношений в сфере оборота земель сельскохозяйственного назначения с учетом экономической, социальной и экологической составляющих.

Ключевые слова: земельная реформа, земельные отношения, сельскохозяйственные угодья, тенденции земельных отношений, эффекты реформы.

Bezus R.M. TRENDS AND PROSPECTIVE EFFECTS OF LAND RELATIONS REFORM IN UKRAINE

The article is devoted to the reform of land relations in Ukraine. The current state of land relations, the main tendencies and perspective effects of the reform were considered. The problematic aspects of land relations were identified and guidelines for the formation of the reform results were recommended. It is also recommended to adapt partly the land market reform models of other countries. Prospective effects of agricultural land reform taking into account its economic, social and environmental components were predicted.

Keywords: land reform, land relations, agricultural land, tendencies of land relations, effects of reform.

Постановка проблеми. Ефективна політика використання земельних ресурсів є актуальним питанням розвитку агросектору України. На підтримку такого розвитку в нашій країні розробляється аграрна реформа, сутність якої полягає у переформатуванні земельних відносин для раціонального, ефективного та екологічного використання земельних ресурсів.

Правовий дисбаланс, наслідки непослідовної державної політики у сфері земельних відносин гальмують розвиток ринку землі, стримують розвиток агропромислового комплексу. Внаслідок цього виникають непереборні перешкоди для масштабних іноземних та національних інвестицій. Окремим орієнтиром для реформ є підвищення цінності соціального елементу земельних відносин, тобто важливо враховувати інтереси малих фермерських господарств та приватних землевласників.

Отже, тенденції реформування земельних відносин, створення ефективного ринку землі та вплив ефектів від цих процесів на український агробізнес є актуальними питаннями, що потребують дослідження та подальшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів земельних відносин в Україні проводилися багатьма вченими: О.В. Ходаківською вивчався процес розвитку вказаних відносин [1]; А.С. Поповим досліджено тенденції використання земель сільськогосподарського призначення

в Україні [2]; Т.Ф. Сидоренко описано земельну реформу в контексті розбудови національної економіки [3]; Ю.С. Амеліною розглянуто перспективи розвитку земельного законодавства щодо сільськогосподарських земель з органічним статусом [4].

На нашу думку, детальні аспекти процесу реформування українського ринку землі поки що досліджені недостатньо.

Мета статті полягає в огляді тенденцій та перспективних ефектів реформи земельних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб досягнути мети статті та в подальшому розробляти оптимальні програми реформування земельних відносин в Україні, спочатку необхідно оцінити реальний кількісний та якісний стан національних земель сільськогосподарського призначення.

На державному рівні оцінку кількості та стану земель в Україні проводить Держгеокадастр. З 2015 р. він публікує спеціалізовані бюлетені з актуальними статистичними даними щодо земельних відносин. Цей орган та Державна служба статистики є основними джерелами даних для дослідження.

Станом на 01.01.2017 площа сільськогосподарських земель України становить 42,7 млн. га, або 70,7% від загальної території країни. На початок поточного року в Україні нараховувалося понад 25 млн. землевласників, серед яких – 45,5 тис. сіль-

ськогогосподарських виробників та понад 4,7 млн. одноосібних землевласників, що також займаються агровиробництвом без утворення юридичної особи. З поданої інформації видно, що більша частина площі країни вже має статус сільськогосподарських земель, проте землевласниками є близько половини населення країни. Це дає можливість зробити такі висновки:

- підвищення ефективності використання сільськогосподарських земель можливе за рахунок поліпшення їх якості, оскільки ресурс для розорювання земель є лімітованим;

- суттєва частка населення не має земельних ділянок у власності;

- понад 20 млн. землевласників країни офіційно не використовують землі для агробізнесу [5, с. 16–17].

Відповідно, бажано в результаті земельної реформи отримати:

1) Поліпшення якості сільськогосподарських земель за рахунок посилення фінансування спеціалізованих заходів та контролю над ними.

На підтримку необхідності такого ефекту можна надати дані щодо наявності деградаційних процесів у ґрунтах земель України (табл. 1).

Таблиця 1
Деградаційні процеси земель України

Тип деградаційних процесів	Уражена площа, млн. га	% ураженої площі до загальної площі
Водна ерозія	19,4	32,1
Вітрова ерозія	13,3	22,0
Підкислення ґрунтів	10,7	17,7
Комплексна ерозія	2,1	3,4
Засолення ґрунтів	1,7	2,8

Джерело: складено за [7]

Високий ступінь ураження ґрунтів деградаційними процесами посилюється навантаженням від агровиробництва, тому механізми поліпшення якості сільськогосподарських земель є обов'язковим складником майбутньої реформи.

2) Відкритий доступ до ринку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення усім бажаним за умов збереження високої якості земель та забезпечення територіальної цілісності та національної безпеки країни.

Під час реформування земельних відносин важливого значення набуває тип власності земель. Актуальний стан розподілу часток типів власності земель сільськогосподарського призначення можна побачити на рис. 1.

Після відміни мораторію на реалізацію земель структура типів власності буде активно змінюватися. Для забезпечення ефективного та однознач-

ного переходу земель з одного типу власності до іншого, від одного власника до наступного необхідно розробити оптимальний комплекс законодавчих актів. Тобто від майбутньої реформи очікується формування нової потужної законодавчої бази щодо земельних відносин, а також посилення наявної. Крім того, необхідним є жорсткий контроль над виконанням «земельних» законів та проведенням торгів. Отже, наступним очікуваним ефектом від реформи є зміцнення правового поля навколо різноманітних процесів із землею сільськогосподарського призначення в Україні.

Дискусійним питанням сьогодення є адекватна грошова оцінка, купівельна вартість 1 га та вартість оренди 1 га українських сільськогосподарських земель.

Станом на 01.01.2017, згідно з даними Держгеокадастру, середня нормативна грошова оцінка ріллі в Україні становить 30 927,8 грн./га. Думки експертів, науковців та правників щодо обґрунтованості такої оцінки розбігаються, проте більшість із них погоджується, що сума оцінки земель може значно зрости одразу після зняття мораторію. Прогнозований рівень цін, що встановиться на майбутньому земельному ринку, можна приблизно оцінити, зокрема, порівнявши ціни на землю у країнах – конкурентах України на міжнародному ринку зернових (табл. 2).

Таблиця 2
Ціна 1 га землі сільськогосподарського призначення у країнах – лідерах світового ринку зернових

Країна	Обсяг виробництва, млн. т	Середня вартість 1 га с.-г. землі на 01.01.2017, дол. США
1. Китай	130	10000
2. Індія	86,6	18000
3. Росія	61	1700
4. США	55,8	12000
5. Франція	40,8	8260
6. Канада	27,6	4500
7. Україна	23,7	1480-6030*

* експертні оцінки [8]

Джерело: складено за [9]

Розглянувши дані таблиці, можна зробити висновок, що за умови вільного розвитку землі ціна за 1 га сільськогосподарських угідь може бути оцінена навіть вище, ніж пропонують експерти. За збереження посиленого бюрократичного тиску на потенційних покупців та інвесторів агробізнесу України ціна може встановитися на найнижчому з прогнозованих рівнів, проте все одно буде вищою за поточну грошову оцінку щонайменше на 300 дол. США за 1 га.

Крім аналізу та порівняння цін на землю в країнах – виробниках зернових, можна звернути увагу на ситуацію з ринком землі у країнах, пов'язаних з Україною територіально-економічним кластером. Порівняння цін на землі сільськогосподарського призначення знаходяться на рис. 2.

Сьогодні найнижчі ціни на землю спостерігаються в таких країнах Східної Європи, як Словаччина, Латвія, Литва і Румунія. На нашу думку, такі ціни не можуть бути орієнтирами для України, оскільки продуктивність українських земель вища, ніж у згаданих країнах. АПК Угорщини, Болгарії та Чехії мають більше схожих характеристик з АПК України, ніж попередня група країн, тому вважа-

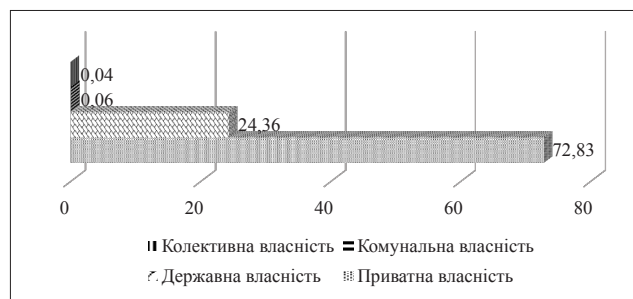


Рис. 1. Частки типів власності с.-г. земель України, %
Джерело: складено за [6]

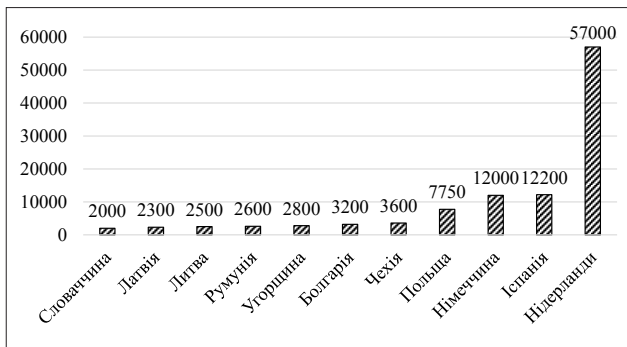


Рис. 2. Ціни 1 га землі сільськогосподарського призначення в країнах Європи, євро

Джерело: складено за [9]

емо, що сегмент цін від 2 800 до 3 600 євро за 1 га сільськогосподарських угідь є найвірогіднішим для українського земельного ринку. Рекордно дорогою землею в Європі є угіддя для агробізнесу в Нідерландах – 57 тис. євро за 1 га.

На основі даних рис. 2 можна припустити, що ціна 1 га землі сільськогосподарського призначення в Україні буде коштувати не менше 2 тис. євро, що майже вдвічі більше, ніж актуальна нормативна грошова оцінка землі.

Вже понад 20 років в агропромисловому секторі України орендні відносини є основною формою реалізації громадянами власного права на землю. Як показують дані досліджень, основною групою орендодавців є селяни-пенсіонери, які уклали майже 2,5 млн. договорів оренди землі, що становить 52% від усіх договорів [2].

Середній розмір орендної плати за аграрні землі на початку 2017 р. становив приблизно 2 200 грн./га при проведенні торгів та 720 грн./га без торгів [10].

Інститут орендних відносин як важливий складник сталого землекористування повинен сприяти спрямуванню земельних ресурсів до найефективнішого господаря. Нині в Україні така закономірність поступово спостерігається. У структурі договорів оренди за строком дії питома вага довгострокової оренди від 6 до 10 років зросла на 37,8 в. п., а кількість договорів оренди на строк понад 10 років – на 13 в. п. Короткострокова оренда земель терміном дії від одного до трьох років становить лише 3,2% (табл. 3).

Таблиця 3

Структура договорів оренди на землю за строком їх дії в 2005–2015 рр., %

Строк дії орендного договору	Роки			Зміна за 2005-2015 рр., в. п.
	2005	2010	2015	
1-3 роки	26,3	10,0	3,2	-23,1
4-5 років	61,5	49,0	35,6	-25,9
6-10 років	10,3	30,7	46,5	37,8
Більше 10 років	2,3	10,5	15,3	13

Джерело: складено за [2]

Причиною таких змін є Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу» 2015 р., яким встановлено мінімальний термін оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення для ведення сільськогосподарського виробництва, фермерського господарства та особистого селянського господарства. Його обмежили строком у сім років.

Зростання кількості договорів довгострокової оренди є передумовою для більш дбайливого ставлення до земельних ділянок та сільськогосподарського землекористування, недопущення їх виснаження [2, с. 3], тому ще одним очікуваним ефектом від реформи є підвищення орендної плати за землі сільськогосподарського призначення та збільшення строків її оренди з поступовим переходом до лізингових та торговельних відносин.

За результатами 2016 р. обсяг інвестицій в АПК зріс на 63% порівняно з даними попереднього року. Найбільша частка – 81% інвестицій – припадає на рослинництво, 13% – на тваринництво, 6% – на інші види діяльності. Такі дані ілюструють поступовий вихід АПК із кризи, спровокованої соціально-політичною нестабільністю минулого п'ятиріччя. Проте необхідно активніше стимулювати інвестиційні процеси в усі види економічної діяльності, пов'язані з використанням земельних ресурсів. Очікуваним ефектом від земельної реформи у сфері інвестування є формування більш сприятливого інвестиційного клімату у галузі сільського господарства.

Після остаточно прийнятого рішення щодо реформування ринку земель України та з'ясування їх актуального стану постає питання створення ефективних механізмів реформ. Одним із методів формування таких механізмів є адаптація успішного досвіду реформування земельних відносин інших країн з урахуванням національних особливостей держуправління та ведення бізнесу.

Розглянемо актуальний стан ринків землі економічно розвинених держав із потужним агропромисловим сектором та країн, що безпосередньо межують з Україною.

Першою країною для аналізу є США. Земельне законодавство цієї держави є окремою галуззю права та регулює переважно фермерську діяльність. Правове регулювання землекористування реалізується в межах спеціального підрозділу Agriculture у Кодексі законів США. Друга значна частина регулюючих положень розміщена в кодексі федеральних правил і нормативних актах Міністерства сільського господарства США.

Основними принципами формування земельного ринку в США є такі:

- земельні ресурси сільськогосподарського призначення є предметом купівлі-продажу;
- ринок землі є відкритим – сільськогосподарські землі можуть бути реалізовані будь-кому;
- наявні жорсткі обмеження під час використання земель: не дозволяється зміна цільового призначення ділянки; забороняється побудова підприємств біля населених пунктів тощо;
- чіткі адміністративні та кримінальні санкції у разі порушення будь-якого положення законодавчого акту [11].

Такий ступінь розвитку ринку земель є високим і може слугувати одним із прикладів під час формування ідеї кінцевого вигляду земельних відносин України.

В Угорщині під час формування ринку сільськогосподарських земель використовують положення Закону «Про податок на землю». Цим законодавчим актом встановлено пільги для селян, що займаються сільськогосподарською діяльністю. Угорські законодавці встановили обмеження на обіг сільськогосподарських земель для надання пріоритетного права на купівлю земельної ділянки тим громадянам, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю. Мотивом для такого рішення є переконання, що саме

фермери здатні забезпечити підвищення родючості ґрунтів та охорону земель.

В Угорщині діють такі обмеження у обігу сільськогосподарських земель:

- максимально можна купити тільки 300 га на особу;
- покупцем ділянки можуть виступити лише громадяни Угорщини та держава;
- юридична особа не може бути власником земельної ділянки;
- землевласник може подарувати земельну ділянку тільки родичам;
- громадяни інших країн можуть успадкувати землю в Угорщині;
- обмін земельними ділянками можливий тільки в межах одного населеного пункту;
- іноземна юридична особа може лише орендувати земельну ділянку [12].

Угорська практика земельних відносин багата на обмеження, але завдяки цьому держава здатна зберігати землі у державній власності та контролювати ринок землі, підтримуючи національну безпеку країни. Деякі обмеження, що діють в Угорщині, доцільно адаптувати і в Україні, наприклад відсутність права юридичних осіб купувати земельні ділянки.

Привертає увагу також ринок сільськогосподарських земель Польщі. Законом Польщі, затвердженим у 1991 р., було створено Агентство сільськогосподарської нерухомості. Основними його завданнями є:

- допомога у створенні та розвитку структури сімейних ферм;
 - раціональне використання виробничого потенціалу сільськогосподарської нерухомості;
 - сприяння створенню приватних фермерських господарств на сільськогосподарських землях держави.
- Це агентство застосовує такі форми управління майновими правами: передача прав управління, лізинг, оренда, обмін та продаж:
- передача земельних ділянок в оренду здійснюється без обмежень;
 - продаж сільськогосподарських земель здійснюється вільно за умови, що в результаті операції загальна площа сільськогосподарських земель у власності покупця не буде перевищувати 500 га;
 - обмін земельними ділянками проводиться також вільно за умови, що в результаті операції учасники обміну отримують приблизно рівноцінні ділянки земель за кількістю, якістю та за рівнем державної грошової оцінки;

– передача прав управління майна, що належить до державної сільськогосподарської власності, може здійснюватися за клопотанням органів самоврядування воєводств.

Починаючи з 90-х років XX ст. у Польщі надають перевагу економічним інструментам регулювання земельних відносин для інтенсифікації ринку земель, що призвело до підвищення ефективності земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Саме такій моделі варто приділити увагу експертам під час розроблення земельної реформи в Україні [13, с. 27].

Загалом від утілення заходів земельної реформи в економіці України очікуються такі ефекти (табл. 4).

У разі проведення реформи за вказаними орієнтирами та отримання комплексу ефектів з орієнтацією на всі три складники можна очікувати відчутні позитивні результати в АПК протягом наступних трьох-чотирьох років.

Окрім очікуваних позитивних ефектів від реформи, що відбудуться за умови позитивного сценарію, є й різноманітні ризики та перепони, які можуть значно змінити бажані результати.

Так, зокрема, відсутність урахування інтересів дрібних виробників сільськогосподарської продукції може негативно вплинути на кількість, якість та ціни продукції, що виробляється ними.

Важливо, щоб упровадження ринку землі та земельної реформи здійснювалося за таких умов:

- наявності доступної інфраструктури ринку землі та його транспарентності (зокрема, ефективної діяльності структур Земельного банку, Держгеокадастру);
- зниження рівня корупції (згідно з рейтингом Індексу сприйняття корупції 2016 р., проведеного компанією Transparency International, Україна посіла 131-е місце з 176 можливих) [14];
- забезпечення доступу до навчання та підвищення рівня компетентності.

Висновки з проведеного дослідження. Реформа земельних відносин в Україні є очікуваною, як у країні, так і за її межами. Реалізація процесу реформування має бути обережною та виваженою, оскільки ризик корупційного та безконтрольного використання земель чи формування миттєвої олігархічної монополії є дуже високим. Необхідним є аналіз адаптація успішного досвіду реформування земельного ринку інших країн, а також орієнтація на перспективні ефекти від реформування відносин у сфері обігу земель сільськогосподарського призначення з

Таблиця 4

Перспективні ефекти реформи земельних відносин в Україні

Орієнтир реформи	Економічний ефект	Соціальний ефект	Екологічний ефект
Моніторинг кількості та якості сільськогосподарських земель	Можливість прогнозування точних економічних показників розвитку АПК	Забезпечення аналітичними даними щодо якісного стану земельних ділянок приватних землевласників	Об'єктивна та актуальна оцінка екологічного стану земель
Збільшення площ приватних фермерських господарств	Розвиток перспектив економічної активності у сільських регіонах, розвиток корпоративного руху в селах	Стимулювання фермерської активності сільського населення	Підвищення якості ґрунтів за рахунок дбайливого відношення приватних землевласників
Встановлення ринкової вартості земель сільськогосподарського призначення	Збільшення доходів держави від продажу і оренди земель	Можливість отримати максимізований дохід від реалізації приватних земель	Можливість витратити додаткові кошти на підтримку якості земель
Оновлення правового поля земельних відносин (у т. ч. і щодо оподаткування землі)	Підвищення прозорості та відкритості агробізнесу	Пільги для активних фермерів-землекористувачів (землевласників)	Можливість використання повернутих сум податку на поліпшення земель
Залучення іноземних інвестицій в агробізнес	Збільшення частки ВВП від агробізнесу	Розвиток інфраструктури місцевих громад-осередків інвестиційних проектів	Адаптація інноваційних екологічних технологій активності з використанням земельних ресурсів

Джерело: складено автором

урахуванням економічної, соціальної та екологічної складових.

Перспективними є подальші дослідження економічної оцінки та порівняння очікуваних та реальних результатів реформи земельних відносин в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ходаківська О.В. Розвиток земельних відносин у сільському господарстві / О.В. Ходаківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://imfgroup.com.ua/uk/2015/06/26>.
2. Попов А.С. Сучасний стан і основні тенденції використання земель сільськогосподарського призначення / А.С. Попов // Ефективна економіка – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4775>.
3. Сидоренко Т.Ф. Земельна реформа як умова розбудови національної економіки / Т.Ф. Сидоренко, В.А. Фоменко, О.О. Криницька // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 125–133.
4. Амеліна Ю.С. Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств органічного овочівництва та плідівництва : дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.04 / Ю.С. Амеліна. – Дніпро : ДДАЕУ, 2016. – 216 с.
5. Лупенко Ю.О. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд) / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – 52 с.
6. Огляд стану земельних відносин в Україні / Офіційний сайт Держгеокадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://land.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Land-Review-Monthly_3_final-1.pdf.
7. Офіційний сайт Держгеокадастру// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua>.
8. Проект «Підтримка реформ у сільському господарстві та земельних відносинах в Україні» / Дослідження Київської школи економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agropolit.com/news/56-eksperti-pidtrahuvali-tsinu-gektara-zemli-v-ukrayini--doslidjennya>.
9. Agricultural Land Prices and Rents data for the European Union / Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/749240/749310/Research+Paper+-+Agricultural+Land+Prices+and+Rents+data+for+the+European+Union%2C+December+2016/15fad00e-6f46-4ee1-9c36-5bfc325b2384>.
10. Огляд стану земельних відносин в Україні. Передача в оренду державних с.-г. земель через аукціони / Офіційний сайт Держгеокадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://land.gov.ua/wp-content/uploads/2016/12/Land-Review-Monthly_16_dec2016_V2-1.pdf.
11. The Code of the Laws of the United States of America [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/7>.
12. Зарубіжний досвід: ринок земель сільськогосподарського призначення в Угорщині і перспективи його застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1046:2011-02-24-10-01-53&catid=55:2010-11-28-10-00-48&Itemid=82.
13. Мартин А. Як регулюються ринкові земельні відносини у Польщі? / А. Мартин, О. Коник // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 3. – С. 26–29.
14. Індекс сприйняття корупції (CPI) за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ti-ukraine.org/research/index-korupsiyi-cpi-2016/>.

УДК 339.138:339.13.021:338.439.52:339.137

Боліла С.Ю.

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Херсонського державного аграрного університету*

Федорчук О.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
фінансів і підприємництва
Херсонського державного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОФІЛЮ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАЧА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ М'ЯСОПРОДУКТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ УКРІПЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ТОВАРОВИРОБНИКА

Статтю присвячено маркетинговим дослідженням смаків й уподобань кінцевих споживачів продукції м'ясопереробки для розроблення заходів з укріплення конкурентних позицій вітчизняного товаровиробника на регіональному ринку.

Ключові слова: маркетингові дослідження, ринок м'ясопродуктів, профіль споживача, комплекс маркетингу, брендинг продукції.

Болелая С.Ю. Федорчук А.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФИЛЯ КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ МЯСОПРОДУКТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Статья посвящена маркетинговым исследованиям вкусов и предпочтений конечных потребителей продукции мясопереработки для разработки мер по укреплению конкурентных позиций отечественного товаропроизводителя на региональном рынке.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок мясопродуктов, профиль потребителя, комплекс маркетинга, брендинг продукции.

Bolila S.Yu., Fedorchuk O.M. RESEARCH PROFILE FINAL CONSUMER IN THE REGIONAL MARKET OF MEAT PRODUCTS AS A TOOL STRENGTHENING THE COMPETITIVE POSITION OF PRODUCERS

The article deals with the marketing research of tastes and preferences of final consumers of meat processing products with the purpose of developing measures to strengthen the competitive positions of domestic producers in the regional market.

Keywords: marketing research, meat products market, consumer profile, marketing complex, product branding.

Постановка проблеми. М'ясопереробна промисловість є одним із найважливіших секторів продовольчого комплексу України. Тут формується значна

частина продовольчих ресурсів, що має вирішальне значення для гарантії продовольчої безпеки держави, розвитку внутрішнього і зовнішнього ринку

продовольства, поліпшення життєвого рівня населення. Від усебічного розвитку м'ясопереробної промисловості значною мірою залежить як економічна безпека, так і конкурентоспроможність економіки у цілому. М'ясопереробна галузь становить базис продовольчого комплексу України, але нині вона має низку невирішених проблем, пов'язаних із відсутністю державної підтримки, непродуманою стратегією розвитку галузі, не виправданими майбутніми очікуваннями цін і доходів від виробництва та реалізації продукції, відсутністю мотивації у виробників, низькою купівельною спроможністю населення, складним процесом сертифікації м'ясопереробної продукції під час експортної діяльності тощо.

Наявні світові тенденції зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення механізму господарювання у м'ясній галузі, переорієнтації її на стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції з урахуванням споживчого попиту на неї. Формування ринково-орієнтованого організаційно-економічного механізму функціонування підприємств м'ясопереробної галузі визначається об'єктивною необхідністю підвищення ефективності роботи аграрного сектору, його переходу до принципів сталого соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти розвитку м'ясопереробної галузі набули актуальності особливо в останні роки, коли її стан сягнув критичної позначки, що знаходить вираз у спаді виробництва, простої виробництва, погіршенні фінансового стану.

Як зазначають науковці, аналіз обсягів та структури виробництва м'ясопереробної промисловості відображає негативну тенденцію: за останні роки обсяги переробки і виробництва м'яса та м'ясопродуктів знизилися в рази. М'ясопереробна галузь страждає від постійного зростання цін на ресурси (корми, ветеринарні препарати, електроенергію) і логістику, низької купівельної спроможності населення, не кажучи вже про необхідність збільшення показників відтворення і збереження тварин, поліпшення умов виробництва тощо [1, с. 146; 2, с. 15]. Розрядити ситуацію в галузі, як відзначають вітчизняні науковці, можуть: цехова консолідація; ощадливе й технологічно грамотне господарювання, яке здатне знизити собівартість вирощування тварин за забезпечення високої якості м'ясопродукції; налагодження конструктивного діалогу з м'ясопереробниками та ритейлерами; плідна співпраця з органами влади, особливо місцевими, в пошуку ринків збуту для українських виробників м'яса та м'ясопродуктів [3, с. 122]. Важливими завданнями, як зауважують практики, для м'ясопереробної промисловості є збільшення обсягів продукції, що випускається, розширення її асортименту і поліпшення якості. За умови зростання реальних доходів населення найбільші результати можуть бути отримані за якнайменших витрат трудових, матеріальних, фінансових ресурсів і максимального використання потужностей та внутрішньовиробничих резервів [4, с. 39].

Звертаючись до напрацювань вітчизняних учених, які досліджують означену проблему, можна зробити висновок, що Україна має всі потенційні можливості для розвитку тваринництва, тому головним завданням м'ясопереробної галузі має бути забезпечення внутрішньої потреби держави високоякісною, доступною за ціною м'ясною продукцією виключно за рахунок власного виробництва [5, с. 45]. Зменшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів є наслідком неза-

довільного функціонування продуктової вертикалі та непродуманої стратегії розвитку галузі, яка повинна в умовах загострення конкурентної боротьби включати: оцінку потенціалу тваринництва й аналітичне обґрунтування резервів його поліпшення; створення ефективної мережі заготівлі та збуту продукції з урахуванням потреб споживачів [6, с. 128; 7, с. 115].

Аналіз літературних джерел показав, що проблемами розвитку м'ясопереробної галузі та їх вирішенням займалися В.І. Бойко, Л.В. Мамчур, Л.В. Баль-Прилипка, Б.І. Леонова, Р.В. Логоша, Н.І. Левчук, О.В. Богданюк, І.В. Шовкова, М.В. Зубець, І.В. Гузєєв та ін., які досліджували різні аспекти відродження та становлення цієї галузі в національному масштабі, але в практичному і методичному аспекті, особливо щодо дослідження регіональних особливостей попиту та споживання продукції, дана проблема залишається недостатньо вивченою, що й зумовило актуальність досліджень у цьому напрямі.

Мета статті полягає в аналізі стану та тенденцій розвитку регіонального ринку м'ясопереробної продукції та вивченні профілю кінцевого споживача з урахуванням його смаків шляхом маркетингових досліджень для розроблення рекомендацій за комплексом маркетингу для виробників м'ясопродуктів. Об'єктом аналізу був ринок м'ясопереробної продукції м. Херсону, предметом дослідження – вподобання покупців та їхні мотиви придбання м'ясопродуктів. Методи досліджень, які використовувалися: абстрактно-логічний, статистико-економічний, монографічний, аналітичний, порівняння, узагальнення та ін. Дослідження носили польовий характер шляхом однократного анкетування споживачів за період січень-березень 2017 р. за допомогою структурованої закритої анкети з 50-ти запитань. Для збору первинної інформації була сформована безповторна одноступінчаста ймовірнісна квотована вибірка та проведено опитування 100 респондентів (точність 10%). Основними характеристиками вибіркової сукупності виступили: стать (42% – чоловіки та 58% – жінки); вік (25% – 26–29 років, 23% – 18–24 роки, 20% – 30–34 роки, 17% – 45–50 років та 15% – старше 50 років); дохід (30% – 5 000–7 500 грн., 21% – 3 200–5 000 грн., 19% – 7 000–10 000 грн., 16% – до 3 200 грн. та 14% – вище 10 000 грн.); соціальний статус (3% були службовцями, 45% – робітниками, 12% – пенсіонерами, 18% – студентами, 16% – домогосподарками, 6% – тимчасово не працюючими).

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналізу стану українського ринку м'ясопереробної продукції нині на ньому працює близько двох десятків великих виробників, серед яких лідируючі позиції посідають: ТОВ «МФ «Фаворит Плюс» (12,4%), ТОВ «Глобинський МК» (10,7%) та ТДВ «МК «Ятрань» (6,8%). Слідом за ними йдуть ПРАТ «Український бекон» та ПАТ «Кременчукм'ясо», що займають 6,1% та 4,7% частки ринку відповідно. Сумарна частка інших виробників у національному обсязі виробництва м'ясопереробної продукції становить 59,3%.

Результати досліджень на ринку м. Херсона показали, що більшість опитаних (64%) надає перевагу переробленій продукції, серед трійки лідерів якої за продажем виявилися: ТМ «Глобине» (15% опитаних), ТМ «Ятрань» (8%), «Ковбасний ряд», «М'ясна лавка», «Полтава» (по 6%).

Ціна, за якою споживачі купують м'ясні вироби, залежить на 15,43% від їх рівня доходу, а решта (84,57%) – від інших факторів. За даними, які були отримані шляхом анкетування, ми провели кореля-

ційно-регресійний аналіз залежності середньої ціни покупки продукту споживачами від їх рівня доходу. За збільшення рівня доходу на 1% середня ціна, за якою споживач купує ковбасні вироби, зростає в середньому на 6,66%.

Більшість покупців (40,4%) вітчизняної продукції під час вибору керуються її якістю; 32,1% – ціною; 17,5% – зважають на виробника та наявність торгової марки; 10% – на упаковку продукту. Як бачимо, тенденції в уподобаннях споживачів незмінні: смак, якість та натуральність є на першому місці. Продукція тих виробників, які дотримуються цих критеріїв, має попит серед споживачів. Українцям смакують ковбасні вироби будь-яких сортів і категорій, яких сьогодні нараховується близько 150 найменувань. Але затяжні кризові явища в суспільстві відобразилися на структурі споживання ковбасної продукції, яка, до речі, мало змінилася в останні роки. Найбільш популярним видом ковбасних виробів, особливо в зимовий період, залишається продукція сегмента «варені ковбаси», «сосиски та сардельки», що становить майже 65,1% від загального обсягу ринку. В середньому споживач купує цю продукцію раз на кілька днів. Вагомі частки на ринку також належать напівкопченим (17,1%) і варено-копченим ковбасним виробам (9,1%). Копченості більшої популярності серед споживачів набирають улітку. Ковбаси сегмента «преміум», природно, особливою популярністю не користуються. Більше того, на тлі низької купівельної спроможності населення відзначається тенденція до заміщення споживання ковбасних виробів натуральним м'ясом, з огляду на зростання цінового сегмента м'ясопереробної продукції.

Споживачі переважно (68%) купують перероблену продукцію у супермаркетах (лідером за продажами є «АТБ») унаслідок широкого асортименту та гнучкої цінової політики, тому виробникам слід підтримувати зв'язки з великими торговельними мережами для просування власної продукції.

За результатами опитування встановлена висока ступінь лояльності споживача до продукції виробників-лідерів, а саме торгових марок «Глобіно», «Ятрань», «Ковбасний ряд», «М'ясна лавка», «Полтава», «Ювілейний» тощо, що свідчить про чутливість покупця до технологій бренд-маркетингу. Крім того, вдало розроблена торгова марка продукту дає змогу збільшити продажі протягом конкретних короткострокових періодів на 10–12%.

Для укріплення конкурентних позицій виробникам м'ясопереробної продукції слід переоцінити значимість маркетингових процесів, а особливо усвідомити необхідність професійного підходу до розроблення та ринкового позиціонування власних торговельних марок. У цьому контексті брендінг допомагає покупцю швидше вибрати товар і прийняти рішення про його купівлю. Об'єктами брендінгу є особи, підсвідомість і почуття. Слід урахувати, що сьогодні продовольчий ринок перейшов зі стану «інтересу до брендінгу» до фази «брендінг інтересів», що виражається в послідовності створення, позиціонування та просування бренда на ринку, щодо конструктивних підходів та практичних методів укріплення позицій компанії на ринку, підвищення зацікавленості та привернення уваги покупців до продукції без величезних витрат на рекламу і стимулювання продажу. Серед таких підходів досить успішним для виробників м'ясопереробної продукції може стати перепозиціонування до сучасних ринкових стандартів старих, набутих у мину-

лому технологічних чи маркетингових переваг: досвід особливостей виробництва, традиційні рецептури, ретро-упаковка. Зокрема для застосування і використання переваг упаковки в сучасному процесі виробництва м'ясних продуктів доцільно застосовувати традиційний пакувальний матеріал шпагат для ручної в'язки практично всього асортименту м'ясних та ковбасних виробів: варених батонів у натуральній та штучній оболонці, сардельок та сосисок у натуральній та колагеновій оболонці, всіх видів напівкопчених, сиров'ялених ковбас та м'ясних делікатесів. Своєрідним трендом цього року стала активна інтеграція брендів у соціальні мережі, що надає можливість постійної комунікації з аудиторією, а не тільки під час рекламних кампаній. Говорити про вплив соціальних мереж на реальні покупки, виключаючи спеціальні промоакції, поки складно. Однак соціальні мережі допомагають відбудовувати імідж серед аудиторії, яка вже через кілька років буде головною «купівельною» силою країни, а тому маркетингологи вже зараз не шкодують грошей на віртуальні представництва, часто вкладаючи їх буквально наосліп. З огляду на вищезазначене, розглянемо комплекс переваг, які доступні сучасному виробнику м'ясо-ковбасної продукції в короткостроковому та довгостроковому періодах за умови втілення в маркетингову стратегію компанії «брендінгу інтересів споживача». Наприклад, у короткостроковому періоді нова упаковка, розроблена для одноразової конкретної цілі (наприклад, максимальних продаж перед новорічними чи травневими святами), може забезпечити так званий сплеск інтересу до продукту.

Сучасний процес «брендінгу інтересів», тобто процес створення такого бренду, за який покупці будуть готові платити завжди – це безперервний, комплексний та динамічний процес цілісного управління продуктом. В основі будь-якого успішного бренду лежить довга історія беззаперечних переваг, які за час існування фірми лише примножуються й аж ніяк не зникають. Саме за них покупець платить так звану «премію» виробнику, яка забезпечує утримання стабільних позицій та позитивного іміджу виробника на ринку.

На сучасному етапі розвитку м'ясо-продовольчого ринку можна виокремити головні тенденції, які характеризують та систематизують комплекс ринкових переваг виробника: тенденція росту якості продовольчої продукції, яка зумовлюється насиченням ринку і високою конкуренцією між виробниками; тенденція створення «особливого продукту» за допомогою поліпшення або розроблення власних унікальних рецептур, використання оригінальних смакоароматичних сумішей, удосконалення способів термічної обробки, що дає можливість виробнику створити продукт, який не схожий на інші; тенденція «впізнання продукту з першого погляду».

Для цього виробнику м'ясо-ковбасної продукції доцільно застосувати для деяких видів м'ясних та ковбасних виробів ручну в'язку в поєднанні із сучасними ковбасними оболонками, які дають необмежені можливості для надання різноманітних форм готової продукції та не вимагають особливих навиків і вмінь, тому підходять для цехів і підприємств будь-якого масштабу. Змінюючи довжину і форму ковбас, експериментуючи способами перев'язок і кольорами оболонки та шпагату, можна досягнути неперевершеного зовнішнього виду ковбасної продукції, який буде вдало поєднувати натуральність і традиційність із сучасними технологіями. Ручна в'язка ковбас та

м'ясопродуктів дотепер залишається популярним і зручним технологічним елементом упаковки у процесі виробництва ковбас, продукція при цьому має більш помітний і привабливий вигляд.

Відносно ж виду оболонки, то за результатами дослідження сьогодні серед споживачів зберігається попит на натуральну оболонку (72% опитаних) за рахунок можливості споживання її в їжу. У великих обсягах продаються варені вироби в натуральній оболонці: міхурах, синюгах, кишкооболонках тощо. Водночас деяка частка покупців (28%) надає перевагу штучним оболонкам (колагеновим, целюлозним і фіброзним, синтетичним та поліамідним), бо вони, на їхню думку, є більш зручними в користуванні та збільшують терміни зберігання продукції. Таким чином, питання попиту на той чи інший продукт залежно від виду оболонки більш належить до комерції. Для споживача також головним є маса упаковки, а не її вигляд. Він зазвичай купує чотири сосиски або 300–500 г продукту. Відносно ж проблеми підсихання на зрізі вареної ковбаси, яку відзначила значна кількість опитаних (64%), то виробник може вирішити її шляхом зменшення діаметра батона та маси ковбасного виробу, тоді зрізів буде менше та реалізація буде цілеспрямованою; також необхідно прикривати плівкою зріз продукту на прилавках магазинів. Що ж до етикетки для ковбасних виробів, то переважна більшість споживачів (84%) відзначила, що, крім її презентабельного вигляду, їх цікавить саме її читабельність та якість друку на ній.

На основі досліджень уподобань поціновувачів м'ясопереробної продукції нами було здійснено їх сегментацію за методикою І.О. Соловйова [8, с. 5], визначено основні характеристики покупців за їх стилем життя та ставленням до новинок і виділено такі групи споживачів: оптимісти – 42%, новатори – 20%, естети – 5%, консерватори – 7%, прагматики – 9%, негативісти – 3%, вимушені споглядачі – 14%. Характеризуючи профіль домінуючої групи споживачів, які є оптимістами, можна відзначити, що ці покупці до нових товарів на ринку ставляться дуже позитивно та мають бажання їх спробувати; необхідність купувати їжу для себе та рідних викликає у них позитивні емоції; вони зазвичай купують продукти харчування декілька разів на тиждень та цікавляться екологічною чистотою продуктів та їх безпекою для здоров'я; ціна на товари для них має значний вплив на рішення про купівлю, вони виправдовують високу ціну тільки на окремі, переважно марочні товари; під час купівлі продуктів цікавляться виробником та торговою маркою на окремі товари; їхню увагу привертають дегустації, конкурси, знижки на товар у вигляді акції; для них велике значення має місце розташування магазину та можливість здійснювати в ньому покупки у зручний для них, переважно вечірній час; великий асортимент та якісне обслуговування в місці продажу продуктів харчування.

Зважаючи на зв'язок мотивації з маркетинговим комплексом фірми, нами в процесі дослідження також було побудоване мотиваційне поле та здійснений аналіз потреби у м'ясопродуктах для споживачів м. Херсона. З'ясувалося, що, крім фізіологічних мотивів, під час споживання м'ясопродуктів можна виділити ще й мотиви, які викликають позитивні емоції (як данина традиціям, родинне свято, щасливий момент життя тощо).

Аналіз м'ясопереробної за матрицею потреб Д. Баркана показав, що бізнес є реальним за відповідного

маркетингового забезпечення. Зважаючи на переважання у відсотковому відношенні групи споживачів оптимістичної спрямованості, нам слід планувати й стратегію позиціонування м'ясопродуктів на ринку м. Херсона.

На нашу думку, позиціонувати товар, зважаючи на виділені сегменти, можливо за якістю товару, за співвідношенням «ціна – якість» та за безпекою для здоров'я. Як бачимо в усіх трьох варіантах дуже важливими складниками виступають асортиментна політика, якість товару, створення товарної марки або, що важливіше, бренду. Зважаючи на достатню кількість людей, які позитивно приймають новинки, виробнику слід приділити достатню увагу просуванню нових марок продукції та використовувати для цього рекламу, гаслом якої повинно бути «якість – безпека – здоров'я». Може бути використана творча стратегія, за основу якої слід прийняти проєкційну стратегію створення образу товару. Додатково можна застосовувати раціональну стратегію рекламування. Якість товару необхідно підкріплювати якістю реклами.

Маркетинг-мікс із поєднання практичних концепцій усіх описаних тенденцій (якості та унікальності продукту, зручності та доступності покупки, оригінальної торгової марки, екологічності, естетичності та функціонального формату упаковки), за експертними оцінками, підвищує попит на продукт у п'ять-сім разів протягом одного-двох років, що є дуже значимим показником.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами дослідження можна зробити низку рекомендацій для виробників м'ясопереробної продукції за складниками комплексу маркетингу, а саме: впроваджувати інноваційні технології виробництва; дотримуватися рецептур, що ґрунтуються на натуральних і безпечних інгредієнтах; оптимізувати асортимент з орієнтацією на цільовий сегмент ринку з переважанням у товарному портфелі варених ковбас, у тому числі сосисок та сарделок, варено-копчених та напівкопчених ковбас; позиціонувати товар для виділених сегментів за якістю товару, за співвідношенням «ціна – якість» та за органічним складом продукту; здійснювати представлення продукції або у фірмових спеціалізованих магазинах, які слід позиціонувати як іміджеві, або в супермаркетах, з якими слід установити партнерські стосунки, та як стимулюючі заходи для споживача проводити в них дегустацію м'ясних виробів; розвивати виїзну торгівлю та представляти продукцію на виставках та ярмарках, днях міста та інших масових заходах у форматі вуличної їжі (ковбаси на грилі, шашлики та стейки, реберця, чизбургери тощо) та налагодити ефективну систему мерчандайзингу в торговельних закладах та рекламу на місці продажу; застосовувати раціональну рекламу (на мотивах здоров'я, безпеки, уникнення відповідальності, сопричетності тощо) під час просування продукції; використовувати комплексний підхід до процесу брендингу інтересів споживача, що дасть змогу збільшити міру присутності виробника на регіональному ринку. Сукупність використання зазначених маркетингових заходів забезпечить укріплення конкурентних позицій товаровиробникам м'ясопереробної продукції та стане запорукою їх стабільного прибутку на регіональному продовольчому ринку.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення життєздатних бренд-концепцій для вітчизняних підприємств м'ясопереробної галузі в умовах затяжної кризової ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко В.І., Мамчур Л.В. Ринок м'яса: світові тенденції регіонального розвитку та виробництва / В.І. Бойко, Л.В. Мамчур // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 145–148.
2. Баль-Прилипо Л.В. Актуальні проблеми та характеристики стану м'ясної промисловості України / Л.В. Баль-Прилипо, Б.І. Леонова // Мясное дело. – 2010. – № 9. – С. 14–17.
3. Логоша Р.В. Аналіз сучасного стану експорту м'ясної продукції / Р.В. Логоша // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 120–124.
4. Левчук Н.І. Состояние и проблемы развития рынка мясной продукции в Украине / Н.І. Левчук // Мясное дело. – 2007. – № 3. – С. 38–41.
5. Богданюк О.В., Шовкова І.В. Основні напрями розвитку м'ясопродуктового підкомплексу / О.В. Богданюк, І.В. Шовкова // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 44–47.
6. Зубець М.В., Гузєєв І.В. Стратегія розвитку м'ясного скотарства в Україні у контексті національної продовольчої безпеки / М.В. Зубець, І.В. Гузєєв ; Укр. акад. аграр. наук, Ін-т розведення і генетики тварин. – К. : Аграрна наука, 2005. – 176 с.
7. Рудич О.О. Особливості маркетингової діяльності підприємств на ринку м'ясопродуктів / О.О. Рудич // Вісник БНАУ. – 2009. – Вип. 63. – С. 113–117.
8. Соловійов І.О., Туркот Т.І. Ринок продовольчих товарів: глибока сегментація споживачів / І.О. Соловійов, Т.І. Туркот // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 1. – С. 4–8.

УДК 330.338.439(477)

Болдырева Л.М.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту і логістики**Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка***МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРА**

У статті зовнішнє середовище агропродовольчого сектора розглядається в контексті наявних функціональних видів (ресурсне, технологічне, економічне, соціальне, державне, правове, політичне чи політико-правове, культурне чи соціально-культурне, економічне, міжнародне, географічне). Зовнішнє середовище класифіковано за такими ознаками: рівень впливу середовища на організацію; структура зовнішнього середовища; рівень зовнішнього середовища; структура зовнішнього маркетингового середовища. Введено в науковий обіг такі поняття, як: «мікросередовище господарювання агропродовольчого сектора», «макросередовище господарювання агропродовольчого сектора», «мегасередовище господарювання агропродовольчого сектора», «гіперсередовище господарювання агропродовольчого сектора». Обґрунтовано головні параметри зовнішнього середовища агропродовольчого сектора: складність, невизначеність, неоднозначність, рухомість, взаємозалежність факторів середовища. Для інтегральної оцінки зовнішнього середовища агропродовольчого сектора економіки запропоновано використовувати методи координат та експертних оцінок.

Ключові слова: агропродовольчий сектор економіки, ринок, зовнішнє середовище, інтегральний показник.

Болдырева Л.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО СЕКТОРА

В статье внешняя среда агропродовольственного сектора рассматривается в контексте имеющихся функциональных видов (ресурсная, технологическая, экономическая, социальная, государственная, правовая, политическая, или политико-правовая, культурная, или социально-культурная, экономическая, международная, географическая). Внешняя среда классифицирована по таким признакам: уровню влияния среды на организацию; структуре внешней среды; уровню внешней среды; структуре внешней маркетинговой среды. Введено в научный оборот такие понятия, как «микросреда хозяйствования агропродовольственного сектора», «макросреда хозяйствования агропродовольственного сектора», «мегасреда хозяйствования агропродовольственного сектора», «гиперсреда хозяйствования агропродовольственного сектора». Обоснованы основные параметры внешней среды агропродовольственного сектора: сложность, неопределенность, неоднозначность, подвижность, взаимозависимость факторов среды. Для интегральной оценки внешней среды агропродовольственного сектора экономики предложено использовать методы координат и экспертных оценок.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор экономики, рынок, внешняя среда, интегральный показатель.

Boldyrieva L.N. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE INTEGRATED EVALUATION OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The external environment of the agro-food sector of the economy should be considered in the context of the existing functional types of the external environment (resource, technological, economic, social, state, legal, political (political and legal), cultural (socio-cultural), economic, international, geographical). The external environment is classified by the following features: the level of environmental impact on the organization; the structure of the environment; the level of the environment; the structure of the external marketing environment. The following concepts have been introduced into the scientific circle: «microenvironment of the agro-food sector», «macroeconomic environment of the agro-food sector», «mega-environment of managing the agro-food sector», «hyper-economic environment of the agro-food sector». The coordinate method is recommended for an integrated assessment of the external environment of the agro-food sector of the economy, the expert estimation method.

Keywords: agro-food sector of the economy, market, external environment, integral indicator.

Постановка проблеми. Агропродовольчий сектор економіки (головний виробник продовольства в країні для внутрішніх і зовнішніх споживачів) взаємодіє із зовнішнім середовищем через ринки матеріально-тех-

нічних ресурсів та агропродовольчої продукції, органи державної влади, інші інституційні чинники. Як відкрита система агропродовольчий сектор відчуває тиск зовнішнього середовища, зокрема через зміну валют-

ного курсу, що впливає на рівень цін ресурсів і продукції, біфуркації соціально-політичної ситуації тощо.

З огляду на зазначене, важливою для прогнозування тенденцій розвитку агропродовольчого сектора є наявність ефективного інструментарію оцінки зовнішнього середовища, який би характеризувався коректністю одержуваної інформації та відносною простотою у практичному використанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кожна організація як сукупність людей (чи господарюючих суб'єктів, наприклад агропродовольчого сектора) функціонує в певному середовищі.

Дослідники виділяють такі концепції середовища організації: неієрархічна модель середовища (Дж. Гелбрейт) [1] та ієрархічна модель середовища (У. Ділл, А. Томпсон, Л. Буржуа, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Бостонська консалтингова група, Г. Олдріч, З.Е. Шершньова, С.В. Оборська) [2, с. 115; 3; 7, с. 34–37].

Макросередовище, на переконання Ф. Котлера [5 с. 142], представлене силами ширшого соціального плану, що впливають на мікросередовище – чинники демографічного, економічного, природного, технічного, політичного і культурного характеру.

Встановлено, що нестабільне зовнішнє середовище змушує підприємства агропродовольчого сектора формувати відповідні стратегії, наприклад стратегію обмеженості, стратегію додаткового резерву, стратегію визначення обмежуючих факторів [6, с. 221–222].

Проте до не повністю вирішених питань варто віднести необхідність деталізації видів зовнішнього середовища агропродовольчого сектора та чинників впливу, з'ясування головних параметрів зовнішнього середовища і методів його оцінювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичних засад оцінювання характеристик зовнішнього середовища агропродовольчого сектора шляхом використання інтегрального показника, застосовуючи методи координат та експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами встановлено, що зовнішнє середовище агропродовольчого сектора може бути розглянуто в контексті наявних його функціональних видів (ресурсного, технологічного, економічного, соціального, державного, правового, політичного, чи політико-правового, культурного, чи соціально-культурного, екологічного, міжнародного, географічного).

Проведені дослідження дали змогу класифікувати види зовнішнього середовища за низкою ознак (табл. 1).

Ринок є частиною економіки й діє як система. Вплив держави на продовольчі ринки здійснюється через суб'єкти господарювання агропродовольчого сектора економіки з урахуванням дії зовнішнього середовища (рис. 1).

Нами визначено наукові підходи до понять «мікросередовища господарювання агропродовольчого сектора економіки», «макросередовища господарювання агропродовольчого сектора економіки», «мегасередовища господарювання агропродовольчого сектора економіки», «гіперсередовища господарювання агропродовольчого сектора економіки»:

– мікросередовище господарювання агропродовольчого сектора економіки – це середовище прямого впливу на сільське господарство, харчову промисловість, торгівлю продовольчими товарами. Тобто це учасники місцевого ринку, які перебувають у постійному взаємозв'язку і безперервно контактують між собою (суб'єктами мікросередовища господарювання агропродовольчого сектора виступають споживачі, конкуренти, державні органи влади, фінансово-кредитні установи, ринкові посередники, транспортні перевізники);

– макросередовище господарювання агропродовольчого сектора економіки – це сукупність економічних, політичних, природно-географічних, демографічних, науково-технічних, екологічних умов, а також суспільні відносини та інститути, що впливають на агропродовольчий сектор економіки, зокрема опосередковано на його мікросередовище. Це сукупність зовнішніх факторів, що опосередковано впливають на сільське господарство, харчову промисловість, торгівлю продовольчими товарами та які неможливо контролювати;

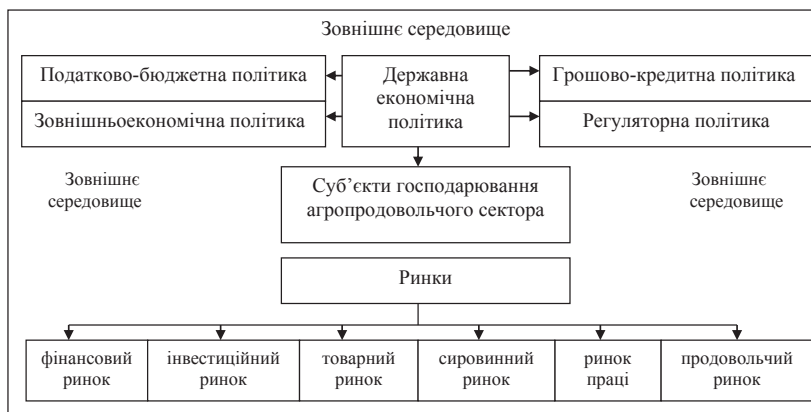


Рис. 1. Система впливу держави через суб'єкти господарювання агропродовольчого сектора економіки на ринки

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Методичні підходи до класифікації видів зовнішнього середовища

Класифікаційні ознаки	Види зовнішнього середовища	Автори, рік, джерело
1. Рівень впливу середовища на організацію	1.1. Середовище прямого впливу (дії) 1.2. Середовище побічного впливу (дії)	М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі (1992 р.) [2]; Н.І. Новікова (2008 р.) [3]
2. Структура зовнішнього середовища	2.1. Макросередовище 2.2. Мікросередовище	В.Г. Андрійчук (2004 р.) [7, с. 98–111]; О.С. Іванілов (2009 р.) [8]
3. Рівні зовнішнього середовища	3.1. Макрорівень (світове середовище) 3.2. Мезорівень (галузеве, регіональне середовище) 3.3. Мікрорівень (середовище підприємства)	Д.В. Райко (2008 р.) [9, с. 135]
4. Структура зовнішнього маркетингового середовища	4.1. Мікроекономічне середовище 4.2. Макроекономічне середовище	О.О. Єранкін (2009 р.) [10, с. 249–250]

– мегасередовище господарювання агропродовольчого сектору економіки – це сукупність міжнародних умов і можливостей;

– гіперсередовище господарювання агропродовольчого сектору економіки – це технологія представлення будь-яких видів інформації у вигляді відносно невеликих блоків. У ХХІ ст. формуються ринки нового типу: ринки знань, технологій, інформації.

Схему макросередовища агропродовольчого сектору економіки наведено на рис. 2.

Структуру середовища господарювання агропродовольчого сектору економіки подано на рис. 3.

Коротко кажучи, мегасередовище господарювання – це світовий ринок; макросередовище господарювання – це ринок країни; мікросередовище господарювання – це місцевий ринок (рис. 3).

Зазначені чинники, на нашу думку, формують такі характеристики (показники) зовнішнього середовища (табл. 2).

Основні параметри зовнішнього середовища агропродовольчого сектору економіки наведено в табл. 3.

Варто зазначити, що представники всіх чотирьох методичних підходів одноставно прийняли таку

характеристику (показники) як складність зовнішнього середовища. Рухомість (мінливість, динамізм) та невизначеність вважаються представниками трьох підходів важливими характеристиками. Розглядаючи зовнішнє середовище як систему, варто погодитися, що важливим є взаємозалежність чинників зовнішнього середовища та їх неоднозначність. З огляду на зазначене, доцільно виділити такі основні параметри зовнішнього середовища агропродовольчого сектору економіки (табл. 3).

Для інтегральної оцінки зовнішнього середовища агропродовольчого сектору економіки, на нашу думку, доцільно використовувати метод координат, що достатньо широко застосовується в економічних дослідженнях [16, с. 185]. Формування інтегрального показника оцінки зовнішнього середовища агропродовольчого сектору економіки (S_i), вважаємо, варто здійснювати з урахуванням коефіцієнта вагомості окремих показників середовища (1):

$$S_i = \sqrt{k_1^2 \times a + k_2^2 \times b + k_3^2 \times c + k_4^2 \times d + k_5^2 \times e} \quad (1)$$

де a – рівень складності зовнішнього середовища агропродовольчого сектору;

b – рівень невизначеності зовнішнього середовища агропродовольчого сектору;

c – рівень неоднозначності зовнішнього середовища агропродовольчого сектору;

d – рівень рухомості зовнішнього середовища агропродовольчого сектору;

e – рівень взаємозалежності факторів зовнішнього середовища агропродовольчого сектору;

k_1, k_2, k_3, k_4, k_5 – відповідно коефіцієнти вагомості показників рівня складності, невизначеності, неоднозначності, рухомості, взаємозалежності факторів середовища агропродовольчого сектору економіки.

Вагомість окремих показників (k_1, k_2, k_3, k_4, k_5), на нашу думку, варто оцінювати за допомогою методу експертних оцінок [17].

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуто зовнішнього середовища агропродовольчого сектору в контексті наявних функціональних видів зовнішнього середовища (ресурсного, технологічного, економічного, соціального, державного, правового, політичного, чи політико-правового, культурного, чи соціально-культурного, економічного, міжнародного, географічного).



Рис. 2. Схема макросередовища агропродовольчого сектору економіки

Джерело: власна розробка

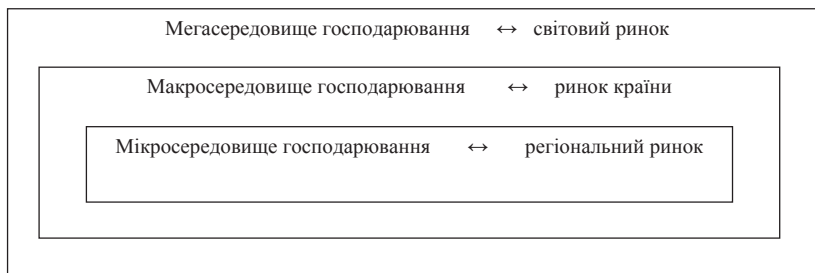


Рис. 3. Структура середовища господарювання агропродовольчого сектору економіки

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Характеристики (показники) зовнішнього середовища

Підходи М.Х. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі	Підходи А. Бойна, К. Дж. Мейєра	Підходи І.Б. Запужляк	Підходи Л.Ф. Попової
1. Взаємозалежність чинників зовнішнього середовища	1. Різноманіття зовнішнього середовища	1. Складність	1. Неоднозначність
2. Складність зовнішнього середовища	2. Складність зовнішнього середовища	2. Взаємозалежність факторів	2. Невизначеність
3. Рухомість зовнішнього середовища	3. Динамізм зовнішнього середовища	3. Мінливість	3. Складність
4. Невизначеність зовнішнього середовища		4. Невизначеність	4. Ворожість

Джерело: систематизовано за даними [2, с. 115–118; 11–13]

Таблиця 3

Основні параметри зовнішнього середовища агропродовольчого сектора економіки

Параметри	Сутність поняття, джерело
1. Складність	Характеризує кількість змінних середовища та їх взаємозв'язок: чим більша кількість змінних і вища їх залежність, тим складніше зовнішнє середовище організації [12]
2. Невизначеність	Різниця між кількістю інформації, необхідної для виконання завдання, та кількістю інформації, що є на даний час в організації. Очевидно, рівень невизначеності можна зменшити за рахунок одержання додаткової інформації [14] Сприйнята оцінка інформації, визначеності причинно-наслідкових відносин і часового відрізка певної зворотної реакції. Відповідно до цього, рівень невизначеності зовнішнього середовища прямо залежить від таких її параметрів, як: нестабільність, незнання змінних, кількості змінних та їх взаємозалежності [15]
3. Неоднозначність	Ступінь значення основних змінних середовища, оцінки їх важливості та виражається у неясності, наявності багаточисельних і суперечливих інтерпретацій організаційної ситуації [14]
4. Рухомість	Швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні організації [2]
5. Взаємозалежність факторів середовища	Зміна одного фактора спричиняє зміни інших [13]

Джерело: узагальнено автором

Доведено, що види зовнішнього середовища можуть бути класифіковані за такими ознаками: рівень впливу середовища на організацію; структура зовнішнього середовища; рівень зовнішнього середовища; структура зовнішнього маркетингового середовища.

Запропоновано для введення у науковий обіг і практичного використання такі поняття, як «мікросередовище господарювання агропродовольчого сектора», «макросередовище господарювання агропродовольчого сектора», «мегасередовище господарювання агропродовольчого сектора», «гіперсередовище господарювання агропродовольчого сектора».

Обґрунтовано головні параметри зовнішнього середовища агропродовольчого сектора: складність, невизначеність, неоднозначність, рухомість, взаємозалежність факторів середовища.

Для інтегральної оцінки зовнішнього середовища агропродовольчого сектора економіки рекомендовано використовувати метод координат. Формування інтегрального показника оцінки зовнішнього середовища агропродовольчого сектора економіки варто здійснювати з урахуванням коефіцієнта вагомості окремих показників: рівня складності зовнішнього середовища агропродовольчого сектора; рівня невизначеності зовнішнього середовища агропродовольчого сектора; рівня неоднозначності зовнішнього середовища агропродовольчого сектора; рівня рухомості зовнішнього середовища агропродовольчого сектора; рівня взаємозалежності факторів зовнішнього середовища агропродовольчого сектора. Вагомість зазначених показників варто оцінювати за допомогою методу експертних оцінок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Galbrath J.R. Strategy implementation / J.R. Galbrath, K.K. Robert. – Los Angeles: West Publishing Company, 1986.
- Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

- Новикова Н.И. Применение методологии стратегического анализа к управлению трансформационными процессами / Н.И. Новикова // Вестник КРСУ. – 2008. – Т. 8. – № 3. – С. 71–75.
- Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
- Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.
- Перебийніс В.І. Логістичне управління запасами на підприємствах : [монографія] / В.І. Перебийніс, Я.А. Дроботя. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 279 с.
- Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
- Іванілов О.С. Економіка підприємства : [підручник] / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
- Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : [монографія] / Д.В. Райко. – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 632 с.
- Єранкін О.О. Маркетинг АПК України в умовах глобалізації : [монографія] / О.О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
- Boyne G.A., Meier K.J. Environmental Turbulence, Organizational Stability, and Public Service Performance // Administration & Society. – 2009. January. Vol. 40. – № 8. – P. 799–824.
- Попова Л.Ф. Оценка влияния факторов внешней среды предприятия на характеристики его организационной структуры / Л.Ф. Попова // Вести Волгоградского гос. ун-та. Серия 3: Экономика. Экология. – 2014. – № 2(25). – С. 54–61.
- Запыхляк І.Б. Розвиток підприємства та нестабільність середовища: взаємозв'язок та взаємозалежність / І.Б. Запыхляк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 13. – Ч. 1. – С. 87–89.
- Lawrence P. Differentiation and Integration in Complex Organizations / P. Lawrence, J. Lorsch // Administrative Science. – 1967. – № 12. – P. 1–30.
- Daft R.L. Organizational Information Requirements, Media Richness and Structural Design / R.L. Daft, R.H. Lengel // Management Science. – 1986. – Vol. 32, iss. 5. – P. 554–571.
- Перебийніс В.І. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування : [монографія] / В.І. Перебийніс, О.В. Перебийніс. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2006. – 207 с.
- Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень : [монографія] / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К. : Маклаут, 2008. – 444 с.

УДК 338.48

Дружиніна В.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського***Зінченко Д.С.***магістр
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА

У статті досліджено рівень якості послуг закладів ресторанного господарства. Проведено дослідження якості послуг, які надаються ресторанными закладами, з використанням методики SERVQUAL. Наведено результати соціологічного дослідження місцевого ринку ресторанных послуг. Проаналізовано розбіжність в очікуваному й отриманому критеріях якості послуг. Проведено оцінку середнього значення задоволеності споживачів якістю послуг. Виявлено недостатнє задоволення споживачів наданими послугами. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня розвитку ресторанного бізнесу в місті Кременчук.

Ключові слова: якість послуг, SERVQUAL, респонденти, місцевий ринок ресторанных послуг, методи оцінки.

Дружинина В.В., Зинченко Д.С. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА УСЛУГ ЗАВЕДЕНИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА ГОРОДА

В статье был исследован уровень качества услуг учреждений ресторанного хозяйства. Проведено исследование качества услуг, предоставляемых ресторанными заведениями с использованием методики SERVQUAL. Приведены результаты социологического исследования местного рынка ресторанных услуг. В ходе исследования анализировалось расхождение в ожидаемом и полученном критериях качества услуг. Проведена оценка среднего значения удовлетворенности потребителей качеством услуг. Вывявлено недостаточное удовлетворение потребителей предоставляемыми услугами. Предложены мероприятия по повышению уровня развития ресторанного бизнеса в городе Кременчук.

Ключевые слова: качество услуг, SERVQUAL, респонденты, местный рынок ресторанных услуг, методы оценки.

Druzhynina V.V., Zinchenko D.S. MARKETING ANALYSIS OF THE QUALITY SERVICES OF THE LOCAL ENTERTAINMENT ENTERPRISES

In this article, the level of quality of services provided by restaurants in the restaurant industry was investigated. There was conducted analyse of the quality of services provided by restaurant establishments using the SERVQUAL methodology. The results of the sociological research of the local market of restaurant services are presented. During research, the differences in the expected and obtained criterion of service quality were analyzed. The assessment of the average value of satisfaction of consumers with the quality of services was made. The inadequate satisfaction of consumers with the provided services is revealed. Measures to increase the level of restaurant business development in Kremenchuk city are proposed.

Keywords: quality of services, SERVQUAL, respondents, local market of restaurant services, methods of evaluation.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших складників індустрії гостинності є ресторанный бізнес. Він залишається одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, тому заклади ведуть між собою постійну боротьбу за сегментацію ринку; за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг. Велике значення у боротьбі за виживання на ринку має якість надання ресторанных послуг, тому виникла необхідність дослідити індивідуальні вподобання споживачів, що дасть наочну картину про перспективи розвитку ринку ресторанных послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні та прикладні аспекти розвитку громадського харчування, зокрема сфери ресторанного бізнесу, розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: А. Аветисової, В. Антонової, В. Архипова, В. Варфоломеевої, К. Егертона-Томаса, В. Найдюк, Л. Нечаюк, В. Пивоварова, Г. П'ятницької, О. Сватюк, Н. Телеш, Т. Шталь та ін.

Незважаючи на те що багатьом аспектам розвитку та управління у сфері ресторанного господарства присвячено немало наукових праць, у теорії та практиці управління, особливо на місцевому рівні, залишається багато проблемних і малодосліджених питань. Ресторанный бізнес тісно пов'язаний із туристичною галуззю, але мало уваги приділено

якості надання послуг та задоволеності споживачів, що й посприяло визначенню мети роботи.

Мета статті полягає у визначенні якості надання ресторанных послуг у м. Кременчук за допомогою методики SERVQUAL.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підвищення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства велике значення має якість наданих послуг. Рівень якості можна визначити як її стан, описаний окремими ознаками і властивостями, що створюють послугу. Кожен споживач потребує певного рівня задоволення потреб, і чим вищий рівень задоволеності, тим вищий рівень якості й краща її оцінка [1].

Для вимірювання якості послуг, що надаються закладами ресторанного господарства, була розроблена анкета, заснована на методиці SERVQUAL. Методика SERVQUAL отримала велике поширення завдяки простоті й наочності. Завдяки цій методиці можна визначити детальні відомості про сприйняття клієнтом сервісних послуг; рівні показників у сприйнятті клієнтів; коментарі і пропозиції клієнтів; думки співробітників щодо очікувань та задоволеності клієнтів [2].

Незважаючи на постійну динаміку та зміни, на постійне виникнення нових проблем, залишаються невирішеними питання сучасного стану ресторан-

них комплексів місцевого рівня та факторів, що призвели до нього. Територіальною базою моніторингу ринку ресторанних послуг обрано місто Кременчук, тому що на міському рівні формуються попит та пропозиція на ресторанні послуги за рахунок розвитку підприємницької діяльності, соціально-економічних умов життя населення міста, історично сформованих звичок, регіональних географічних та кліматичних особливостей тощо.

Сучасний стан розвитку ресторанного ринку міста Кременчука можна охарактеризувати як період становлення. Останнім часом у Кременчуці з'явилося чимало нових закладів, які успішно конкурують.

У місті на початок 2015 р. налічується 340 об'єктів, із них 201 (59%) – загальнодоступної мережі. За кількісним складом мережа закладів ресторанного господарства протягом року зменшилася на сім об'єктів. Забезпеченість місцями в загальнодоступній мережі ресторанного господарства є достатньою і становить 9 045 місць за норми 7 670 для міста Кременчука, що на 1 375 місць (18%) перевищує норматив [3; 4]. Але забезпеченість фактичними місцями в 2014 р. скоротилася порівняно з 2013 р. на 405 місць, що обґрунтовується конкуренцією на ринку ресторанних послуг, зниженням рівня життя населення міста, нестабільністю роботи основних виробничих підприємств (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод» тощо) не тільки міста, регіону та України, а й держав СНД, які забезпечували основним місцем роботи майже 10% економічно активного населення міста. У зв'язку з трансформацією економіки міста центри ваги переносяться з виробничої сфери до невиробничої, зокрема до сфери послуг ресторанного бізнесу, де кількість посадкових місць мережі ресторанного господарства міста Кременчука збільшується на незначний відсоток [5].

Серед закладів ресторанного господарства м. Кременчука найпопулярнішими є ресторани «Перший гостинний двір», «Метрополь», «Чотири сезони», кав'ярні «Рок Кава», «Кофан», «Львівська майстерня шоколаду», кафе «Мілк», «Папина паста», кафе-бар «Шашличний край», піцерії «Челентано», «NY піца» та ін.

Але їхньою характерною рисою є цінова політика. Ці заклади не є найдешевшими в місті й не можуть бути орієнтованими на пересічного споживача [5], тому виникла необхідність провести соціологічне опитування мешканців м. Кременчука і дослідити їх індивідуальні вподобання, що дасть наочну картину про перспективи розвитку ринку ресторанних послуг у місті. Основною метою опитування було дізнатися, чи влаштовує респондентів якість надання послуг закладами ресторанного господарства та які види ресторанних закладів краще розвивати на місцевому рівні.

У соціально-прогностичній анкеті під назвою «Якість послуг закладів ресторанного господарства» міститься 19 питань. В анкетуванні брали участь 100 респондентів за віковою категорією від 18 років до 60 років і більше, з них 63% – жінки, 37% – чоловіки. При цьому 75% – мешканці міста, а 25% – гості Кременчука.

Згідно з питанням анкети «Які заклади ресторанного господарства Ви найчастіше відвідуєте?», лідируючу позицію займають кав'ярні

(31%), друге місце посідають кафе (24%), третє – піцерії (18%). Ці заклади користуються великим попитом як у молоді, так і у людей старшого віку.

Для того щоб зрозуміти, скільки ж грошей мешканці готові витратити на відвідування закладів ресторанного господарства, було запропоновано таке питання: «Скільки в середньому Ви витрачаєте на одне відвідування закладів ресторанного господарства в розрахунку на одну людину?». З аналізу відповідей отримали такі результати (рис. 1).

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що 64% респондентів витрачає на заклади ресторанного господарства від 50 до 100 грн., із них молоді особи віком від 18 до 30 років. Це ті люди, які вже працюють та можуть дозволити собі більш дорогі та вишуканіші заклади.

Респонденти під час надання відповіді на питання: «Критерії вибору закладу ресторанного господарства, який Ви збираєтесь відвідати?» дали змогу з'ясувати, що головним критерієм є кухня (25%), друге місце займають обслуговування та інтер'єр закладу (15%) та 5% опитуваних надають перевагу розважальній програмі. Але, за даними анкетування, для 40% респондентів є важливими всі критерії.

Анкета містила питання: «Яка з видів перерахованих кухонь (європейська, українська, італійська, американська, далекосхідна) найбільше подобається?». Респонденти надали перевагу європейській кухні (31%), тому що вона більш вишукана і делікатна. Друге та третє місця посідають українська (27%) та італійська (23%) кухні, американській кухні надають перевагу 17%, найменше за опитуванням споживачам подобається далекосхідна (2%). Це зумовлено тим, що споживачі віддають перевагу улюбленому продукту в улюбленому виконанні, і при цьому абсолютно не важливо, який вид кухні представляє та або інша страва [6].

Для того щоб зробити остаточний висновок і зрозуміти, яке підприємство буде конкурентоспроможним на сучасному місцевому ринку ресторанних послуг, було запропоноване таке питання: «Яких закладів ресторанного господарства, на Вашу думку, не вистачає в місті Кременчуці?». Результати рис. 2 свідчать про те, що найбільшим попитом будуть користуватися закусочні, ресторани та молодіжні кафе.

Насправді ресторани в Кременчуці є, але респондентам хочеться чогось нового та незвичайного. Наприклад, бракує тематичних із дизайнерськими інтер'єрами закладів. Завдяки іміджу, а саме відчутному, елементами якого є стиль, інтер'єр, кухня, назва ресторану, високий рівень обслуговування, місце розташування та відвідування підприємств ресторан-

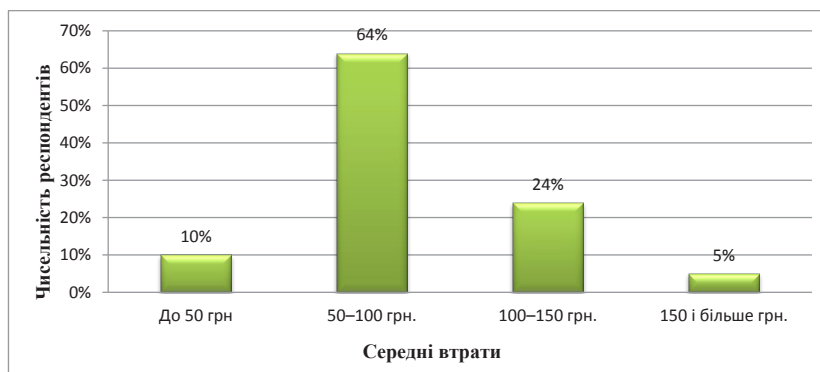


Рис. 1. Середні витрати на одне відвідування в розрахунку на одного респондента

ного господарства, закладу можна легко керувати емоціями споживачів через інтер'єр, а це дає можливість адекватно оцінити відношення внутрішнього світу закладів ресторанного господарства [7].

На питання анкети: «Чи влаштовує якість послуг у закладах міста Кременчук?» 58% респонденти відповіли, що якість послуг закладів ресторанного господарства знаходиться на належному рівні, а 42% – на недостатньому. Згідно з показниками, думки респондентів різняться на 16%. Завдяки цьому можна стверджувати, що через деякий час населення буде вимагати чогось нового, якихось незвичайних пропозицій із боку рестораторів.

Розвиток туризму в Кременчуці тільки набирає обертів порівняно з іншими містами, оскільки місто є промисловим. Але, крім промислових об'єктів, воно має цікаву історію й туристичні об'єкти, що є перспективою розвитку як туризму, так і ресторанного бізнесу в майбутньому, що буде вимагати відповідної якості таких послуг.

Для вимірювання якості послуг, що надаються ресторанными закладами, розроблено анкету, засно-

вану на методиці SERVQUAL. Обрані для сфери ресторанного господарства критерії надано у вигляді дев'яти питань. Анкета для вимірювання якості послуг, що надаються, складається з трьох блоків: 1) блок тверджень для вимірювання очікувань споживачів щодо якості послуг; 2) блок тверджень для вимірювання сприйняття споживачами якості послуг, наданих конкретною компанією; 3) блок тверджень для визначення ступеня важливості критеріїв якості послуг для споживачів.

Під час проведення дослідження вирішувалися два основних завдання: по-перше, необхідно було зрозуміти, що споживач розраховує отримати від обслуговування закладами ресторанного господарства, і, по-друге, оцінити сприйняття якості обслуговування в ресторанных закладах, послугами яких споживач скористався.

Рівень якості оцінювався так. По-перше, були виділені основні показники якості ресторанных послуг. По-друге, кожен показник оцінювався за семибальною шкалою (від «повністю задоволений» (7 балів) до «повністю незадоволений» (1 бал)).

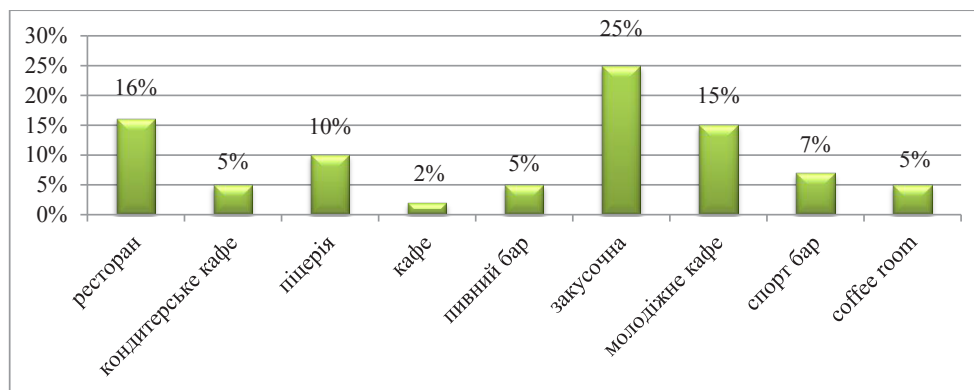


Рис. 2. Рейтинг попиту на створення закладів ресторанного господарства

Таблиця 1

Критерії якості надання ресторанных послуг у м. Кременчук

Критерії якості ресторанных послуг	Середній показник			Дії для поліпшення якості
	за очікуванням	за сприйняттям	за важливістю	
Ресторанны підприємства мають належну матеріально-технічну базу	6,38	5,06	6,53	Відновити або поліпшити матеріально-технічну базу
Співробітники ресторанных закладів мають охайний вигляд	10,49	4,39	6,8	Потрібно використовувати спецодяг під стиль закладу
Приміщення всіх без винятку ресторанных закладів у відмінному стані	6,79	5,61	6,52	За потребою зробити реконструкцію приміщення, поліпшити дизайн інтер'єру
Години роботи підприємств зручні для всіх клієнтів	6,83	6,4	6,75	Встановити зручний режим роботи закладу, передбачений законодавством
Заклад ресторанного господарства розташований у зручному місці	5,53	6,47	6,81	Розвивати ресторанны інфраструктуру саме в центрі міста, де збирається постійно багато народу
Меню та кухня закладу мають відповідний рівень	6,9	6,24	6,89	Потрібно краще орієнтуватися на попит споживачів
Цінова політика ресторану має належний рівень	6,95	5,43	6,93	Потрібно відкривати заклади з більш доступною ціновою політикою
Зовнішній вигляд закладу у відмінному стані.	6,91	6,64	6,84	Потрібно ретельно продумувати дизайн і стилістику закладу
Обслуговування в ЗРГ на вищому рівні	6,97	6,19	6,9	Потрібно проводити контроль обслуговуючого персоналу. Влаштовувати майстер-класи, відвідувати тренінги

По-третє, респондентам пропонувалося оцінити очікуваний рівень якості ресторанних послуг від популярних закладів ресторанного господарства і сприйнятний рівень якості послуг від конкретних закладів, послугами яких вони користувалися. По-четверте, в загальну таблицю були занесені оцінки всіх респондентів (табл. 1) [8].

У результаті аналізу анкетних даних за критерієм очікування оцінки з 1-го по 3-й бал респонденти не надали. Очікування всіх перерахованих послуг оцінювалося в 6–7 балів, і тільки один критерій, такий як «Ресторанні підприємства мають належну матеріально-технічну базу», отримав оцінку 4 бали – 1%, 5 балів – 15% респондентів.

У блоці «очікування» найбільш високі критерії оцінювання отримали такі параметри, як: обслуговування в закладах ресторанного господарства на вищому рівні (6,97); цінова політика ресторану має належний рівень (6,95); зовнішній вигляд закладу у відмінному стані (6,91); меню та кухня закладу мають відповідний рівень (6,9). У результаті можна отримати висновок, що споживачі очікують отримувати високий рівень якості послуг за відповідну вартість.

Як показало опитування, у блоці «сприйняття» оцінки в 1 бал респонденти не надали, тому оцінювання почалося з оцінки у два бали. Як видно з табл. 1, найвищі оцінки отримали критерії: зовнішній вигляд закладу у відмінному стані (6,64); заклад ресторанного господарства розташований у зручному місці (6,47); обслуговування в закладі ресторанного господарства на вищому рівні (6,19); співробітники ресторанних закладів м. Кременчука мають охайний вигляд (4,39).

Найменшу оцінку отримали такі критерії, як: цінова політика ресторану, приміщення всіх без винятку ресторанних закладів у відмінному стані 3 бали – 5% респондентів.

Результати другого блоку демонструють, що сприйняття якості послуг у закладах ресторанного господарства не належно відповідає очікуванню респондентів. Для того щоб тримати свою позицію на ринку ресторанних послуг, потрібно поліпшувати всі перелічені критерії.

У блоці «важливість» з 1-го по 4-е питання респонденти не надали ніяких негативних відгуків, тому занесли дані в таблицю оцінювання з 5-го балу. Найвищі оцінки отримали такі критерії: обслуговування в закладах ресторанного господарства на вищому рівні (6,9); цінова політика ресторану має належний рівень (6,93); меню та кухня закладу мають відповідний рівень (6,89); зовнішній вигляд закладу у відмінному стані (6,84).

Підсумки результатів проведеного дослідження свідчать про те, що показники сприйняття послуг,

що надаються закладами ресторанного господарства, нижче показників очікування споживачів, що вимагає в майбутньому розроблення заходів, які будуть спрямовані на підвищення рівня задоволеності споживачів наданих якісних ресторанних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведено анкетування за допомогою методики SERVQUAL, завдяки цій методиці визначили, які заклади ресторанного господарства користуються популярністю в місті, скільки в середньому опитувач витрачає на одне відвідування. Визначено, що в пріоритетах респондентів є європейська, українська та італійська кухні, створено рейтинг попиту на створення закладів ресторанного господарства, з якого випливає, що респондентам бракує закусок, молодіжних кафе та ресторанів. Визначено, які критерії якості надання ресторанних послуг у місті Кременчук є важливими для респондентів, порівняно очікування та сприйняття цих критеріїв. Розраховано середній показник критеріїв якості послуг. Доведено, що показники сприйняття послуг закладів ресторанного господарства нижче показників очікування споживачів, що вимагає в майбутньому розроблення заходів, які будуть спрямовані на підвищення рівня задоволеності споживачів наданих якісних ресторанних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства : [підручник] / Н.Є. Кудла. – К. : Знання, 2012. – 343 с.
2. Сравнение качества сервисных услуг с потребностями качества службы работы с покупателями / Объяснение SERVQUAL Zeithaml, Parasuraman, и Berry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/article/servqual-berry-zeithaml-parasuraman>.
3. Програма економічного і соціального розвитку міста Кременчука на 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa_na_2013_r_k.pdf.
4. Програма економічного і соціального розвитку міста Кременчука на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kremen.gov.ua/img/content/programa_na_2014_r_k.pdf.
5. Дружиніна В.В. Моніторинг місцевого ринку ресторанних закладів / В.В. Дружиніна, І.М. Труніна, Ю.Р. Сосновська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 5. – Т. 1. – С. 65–69.
6. Тенденции развития ресторанного бизнеса в Украине: дешево и сердито [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.np.com.ua/ru/press-center/articles/show/706/>.
7. Дружиніна В.В. Імідж як вагомий фактор конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства / В.В. Дружиніна, Д.С. Зінченко, А.В. Кириченко // Вісник Донецького національного університету. Економіка і право. – 2015. – Вип. 1. – С. 92–95.
8. Карчевская Е.Н. Маркетинговый анализ качества туристских услуг Гомельского региона / Е.Н. Карчевская, Е.Г. Юрченко // Псковский региональный журнал. – 2013. – № 16. – С. 157–162.

УДК 330.837:338.24

Желізко О.О.

аспірант економічного факультету кафедри підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка**МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Статтю присвячено визначенню ролі механізмів державного регулювання інституціональних змін у формуванні ефективних інститутів та національної інституціональної системи в умовах трансформації економіки держави. Визначено та охарактеризовано такі механізми й окремо виявлено проблеми їх ефективного функціонування.

Ключові слова: державне регулювання, ефективність, інститут, інституціональні зміни, національна інституціональна система, механізм.

Желизко А.А. МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена определению роли механизмов государственного регулирования институциональных изменений в формировании эффективных институтов и национальной институциональной системы в условиях трансформации экономики государства. Определены и охарактеризованы данные механизмы и отдельно выявлены проблемы их эффективного функционирования.

Ключевые слова: государственное регулирование, эффективность, институт, институциональные изменения, национальная институциональная система, механизм.

Zhelizko O.O. STATE REGULATIONS MECHANISMS OF INSTITUTIONAL CHANGES IN TERMS OF UKRAINIAN ECONOMY TRANSFORMATION

The article is dedicated to the determination of state regulations mechanisms of institutional changes in effective creation of institutions and national institutional system in terms of the state economy transformation. The research has also indicated and described these mechanisms. Moreover, the problems of their effective functioning have been found out.

Keywords: state regulation, efficiency, institute, institutional changes, national institutional system, mechanism.

Постановка проблеми. Національна економіка будь-якої країни є досить гнучкою, що викликає її трансформацію під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Особливо значні трансформаційні процеси відбуваються під впливом докорінної або значної перебудови економічних процесів у державі, що можливо відзначити стосовно України.

Трансформація економіки України в сучасних умовах викликана: продовженням переходу від командно-адміністративної економіки до економіки ринкового типу; розвитком елементів економіки постіндустріального типу («економіка знань»); докорінною зміною вектору зовнішньоекономічного співробітництва та євроінтеграційними процесами; пошуком місця на світових ринках товарів (робіт, послуг) в умовах жорсткої конкуренції; функціонуванням за наявності зовнішньої агресії щодо частини територій країни. Трансформаційні процеси в економіці держави супроводжуються зміною її інститутів, і саме цей аспект є одним із головних під час побудови ефективної національної економічної системи. Закордонний досвід указує на визначальну роль державного регулювання інституціональних змін у рамках трансформації економіки країни [1; 2]. При цьому особлива увага повинна бути приділена механізмам такого регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових розробок закордонних та вітчизняних учених присвячено вирішенню низки проблем, які стосуються:

- визначення сутності наукової категорії «інститут» та її характеристик (О.М. Алімов, Т. Веблен, В. Зотов, Дж. Коммонс, Д. Норт, О.С. Саєнко, В.М. Трегубчук та ін.);

- розкриття сутності державного управління (регулювання) та його механізмів (Г. В. Атаманчук, О. А. Машкова, Н. Р. Нижник, О.М. Чечель та ін.);

- визначення та надання теоретичної характеристики інституціональним змінам, що відбуваються, насамперед, в економіці країни (О.Н. Головінов, Ю.В. Кіндзерський, О.В. Носов, Я. Тінберген та ін.);
- оцінки взаємозв'язку між трансформацією національної економіки та інституціональними змінами в країні (Д.В. Вітер, К.С. Івакіна, І.Й. Малий, В.В. Сибірцев, О.Г. Чубарь та ін.);

- ролі держави в регулюванні інституціональних змін у національній економіці у цілому та в окремих її складниках (О.М. Заскаліна, А.О. Обозна, Л. Д. Оліфіренко, М.М. Прокопенко та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи значний науковий доробок у рамках вирішення теоретичних і практичних проблем підвищення ефективності державного регулювання інституціональних змін в умовах суттєвих трансформаційних перетворень економіки України, зазначаємо необхідність більш детального розкриття проблематики використання відповідних механізмів державного регулювання змін національних інститутів у країні.

Мета статті полягає у виявленні та характеристиці механізмів державного регулювання інституціональних змін, які функціонують у сучасних умовах трансформації національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси в економіці України супроводжуються докорінною зміною відповідних національних і регіональних інститутів. Як зазначає В.В. Сибірцев, наведена ситуація є характерною для економіки будь-якої країни і має саме зазначений вище вектор впливу (рис. 1).

Постійно діючі та значні за впливом на економіку України трансформаційні процеси призвели до докорінних змін національних і регіональних інститутів. Погоджуємося з точкою зору О.С. Саєнко, що безсис-

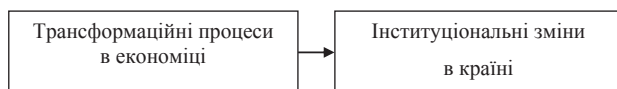


Рис. 1. Взаємозв'язок трансформаційних процесів в економіці та інституціональних змін у країні

Джерело: складено автором на основі [3]

темність та хаотичність в інституціональних змінах призвели до появи в країні так званої «інституційної пастки», коли функціонування неефективних і частково застарілих інститутів призводить до значних утрат економічних суб'єктів, а з іншого боку, докорінні зміни інститутів потребують суттєвих витрат, які не хоче брати на себе ніхто з них і які можуть порушити рівновагу, що вже склалася на ринках [4, с. 114]. Однією з головних причин наведеної ситуації є неефективність державного регулювання інституціональних змін в Україні. Країна потребує побудови ефективної інституційної системи, що буде регулюватися за допомогою відповідних механізмів державного регулювання. У цьому контексті необхідно чітко визначитися із сутністю термінів «інститут», «ефективний інститут», «інституційна система», «ефективна інституційна система», «інституційні зміни», «державне регулювання», «механізми державного регулювання». Дослідження низки наукових праць [5–8] дає змогу дати таке визначення терміну «інститут»: інститут – це сукупність формальних та неформальних правил і норм, що регламентують діяльність окремих індивідів та їх груп у певних економічних, соціальних та політичних умовах. Використовуючи напрацювання О.С. Саєнко [4], можемо стверджувати про наявність ефективних та не ефективних інститутів. Таким чином, інституціональні зміни породжуються наявністю неефективних інститутів і спрямовані на їх заміну. При цьому ефективний інститут генерує значно більшу вигоду для країни, суспільства, національної економіки, відповідних груп громадян або окремих індивідів, аніж витрати, які потрібні на його утворення та утримання. Водночас інститути не функціонують окремо один від одного й утворюють відповідну систему, яка формується під впливом компромісів між відповідними суб'єктами економічних відносин у національній економіці, та спрямовані на підвищення її ефективності, а також добробуту громадян країни. При цьому головним критерієм функціонування національної інституціональної системи є її ефективність [4, с. 2]. Ефективна інституціональна система – це сукупність відповідних інститутів, яка забезпечує довгострокове економічне зростання країни та підвищення добробуту її громадян.

Підсумовуючи наведене та використовуючи напрацювання низки науковців [9–12], можемо виділити умови настання інституціональних змін: наявність економічної кризи або стагнації національної економіки; зниження добробуту значної частини громадян країни; витрати на утворення та функціонування інститутів більші, ніж вигода від їх діяльності; необхідність досягнення нових компромісів між відповідними суб'єктами економічних відносин під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Таким чином, інституціональні зміни – це кількісна та якісна трансформація окремих інститутів або інституціональної системи країни у цілому, що базується на критерії ефективності.

Підтримуємо твердження О.М. Заскаліної, що саме держава є одним із головних генераторів інституціональних змін [13, с. 5]. Завдяки регулюванню уряд та інші державні інституції намагаються підвищити ефективність як окремих інститутів, так і інституціональної системи країни у цілому. При цьому під державним регулюванням будемо розуміти сукупність механізмів, які використовуються державними органами влади і завдяки яким відбувається вплив на об'єкти управління для досягнення позитивних результатів [14, с. 4]. Спираючись на наведене, зазначаємо визначальну роль механізмів державного регулювання за зміни окремих інститутів та інституціональної системи країни. Використовуючи вітчизняні наукові розробки [15–17], можемо сформулювати визначення терміну «механізм державного регулювання»: механізм державного регулювання – це базовий складник взаємодії суб'єктів та об'єктів державного регулювання, спрямований на досягнення відповідної цілі (цілей). Із погляду інституціональної системи країни механізми державного регулювання інституціональних змін спрямовані на підвищення ефективності функціонування як окремих інститутів, так і національної системи у цілому. Доповнивши напрацювання М.А. Латиніна та О.М. Заскаліної [18], можемо виділити такі механізми державного регулювання інституціональних змін в Україні: правовий; економічний; фінансовий; адміністративний; соціальний; інноваційний; інформаційний.

На рис. 2 наведемо модель функціонування механізмів державного регулювання інституціональних змін у країні.

Правовий механізм державного регулювання інституціональних змін представлений законами та іншими нормативними актами Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, міністерств і відомств, місцевих органів влади.

Відзначаємо низку проблем, що знижують його ефективність щодо регулювання інституціональних



Рис. 2. Модель функціонування механізмів державного регулювання інституціональних змін у країні

Джерело: складено автором на основі [15; 16]

змін у країні, а саме: наявність значної кількості застарілих законодавчих та нормативних актів; відсутність розроблених законодавчих та нормативних документів щодо низки інститутів у країні (формування та функціонування транснаціональних корпорацій у державі, функціонування ринку землі, регламентація процесів трудової міграції та ін.); наявність значних винятків у законодавчих та нормативних документах, що дає змогу активно обходити правові норми та порушує принципи рівноправ'я в країні; досить слабкі механізми примусу до виконання правових норм або їх відсутність. Економічний механізм державного регулювання інституціональних змін включає: податкову політику, регулювання цін, інвестиційне середовище, тіньову економіку, бюджетну політику, політику захисту суб'єктів господарювання (особливо іноземних інвесторів та малого і середнього бізнесу). Проблемами, що впливають на ефективність наведеного механізму стосовно регулювання змін відповідних інститутів у країні, є: значний і нерівномірний податковий тиск на суб'єктів економічних відносин; хаотична та неефективна державна політика регулювання цін; неефективне та дискримінаційне інвестиційне середовище; один із найбільших у світі розмірів тіньової економіки та проникнення її в усі без винятку сфери національної економіки; непередумана і ситуативна політика формування національного та регіональних бюджетів за наявності дискримінаційних проявів та корумпованості; неефективна політика захисту суб'єктів господарювання. Фінансовий механізм державного регулювання інституціональних змін спрямований на формування ефективних фінансових інститутів у державі та включає: фінансову політику, діяльність Національного банку України, грошову політику, валютну політику. Неефективність наведеного механізму є однією з головних проблем формування результативної національної інституційної системи й одним із дестабілізуючих факторів розвитку економіки України. Проблемами функціонування механізму є: непрозора діяльність НБУ, особливо стосовно регулювання ринку банківських послуг і валютного ринку; використання емісійних механізмів у боротьбі з економічною кризою та в рамках бюджетної політики; низька ефективність валютного регулювання і переважання тактичних заходів боротьби з нестабільністю валютного ринку. Дослідження адміністративного механізму державного регулювання інституціональних змін (дозволи, сертифікація, ліцензування, закриття частки або всього ринку, антидемпінгові розслідування, штрафи, примус) указує на поступовий відхід від цього механізму в регулюванні формування і функціонування інститутів в Україні та наявність низки суттєвих проблем: значна і застаріла дозвільна система в країні; повільне реформування системи сертифікації та ліцензування в умовах інтеграції у європейську економічну систему; низька ефективність антидемпінгових механізмів; дестимулююча та дискримінаційна система штрафів і примусу. Соціальний механізм державного регулювання інституціональних змін спрямований на: формування кадрового потенціалу, захист здоров'я громадян, трансформацію і розвиток соціальної інфраструктури, формування та дотримання освітніх стандартів, підвищення якості соціального захисту населення країни. На ефективність механізму впливають: диспропорції у соціальному розвитку міст та сільської місцевості; неефективність відновлення та підготовки кадрів як у територіальному розрізі, так і в розрізі професій; проблеми у функціонуванні національної системи боротьби з безробіттям; низька якість

реформування системи охорони здоров'я; відсутність стратегії реформування соціальної інфраструктури; проблеми з реформуванням освіти; низька якість соціального захисту населення держави. Інноваційний механізм державного регулювання інституціональних змін є досить новим та таким, що потребує найбільшого вдосконалення у світі побудови постіндустріальної економіки в Україні і формування конкурентоздатної національної інституційної системи. До нього відносимо: політику підтримки інновацій у країні на національному і регіональному рівнях, інфраструктуру підтримки та розвитку інновацій, рівень підтримки інноваційних розробок господарюючими суб'єктами, інтеграцію державних органів, наукових та освітніх установ, підприємств у рамках розроблення та впровадження інновацій. Відзначаємо наявність низки суттєвих проблем у функціонуванні механізму: недостатність правової бази розвитку інновацій в країні; декларативна підтримка інноваційної діяльності на рівні держави та місцевих органів влади; низький рівень підтримки інноваційних розробок господарюючими суб'єктами; не розвинута інфраструктура підтримки і розвитку інновацій в країні; відсутність джерел фінансування інноваційних розробок. Інформаційний механізм державного регулювання інституціональних змін включає: програмні продукти, електронні бази даних, розвиток електронних та Інтернет-технологій. На ефективність механізму негативно впливають такі проблеми: недостатній рівень витрат на розвиток інформаційних технологій на рівні держави і місцевих органів влади; відсутність необхідних програмних продуктів; низький рівень підготовки персоналу, особливо державних органів, стосовно впровадження і використання електронних технологій; неефективний захист електронної інформації та проблеми у боротьбі з вірусами і несанкціонованим доступом до баз даних. Наведене дає змогу стверджувати, що побудова результативних інститутів та національної інституціональної системи в умовах трансформації економіки України можлива лише в рамках подолання виявлених проблем механізмів державного регулювання інституціональних змін завдяки залученню до їх вирішення наукової спільноти, державних органів влади та суб'єктів господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи дослідження, можемо відзначити: провідну роль державного регулювання і відповідних механізмів такого регулювання у зміні інститутів та національної інституціональної системи в рамках трансформації економіки України; наявність достатньої кількості механізмів державного регулювання інституціональних змін у країні для побудови і підтримки функціонування ефективних інститутів та інституціональної системи; значний вплив низки проблем на ефективне функціонування зазначених механізмів і необхідність їх подолання у короткостроковій перспективі.

Подальші дослідження необхідно зосередити на вирішенні низки питань, а саме на:

- дослідженні та використанні іноземного досвіду у підвищенні ефективності функціонування механізмів державного регулювання інституціональних змін;
- розробленні комплексу заходів усунення виявлених проблем відповідно до кожного з наведених у статті механізмів державного регулювання інституціональних змін;
- більш детальному дослідженні окремих механізмів державного регулювання інституціональних

змін та їх впливу на ефективність формування і функціонування інститутів та національної інституціональної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hanisch M. Institutional analysis and institutional change: What to learn from the case of bulgarian land reform? / M. Hanisch, A. Schlüter // in P. Tillack and E. Schulze (eds) Land Ownership, Land Markets and their Influence on the Efficiency of Agricultural Production in Central and Eastern Europe. – Vauk. – Kiel. – 2000. – P. 152–170.
2. Rodrik D. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? / Dani Rodrik // Journal of Economic Literature. – 2006. – № 44 (December). – P. 973–987.
3. Сибірцев В.В. Моделі інституціоналізації структурно – інноваційних трансформацій в умовах реформування національної економіки / В.В. Сибірцев // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Економіка. – 2015. – № 15. – С. 218–225.
4. Саєнко О.С. Удосконалення інституціональної системи у контексті зміцнення економічної безпеки України / О.С. Саєнко // Вісник ЧТЕІ. Економічні науки. – 2011. – Вип. 1. – С. 113–119.
5. Pochenchuk G. Influence of relation with international financial institutionson; institutional transformation of economy / G. Pochenchuk // The USV Annals of Economics and Public Administration. – 2014. – Vol. 14. – № 2 (20). – С. 99–107.
6. Дуднік І.М. Інституціональні зміни та тенденції трансформації національної економіки / І.М. Дуднік // Економіка і регіон. – 2014. – № 3 (46). – С. 42–46.
7. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : [монографія] / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегубчук [та ін.]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
8. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку / О.Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2013. – № 3. – С. 98–104.
9. Поченчук Г.М. Особливості сучасних інституціональних перетворень економіки України / Г.М. Поченчук // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2015. – № 835. – С. 298–304.
10. Івакіна К.С. Необхідність прискорення інституціональних перетворень в умовах трансформації економіки України / К.С. Івакіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/94150/05-lvakin.pdf?sequence=1>.
11. Попов О.Є. Роль та функції економічних агентів у процесі інституціональних змін системи державного регулювання економіки / О.Є. Попов, П.Є. Яковцов // Управління розвитком. – 2015. – № 1 (179). – С. 26–31.
12. Скиба М.В. Методологічні засади інституціональних змін в трансформаційній економіці / М.В. Скиба // Єдність навчання і наукових досліджень – головний принцип університету : збірник наукових праць звітної-наукової конференції викладачів університету за 2012 рік (9–10 лютого 2013 р.) / укл. Г.І. Волинка, О.В. Уваркіна, О.П. Смельянова. – К. : НПУ імені М.П. Драгоманова, 2013. – С. 142–144.
13. Заскаліна О.М. Державне регулювання інституціональних перетворень в аграрному секторі економіки України / О.М. Заскаліна // Теорія та практика державного управління. – 2016. – № 1 (52). – С. 1–7.
14. Соскін О.І. Роль державного регулювання у формуванні сучасної економічної моделі: зміна імператива в умовах хаосу / О.І. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 1–2 (1). – С. 3–7.
15. Чечель О.М. Принципи та механізми державного регулювання економіки / О.М. Чечель // Вісник Академії митної служби України. Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 103–111.
16. Рудницька Р. Сутність і зміст механізмів державного управління та принципів їх регулювання / Р. Рудницька, О. Сидорчук // Публічне управління: теорія та практика. – 2014. – Вип. 4. – С. 50–60.
17. Баштанник А.Г. Методологічні основи дослідження механізмів регулювання діяльності установ та органів державної влади / А.Г. Баштанник // Проблеми розвитку публічного управління в Україні : матер. наук.практ. конф. за міжнар. уч. (Львів, 6–7 квітня 2017 р.) / За наук. ред. чл.кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2017. – С. 20–23.
18. Латинін М.А. Оцінювання механізмів державного регулювання інституціонального середовища в аграрному секторі економіки України / М.А. Латинін, О.М. Заскаліна // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2016. – № 2 (16). – С. 1–14.

УДК 330.322:[63:551.521]

Каленська В.П.

аспірант

Житомирського національного агроекологічного університету

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ НА РАДІАЦІЙНО ЗАБРУДНЕНИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ

У статті на основі виявлення проблематики функціонування національних агровиробників, у тому числі тих, що працюють на забруднених радіацією територіях, запропоновано шляхи підвищення ефективності регулювання державою їх забезпечення інвестиційними ресурсами. Акцентовано увагу на факторах, що сприятимуть підвищенню ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільськогосподарських виробників на радіаційно забруднених територіях України, таких як: залучення зарубіжних вкладень в агросектор; установлення пріоритетності сфер інвестицій у сільське господарство; захист сільськогосподарських інвестицій; регулювання податкових програм забезпечення ефективності інвестиційної діяльності агропідприємств; регулювання кредитних зобов'язань сільгоспвиробників; стимулювання проведення відповідної амортизаційної політики агровиробниками країни. Рекомендовано запровадження та підвищення ефективності законодавчих процедур банкрутства сільгоспвиробників, у тому числі тих, що працюють на радіаційно забруднених територіях.

Ключові слова: державне регулювання, інвестиційне забезпечення, підприємство, сільське господарство, радіаційно забруднені території.

Каленская В.П. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РАДИАЦИОННО ЗАГРЯЗНЕННЫХ ТЕРРИТОРИЯХ УКРАИНЫ

В статье на основе выявления проблематики функционирования национальных агропроизводителей, в том числе тех, которые работают на загрязненных радиацией территориях, предложены пути повышения эффективности регулирования государством их обеспечения инвестиционными ресурсами. Акцентируется внимание на факторах, которые будут способствовать повышению эффективности государственного регулирования инвестиционного обеспечения сельскохозяйственных производителей на радиационно загрязненных территориях Украины, таких как: привлечение зарубежных вложений в агросектор; установление приоритетности сфер инвестиций в сельское хозяйство; защита сельскохозяйственных инвестиций; регулирование налоговых программ обеспечения эффективности инвестиционной деятельности агропредприятий; регулирование кредитных обязательств сельхозпроизводителей; стимулирование проведения соответствующей амортизационной политики агропроизводителями страны. Предложено внедрение и повышение эффективности законодательных процедур банкротства сельхозпроизводителей, в том числе тех, что работают на радиационно загрязненных территориях.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвестиционное обеспечение, предприятие, сельское хозяйство, радиационно загрязненные территории.

Kalenska V.P. WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF STATE REGULATION OF INVESTMENT PROVISION FOR AGRICULTURAL PRODUCERS IN UKRAINIAN TERRITORIES POLLUTED BY RADIATION

Based on principles of detecting problems connected with functioning of national agricultural producers, including those who are working in the territories polluted by radiation, the article has offered ways to increase the state regulation efficiency of their provision with investment resources. The great emphasis has been placed on the following factors fostering the increase of the state regulation efficiency directed to investment provision of agricultural producers in the territories polluted by radiation in Ukraine: involvement of foreign investments in agricultural sector; setting of priority investment areas in agriculture; protection of agricultural investments; regulation of tax programs on efficiency provision of investment activity of agricultural enterprises; management of credit duties of agricultural producers; stimulation of the corresponding amortization policy implementation by agricultural producers of the country. Besides, it has been recommended to adopt and increase the efficiency of legislative bankruptcy procedures for agricultural producers, including those who work in the radiation territories.

Keywords: state regulation, investment provision, enterprise, agricultural sector, territories polluted by radiation.

Постановка проблеми. Трансформація національної економіки та зовнішньоторговельних відносин України в сучасних умовах посткризового їх розвитку збільшили пріоритетність сільського господарства як ключового сектора вітчизняної економічної системи. Водночас занепад сільськогосподарських виробників за часів СРСР і кризові прояви в аграрному секторі України в період здобуття незалежності призвели до високого зносу основних фондів, низької якості технологій, які використовуються, мінімальних розмірів інноваційних розробок у сільському господарстві країни.

Наведене потребує активізації інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств у державі. При цьому інвестиційні вкладення, крім суто економічних цілей, повинні вирішувати загальну проблематику сільськогосподарських територій в Україні, де серед головних проблем можемо виділити підвищення ефективності використання

сільськогосподарського потенціалу аграрних підприємств, які здійснюють власну виробничу діяльність на радіаційно забруднених територіях, на заваді чому стоїть низька якість регулювання державними інституціями таких економічних процесів.

За таких умов країна потребує збільшення ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільськогосподарських виробників узагалі та тих, що здійснюють власну фінансово-господарську діяльність на забруднених радіацією сільськогосподарських угіддях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових напрацювань із проблематики державного регулювання інвестицій у сільське господарство, у тому числі що здійснюється на радіаційно забруднених територіях, показало наявність низки напрямів наукових розвідок:

– розкриття проблематики державного регулювання інвестиційних вкладень у сільськогосподар-

ські підприємства країни (В.В. Готра [1], О.Б. Панасюк [2], О.О. Супрун [3] та ін.);

- оцінка різноманітних аспектів фінансово-господарської діяльності сільгоспвиробників із забруднених радіацією територій України (С.В. Василенко [4], О.В. Збродська [5], О.О. Юшкевич [6] та ін.);

- характеристика проблем інвестиційного забезпечення національних сільськогосподарських підприємств радіаційно забруднених територій (Л.Д. Павловська [7], В.М. Ходаківський [8] та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи високу теоретичну і практичну цінність наукових досліджень у контексті вирішення проблем інвестиційного забезпечення сільськогосподарських бізнес-одиниць, що здійснюють господарську діяльність на радіаційно забруднених територіях України, наголошуємо на необхідності наукових розвідок у царині державного регулювання таких процесів з акцентом на підвищення його ефективності в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Мета статті полягає у розробленні та запропонуванні шляхів підвищення ефективності регулювання державними інституціями забезпечення виробників інвестиційними ресурсами, спираючись на проблематику функціонування сільськогосподарських виробників, у тому числі тих, що працюють на радіаційно забруднених територіях України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посткризові зміни в національній економіці та наявність значного невикористаного потенціалу сільського господарства України потребують активізації наукових досліджень у контексті збільшення ефективності функціонування як агропромислового комплексу країни у цілому, так і окремих сільгоспвиробників.

Сучасне українське сільське господарство та сільгоспвиробники забезпечують у країні:

- зростання ВВП. Так за темпів росту національного ВВП у 2010–2016 рр., що дорівнювали 220,80%, сільське господарство продемонструвало зростання на 344,84%, виступаючи драйвером зростання вітчизняного валового внутрішнього продукту та економіки країни [9];

- підтримку експорту. Так, із 2010 до 2016 р. частка сільськогосподарської продукції у загальнонаціональному експорті країни збільшилася на 23% – із 19% у 2010 р. до 42% у 2016 р. При цьому сільське господарство було єдиним сектором економіки країни, що не зменшив обсяги експортних поставок у період економічної кризи 2013–2015 рр. [10];

- високий рівень зайнятості працездатного населення. Так, частка зайнятого працездатного населення у сільському господарстві України серед усього працездатного населення країни за 2010–2016 рр. збільшилася на 2,24% – із 15,37% у 2010 р., до 17,61% у 2016 р. [11].

Можна виділити низку головних проблем вітчизняного сільського господарства:

- низький рівень оплати праці в галузі. За період із 2010 до 2016 р. середня заробітна плата в сільському господарстві була значно менше середнього рівня оплати праці по країні. При цьому відзначаємо зменшення дисбалансу за період дослідження з 63,87% середньої заробітної плати у 2010 р. до 80,94% у 2016 р. [12];

- знос основних фондів сільгоспвиробників, що збільшився у 2010–2016 рр. на 10,32% – до 51,11% у 2016 р. [13].

Наведе вимагає збільшення інвестиційної підтримки сільського господарства України та вітчизняних аграрних підприємств.

Спираючись на дані Державної служби статистики України за 2010–2016 рр. [14], відзначаємо як перевищення темпів росту інвестиційних вкладень у сільське господарство країни (510,59%) над загальними темпами росту інвестицій (206,93%), так і збільшення частки таких інвестицій у загальному розмірі інвестицій у країні (зростання на 8,21% – до 13,81% у 2016 р.). Однак, незважаючи на позитивні наслідки аналізу, відзначаємо дві суттєві проблеми з інвестуванням у національне сільськогосподарське виробництво: зростання носить переважно інфляційний та девальваційний характер; неефективна структура інвестицій, що деформує сільське господарство та національну економіку, зменшуючи їх ефективність.

За таких умов значно зростає частка державного регулювання інвестиційного забезпечення національних аграрних виробників.

Підтримуємо точку зору О.В. Петряка [15] про те, що вітчизняні владні інституції демонструють низьку ефективність регулювання інвестиційного забезпечення агровиробників та не забезпечують збереження національних інтересів і збільшення ефективності функціонування економіки України та її агросектору в сучасних умовах посткризового розвитку країни.

При цьому головним, на нашу думку, в рамках регулювання державою інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників в Україні є акцентування уваги на вирішенні ключових проблем агровиробництва як у країні у цілому, так і в її окремих регіонах, зокрема забруднених радіацією.

Виходячи з наведеного, запропонуємо шляхи (складники) підвищення ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно забруднених територіях України, що повинні включати: розроблені фактори державного регулювання інвестиційного забезпечення агросфери країни; чинники, напрями вдосконалення, комплекс заходів підвищення ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно забруднених територіях; розроблення стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку сільгосппідприємств на радіаційно забруднених територіях.

У рамках державного регулювання інвестиційного забезпечення агросфери країни необхідно акцентувати увагу на таких факторах, як: залучення зарубіжних вкладень в агросектор; установлення пріоритетності сфер інвестицій у сільське господарство (у тому числі в радіаційно забруднені території); захист сільськогосподарських інвестицій; регулювання податкових програм забезпечення ефективності інвестиційної діяльності агропідприємств; регулювання кредитних зобов'язань сільгоспвиробників; стимулювання проведення відповідної амортизаційної політики агровиробниками країни.

Характеризуючи чинники забезпечення державою регулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників на радіаційно забруднених територіях, можемо відзначити такі: наявність чіткої стратегії реформування земельних відносин у країні та на відповідних територіях; вирішення питань регулювання купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення, у тому числі на радіаційно забруднених територіях; забезпечення відповідного рівня сприятливості податкового середовища та фінансової системи країни; оптимізація втручання владних структур у вирішення економічних, у т. ч. аграрних, проблем; стан нормативно-правової бази, що регулює економічну діяльність, у тому

числі в аграрній сфері; пошук та наявність конструктивних пропозицій фінансування аграрних підприємств; державні гарантії повернення інвестицій, у т. ч. в агропідприємства, що працюють на радіаційно забруднених територіях; лояльність кредитування таких аграрних підприємств.

Уважаємо, що напрямами вдосконалення державного регулювання інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно забруднених територіях є такі: забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та підтримка політичної стабільності країни; вдосконалення інвестиційної нормативно-правової бази; забезпечення рівних умов щодо проведення інвестиційної діяльності для всіх суб'єктів економічних відносин; упровадження екологічно зваженої фінансової та податкової політики; забезпечення державного страхування інвестиційних ризиків шляхом створення земельних банків та іпотечного кредитування.

Характеризуючи комплекс заходів із підвищення ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно забруднених територіях, відзначаємо такі його складники: заходи у законодавчій сфері, сфері економіки, інформаційній сфері, а також галузево-специфічні та організаційні заходи.

У законодавчій сфері країна потребує:

1. Формування ефективної нормативно-правової бази для залучення інвестицій та гарантування захисту прав інвесторів і кредиторів, у рамках чого необхідно: провести аналіз та внести зміни до Закону України «Про ринок земель» щодо положень про переважне право держави на придбання земель сільськогосподарського призначення; реалізувати аграрну реформу; впровадити проект земельної реєстраційної системи та банку земельно-кадастрових даних; розробити та почати реалізовувати програму розвитку інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно-забруднених територіях з урахуванням реального їх становища; вдосконалити законодавство щодо регулювання створення та функціонування оптових ринків сільгосппродукції; розробити та ухвалити низку законодавчих та нормативних актів у сфері державного регулювання діяльності агровиробників, урахувавши тих, які працюють на радіаційно забруднених територіях, у т. ч. стосовно їх інвестиційної діяльності.

2. Законодавчої регламентації страхування ризиків аграрної діяльності на забруднених радіацією територіях та забезпечення захисту агроінвестицій за рахунок: розширення страхових послуг у рамках розроблення та реалізації концепції розвитку страхування сільгоспризиків в Україні та дієвої й ефективної програми державної фінансової підтримки страхування ризиків агровиробників; розроблення та затвердження єдиних методів оцінки ризиків інвестування у вітчизняній агросфері (у т. ч. на радіаційно забруднених територіях); виділення форм та видів обов'язкового страхування сільськогосподарської діяльності в країні з можливістю їх використання на забруднених радіацією агротериторіях.

3. Запровадження та підвищення ефективності законодавчих процедур банкрутства сільгоспвиробників, у тому числі тих, що працюють на радіаційно забруднених територіях.

В економічній сфері необхідне впровадження таких заходів: розроблення стратегії розвитку національної економіки з урахуванням оптимізації державного регулювання вітчизняного сільськогосподарства, у т. ч. на радіаційно забруднених територіях;

розроблення і реалізація програм, спрямованих на підтримку доходності сільгоспвиробників (у т. ч. тих, які працюють на забруднених радіацією територіях); підтримка інноваційного розвитку аграрної галузі країни та всіх її складників; підвищення продовольчої безпеки країни внаслідок формування ефективної системи державних резервів продовольства; вдосконалення оподаткування агровиробників із можливістю використання двох альтернативних варіантів: єдине пряме оподаткування, де об'єктом оподаткування виступає земля, і яке складається з плати за землекористування та вилучення рентних доходів, що будуть надходити до місцевих бюджетів; пільгове оподаткування суб'єктів сільськогосподарської діяльності залежно від участі їх у розвитку територій, де вони розташовані; підвищення рівня державних закупівель, підтримка агровиробників, а також сприяння ефективній реорганізації збиткових сільгосппідприємств; підвищення ефективності агролізингу з пільговими умовами для сільгосппідприємств, що працюють на забруднених радіацією територіях; підвищення ефективності кредитування агровиробників, у т. ч. за рахунок компенсації державою відсотків за кредитами та утворення державного аграрного банку з додатковими пільгами для сільгосппідприємств, що працюють на радіаційно забруднених територіях.

До заходів в інформаційній сфері відносимо: розроблення стратегії промоції інвестування у вітчизняну агросферу з виділенням сільгоспвиробників, що функціонують на забруднених радіацією територіях; рекламу та інформаційну підтримку регіональних агропроектів, що потребують інвестиційних коштів; збільшення обсягу цифрової інформації стосовно інвестиційних потреб агровиробників, у т. ч. тих, що працюють на радіаційно забруднених територіях; дотримання установлених правил щодо вдосконалення системи надання інформації, що стосується теперішнього стану екології України відповідно до положень Орхуської конвенції; створення «інвесторських карт» – інструментів забезпечення інформації про перспективи, проекти, вимоги та проблеми й інші показники сільськогосподарських підприємств.

Галузеві специфічні заходи повинні включати: реформування та оптимізацію фінансово-господарської діяльності агровиробників для підвищення ефективності сільгоспінвестування; утворення макросистеми сільських громад із включенням до неї соціальної, інфраструктурної, комунікаційної підсистем.

До організаційних заходів відносимо: підвищення ефективності взаємозв'язків між владними інституціями (у тому числі місцевою владою), інвесторами та агропідприємствами; реформування стандартів управління агровиробниками для підвищення ефективності й прозорості їх інвестиційної діяльності; системний підхід до регіональних інвестиційних проектів.

Окремо як складник (шлях) підвищення ефективності державного регулювання інвестиційного забезпечення сільгоспвиробників на радіаційно – забруднених територіях України вважаємо за необхідне розробити та реалізувати окремий стратегічний документ «Стратегія інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях області». На рис. 1 наведено складники стратегії.

Окремо, в рамках стратегії, необхідно охарактеризувати необхідну ринкову інфраструктуру агропідприємств на рівні регіону, що буде включати: споживачів (населення, підприємства, переробна промисловість, підприємства оптової та роздрібної

торгівлі); виробників (сільськогосподарські підприємства на радіаційно забруднених територіях (тваринництво та рослинництво), сільські господарства населення, імпортери агропродукції); підприємства інфраструктури (агробіржі, аукциони, гуртові ринки та ін.); підприємства інфраструктури сприяння інвестуванню та розвитку аграрного бізнесу (інформаційно-консультативні інвестиційні центри аграрної галузі, венчурні компанії, інноваційні структури (технопарки, технополіси), науково-дослідні центри, бізнес-інкубатори).

Вважаємо, що запропоновані наукові напрацювання дадуть змогу підвищити ефективність державного регулювання інвестиційного забезпечення національних агровиробників, у тому числі тих, що працюють на забруднених радіаційно територіях.

Висновки з проведеного дослідження. У дослідженні, спираючись на обґрунтування підвищення значення сільського господарства для сучасного розвитку країни та національної економіки, у рамках вирішення проблем функціонування сільськогосподарських виробників, у тому числі тих, що працюють на радіаційно забруднених територіях України, розроблено та запропоновано шляхи підвищення ефективності регулювання державними інституціями забезпечення таких виробників інвестиційними ресурсами. У роботі до таких шляхів віднесено: фактори державного регулювання інвестиційного забезпечення агросфери країни; чинники забезпечення державою регулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників на радіаційно забруднених територіях; напрями вдосконалення державного регулювання інвестиційного забезпечення сільськогосподарських виробників на радіаційно забруднених територіях; комплекс заходів із підвищення ефективності такого регулювання; розроблення стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях. Подальші дослідження потребують деталізації елементів запропонованої стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Готра В.В. Сучасний стан, фактори забезпечення та напрями активізації інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства / В.В. Готра // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6(168). – С. 114–121.
2. Панасюк О.Б. Залучення інвестицій в аграрний сектор економіки / О.Б. Панасюк // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 51–53.
3. Супрун О.О. Розвиток інвестиційного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств / О.О. Супрун // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 2(53). – С. 156–163.
4. Василенко С.В. Статистичні аспекти діяльності підприємств на радіоактивно забрудненій території Житомирської області /



Рис. 1. Стратегія інвестиційно-інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств на радіаційно забруднених територіях

Джерело: розроблено автором

5. Збродська О.В. Склад ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств радіаційно забруднених територій / О.В. Збродська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72067.doc.htm.
6. Юшкевич О.О. Моніторинг сталого розвитку сільськогосподарських підприємств зони радіаційного забруднення / О.О. Юшкевич // Сталый розвиток підприємств, регіонів, країн : матеріали міжнар. наук. конф. (5–7 листоп. 2012 р.). – Дніпропетровськ, 2012. – Ч. I. – С. 181–182.
7. Павловська Л.Д. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств : [монографія] / Л.Д. Павловська, В.М. Ходаківський. – Житомир : Полісся, 2015. – 236 с.
8. Ходаківський В.М. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств радіаційно забруднених територій / В.М. Ходаківський // Вісник СНАУ. Економіка і менеджмент. – 2013. – № 6. – С. 177–180.
9. Валовий внутрішній продукт / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Товарна структура зовнішньої торгівлі / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Зайняте населення за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Петряк О.В. До проблем державного регулювання інвестиційного забезпечення національної економіки / О.В. Петряк // Держава та регіони. – 2017. – № 1. – С. 55–61.

УДК 338.47

Кислий В.М.*кандидат економічних наук, доцент,**головний спеціаліст**Управління міжнародного співробітництва**Міністерства освіти і науки України*

ВАРТІСНО-ШВИДКІСНІ ЗАЛЕЖНОСТІ ТРАНСПОРТУ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ГАЛУЗИ

За допомогою графоаналітичного моделювання визначено конфігурацію взаємного розташування трендів собівартості транспортних послуг та вартості доставлення у їх графічній інтерпретації, а також досліджено характерні особливості й сутнісні наслідки найбільш обґрунтованого способу такого розташування. Встановлено, що наявне розмежування між швидкісними можливостями транспортно-технічних засобів у широкому сенсі та у більш вузькому – як економічної галузі – носить об'єктивний характер, зумовлений взаємною конфігурацією графіків витрат і ціни. Зниження собівартості транспортних перевезень є більш дієвим механізмом стимулювання прискорення порівняно з підвищенням рівня рентабельності; при цьому ситуативне тактичне застосування цінового стимулювання є найбільш звичним механізмом саме для швидкісних перевезень.

Ключові слова: транспорт, ціна, собівартість, швидкість, графоаналітична модель.

Кислый В.Н. СТОИМОСТНО-СКОРОСТНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ ТРАНСПОРТА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ОТРАСЛИ

С помощью графоаналитического моделирования определена конфигурация взаимного расположения трендов себестоимости транспортных услуг и стоимости доставки в их графической интерпретации, а также исследованы характерные особенности и существенные последствия наиболее обоснованного способа такого размещения. Установлено, что существующее разграничение между скоростными возможностями транспортно-технических средств в широком смысле и более узком – как экономической отрасли – носит объективный характер, обусловленный взаимной конфигурацией графиков затрат и цены. Снижение себестоимости транспортных перевозок является наиболее действенным механизмом стимулирования ускорения по сравнению с повышением уровня рентабельности; при этом ситуативное тактическое использование ценового стимулирования является наиболее обычным механизмом именно для скоростных перевозок.

Ключевые слова: транспорт, цена, себестоимость, скорость, графоаналитическая модель.

Kyslyi V.M. COST-SPEED DEPENDENCIES IN TRANSPORTATION AND THEIR USE IN PUBLIC REGULATION OF THE SECTOR

With help of a principled graphical model built it was revealed that existing separation between the speed technical facilities of the transport in a broadest sense and in a narrower sense as the economic sector is objective, due to mutual configuration of costs' and prices' graphs. Reducing the transport costs is a more effective mechanism to stimulate acceleration in comparison to the increasing level of profitability, thus situational tactical use of price stimulation (by increasing the acceptable level of profitability) is the most common mechanism for a high-speed traffic.

Keywords: transport, price, cost, speed, graphic-analytical model.

Постановка проблеми. Наявність певних чітких тенденцій із прискорення галузі транспорту та пов'язаних із ними зростань показників оцінки понесених витрат нашою наукою на ідею опрацювання універсальних узагальнень щодо природи підприємницьких стимулів збільшення транспортних швидкостей. Особливий інтерес становить вивчення наявних взаємозв'язків, обмежуючих факторів та доступних економічних можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням економічних вигод від прискорення транспортної галузі присвячено низку праць як вітчизняних (Кірпи Г.М., 2003; Пащенко Ю.Є., 2005; Омеляненко В.І., 2006; Курган М.Б., 2008; Богомолова Н.І., 2009), так і закордонних (Кочнев Ф.П., 1989; Кантор І.І., 1996; Кисельов І. П., 2001; Сутурин С.В., 2004; Кравченко М.В., 2004; Венедиктов Г.Л., 2006; Грейл Л. (Greyl, L.), 2009; Альфельдт Г.М., 2010) авторів. Це засвідчує актуальність питання для сучасної економічної науки. Водночас наявні напрацювання концентруються загалом на ефективності окремих «швидкісних проривів» у межах традиційно «порівняно повільних» підгалузей транспорту (переважно залізничного), постфактум оцінюючи наслідки потенційно або вже реалізованих технічних проєктів. Цим роботам, на нашу думку, бракує загальногалузевого охоплення, здатного теоретично пояснити характерні особливості швидкісного розвитку перевезень.

Мета статті полягає у визначенні відносного положення виробничих витрат і вартості транспортної послуги в їх графічній інтерпретації для вивчення особливостей та основних наслідків найбільш обґрунтованого варіанту їхнього взаємного розташування. Досягнення мети передбачене за допомогою графоаналітичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фактичної залежності ціни транспортного засобу та максимально досяжної за його допомогою швидкості виявляє в ній ознаки дії закону спадної віддачі ресурсу [14]: кількісне зростання швидкості пересування, запропонованої для споживання порівняно зі збільшенням її економічної оцінки здійснюється більш інтенсивно (рис. 1). Тобто швидкість як ресурсний складник транспортного продукту за своєї позитивної динаміки спричиняє уповільнене зростання економічної віддачі свого застосування.

Водночас прискорене збільшення доступних для галузі швидкостей транспортування відбувається не тільки в умовно фіксованій у часі економічній системі, а й в історичній перспективі. Під час формулювання закону прискореного зростання транспортних швидкостей в умовах науково-технічного прогресу [14] виявлено принцип його реалізації, котрий може бути продемонстрований за допомогою рис. 2. Швидкість як результат економіко-виробничої діяльності транспортного машинобудування в рамках застосування одного окремого виду засобів руху історично

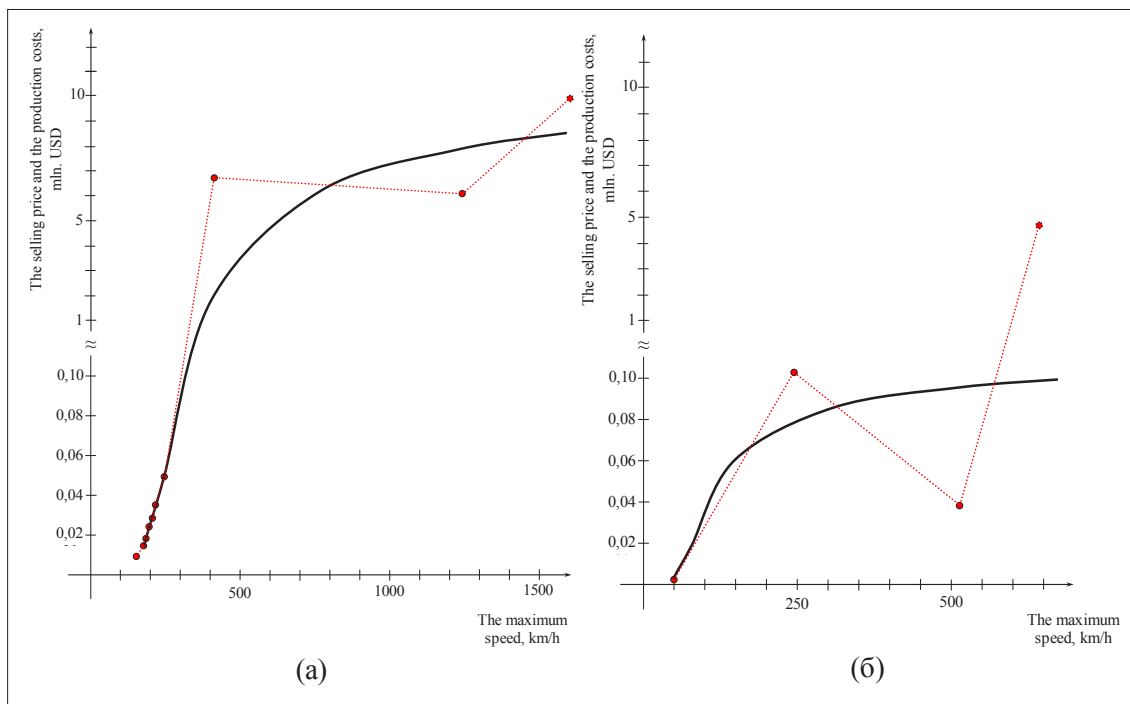


Рис. 1. Залежності вартісних характеристик автомобілів (а) та швидкісних моторних човнів (б) від їхніх швидкісних параметрів

збільшується сповільнено, що пов'язано зі зменшенням ресурсної віддачі. Водночас потреба прогресуючої економіки у підтриманні прискорених темпів зростання усього суспільного виробництва спричиняє появу технічно нових засобів, здатних на досягнення більших швидкостей. Згасаючи тренди віддачі окремих видів транспорту, накладаючись у загальний, формують прогресуючу динаміку галузевого прискорення. Отже, за діалектичного погляду на швидкість не як ресурс досягнення економічного результату, а як на сам результат, складник транспортного продукту, виявляється феномен її прискореного зростання, котрий можна пояснити наявністю принципу такого «накладення».

У загальній системі взаємопов'язаних складників транспортного виробництва за емпірично виявлених залежностей (вартісно-швидкісної (1) і транспортної швидкості від часу (2) та вантажопідйомності засобів (3), а також зв'язку «вантажопідйомність – тариф» (4)) так само може бути досліджена щодо своєї динаміки залежно від часу та зміни величин транспортних швидкостей і величина собівартості – визначальний елемент ціни та тарифу.

Побудовані на основі відповідних графіків моделі макроекономічної рівноваги розкривають об'єктивну поведінку собівартості транспортної послуги як її економічно-витратного базису. Через позитивну залежність «собівартість – тариф» та загальне транспортне прискорення зростання даного показника є об'єктивно зумовленим як у разі збільшення швидкості доставлення в рамках окремої послуги (рис. 3а), так і в середньому в часі за всією галуззю (рис. 3б). Характер цієї тенденції є параболічно-криволінійним, що так само, як і для тарифно-цінової оцінки транспортної послуги, зумовлено дією закону спадної віддачі ресурсу.

З огляду на умову дотримання принципу економічної ефективності (окупності витрат), взаємна конфігурація графіків взаємозалежностей ціни тран-

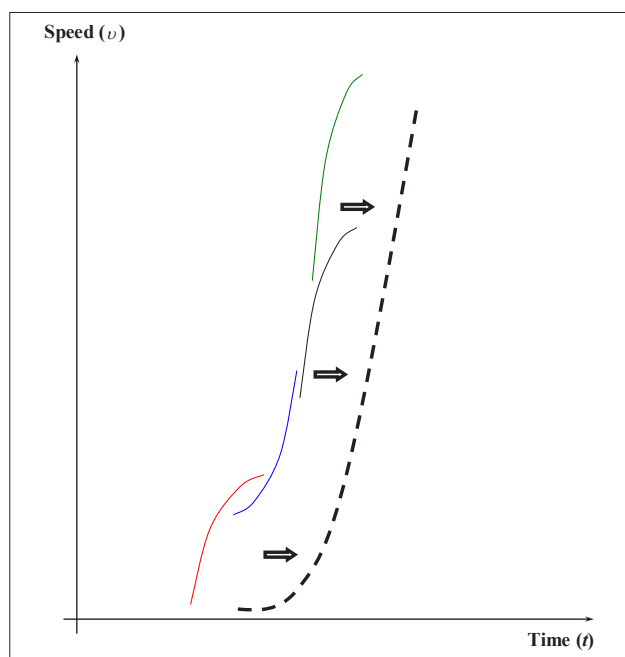


Рис. 2. Принцип накладення часткових трендів швидкісного зростання під час формування узагальненої транспортно-видової тенденції

спортної послуги (T) та її собівартості (C) як функції від швидкісного складника повинна передбачати «вище» розташування першої – більше значення, різниця з яким менших понесених витрат становитиме прибуток фірми-перевізника. Умовно обидві криві являють собою абстрактне узагальнення тарифів, цін на транспортні послуги (з одного боку) і середніх витрат (з іншого).

Взаємне розташування відповідних графіків є можливим у трьох принципово відмінних варіан-

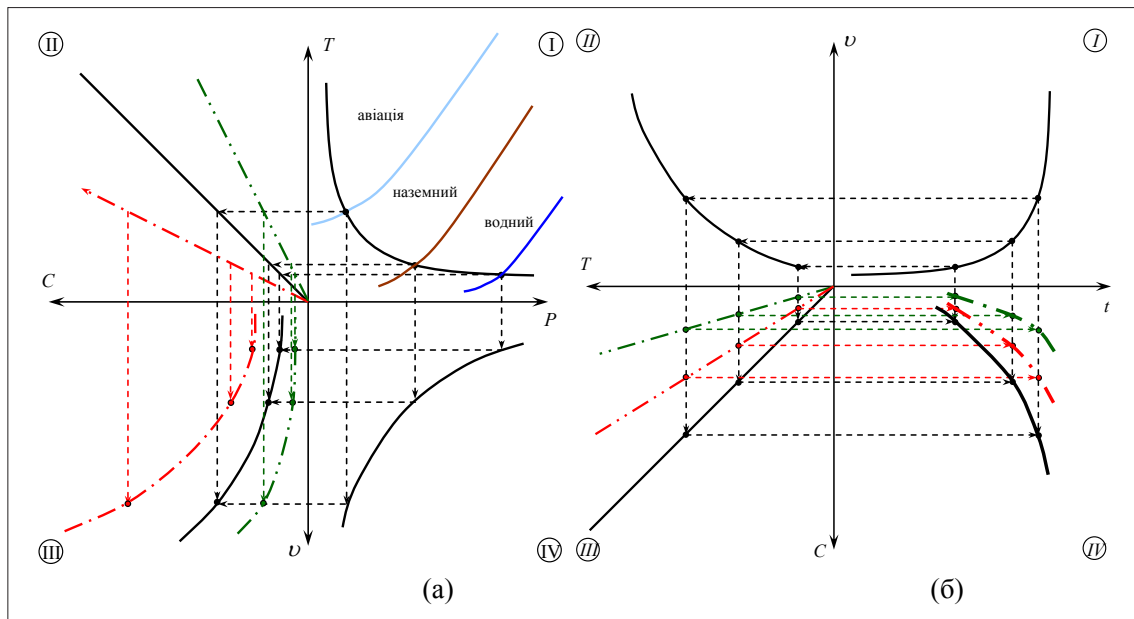


Рис. 3. Вартісно-технологічні моделі макроекономічної рівноваги складників транспортного виробництва, побудовані від швидкісно-вагової (а) та швидкісно-часової (б) залежностей (Т – ціна, тариф, р – транспортована вага, t – час, v – швидкість, С – собівартість)

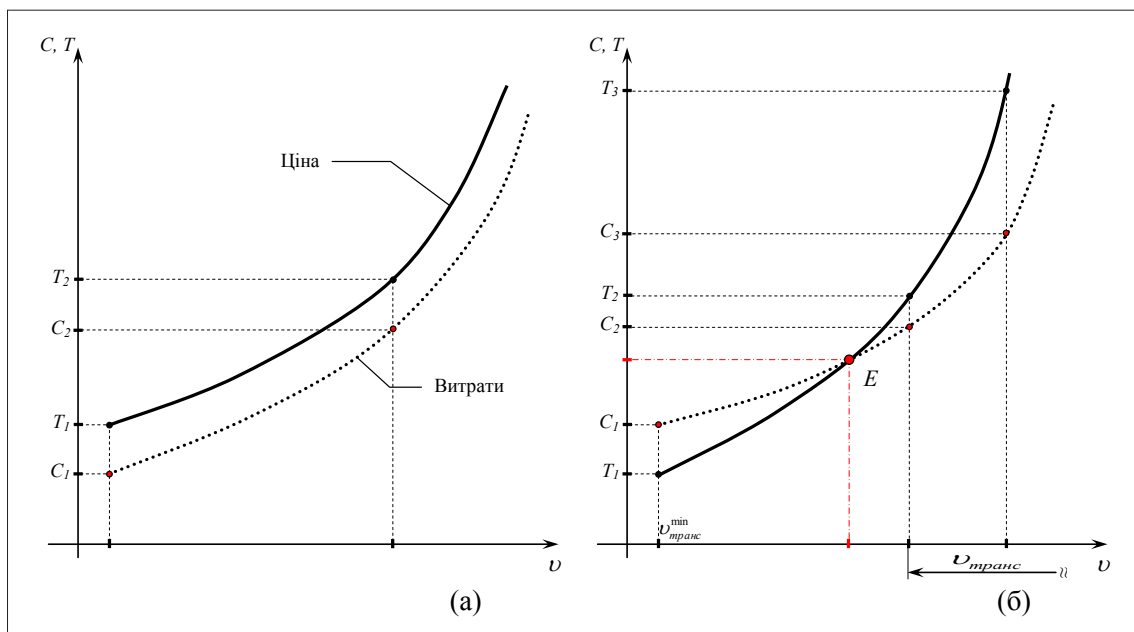


Рис. 4. Графоаналітична модель формування ціни на транспортну послугу за фіксованої (а) та змінної норм рентабельності (б)

тах: першому – паралельно, котрому відповідає фіксована норма рентабельності для будь-якої швидкості (рис. 4а), другому – з перетином в умовній точці E за початкового перебільшення ціни собівартості (рис. 4б) та третьому – з перетином за початкового перебільшення собівартості ціною (рис. 5а).

Для першого (як і для другого) варіанту характерним є те, що швидкісне зростання за відповідного транспортного ціноутворення є потенційно нескінченним. Через це у цьому разі графоаналітичні моделі з такою конфігурацією є занадто віддаленими від реальності, адже об'єктивно для галузі

завжди існує обмеження у вигляді чітко визначених термінів доставки. Крім того, сама ситуація, за якої дохідність послуги не ставиться у залежність від її швидкісної корисності, є неприйнятною через свою економічну невиправданість.

Другий та третій варіанти передбачають деяку точку перетину двох графіків – точку беззбитковості, нульового прибутку (англ. *break-even point*) E . Принципова різниця між ними полягає у взаємному порядку слідування «зони збитків», коли ціна є меншою за собівартість, та «зони прибутків» із перевищенням ціною собівартості. Для другого, за руху в

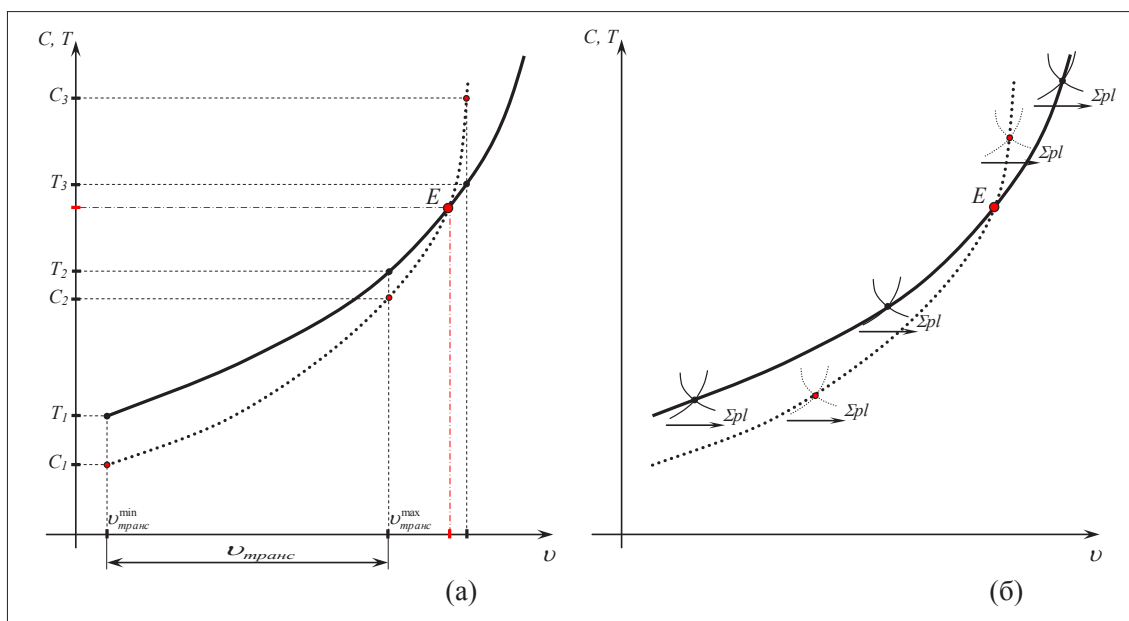


Рис. 5. Транспортна вартісно-швидкісна рівновага (а) та умовна інтерпретація механізму її утворення (б)

напрямі осі абсцис, збитки переростають у прибутки ($T_1 - C_1 < 0 \rightarrow T_2 - C_2 > 0$; $T_3 - C_3 > 0$), для третього – навпаки ($T_1 - C_1 > 0$; $T_2 - C_2 > 0 \rightarrow T_3 - C_3 < 0$).

Варіанту, зображеному на рис. 4б, притаманне прогресивне збільшення норми прибутку зі зростанням швидкості доставки ($T_3 - C_3 > T_2 - C_2$); «зона збитків» через дотримання принципу рентабельності, природно, не розглядається як така, що перебуває за межами зони комерційної експлуатації транспорту. Проте ціноутворення, відповідне до графіку, за якого виробник транспортної послуги змушений збільшувати рівень рентабельності лише через зростання витрат, є не просто економічно не виправданим, а й узагалі нелогічним.

Отже, на предмет адекватності до економічних реалій доцільно детально проаналізувати третій варіант моделі, що зображено на рис. 5а.

Тут «зона», де ціна перевищує витрати, міститься ліворуч від точки беззбитковості (рис. 5а); зі збільшенням транспортної швидкості величина цього перевищення скорочується: $(T_1 - C_1) > (T_2 - C_2)$. (Для порівняння: на графіку рис. 4а впродовж усієї його потенційної довжини забезпечується рівність $(T_1 - C_1) = (T_2 - C_2)$.) Через зростаючу собівартість, загальна вартість має зростати відповідно, як наслідок послуга стає менш привабливою для споживача в економічному сенсі; для широкого залучення клієнтів перевізник змушений понижувати ставку доходності. Отже, побудована графоаналітична модель узгоджується з логікою реального тарифоутворення.

В окресленому діапазоні, так, як це зображено на графіку рис. 5а, згадані різності можуть бути визначені деякими граничними інтервалами, котрі виокремлюють транспортну галузь із загального діапазону швидкісних можливостей, досяжних завдяки розвитку техніки. Можна передбачити певну найменшу швидкість доставки $v_{\text{trans}}^{\min}$, котра за наявного рівня технічного розвитку здатна задовольнити клієнта. Такий швидкості за моделлю відповідатимуть найбільший із можливих рівень рентабельності та мінімальні необхідні витрати, що їх несе перевізник. $v_{\text{trans}}^{\max}$ гіпотетично є величиною, за якої відносно

висока ціна передбачає рівень рентабельності, який гранично забезпечує розширене відновлення бізнесу транспортного підприємства. Тобто поміж даними крайніми значеннями розташовується інтервал v_{trans} (рис. 5а), котрий обмежується найменшим комерційно доцільним значенням $v_{\text{trans}}^{\min}$, що відповідає максимальній прибутковості, та, відповідно, найбільшим $v_{\text{trans}}^{\max}$ з її мінімальною величиною.

Збільшення транспортної швидкості понад $v_{\text{trans}}^{\max}$, як і її зменшення нижче за межу $v_{\text{trans}}^{\min}$ є комерційно допустимим явищем, проте цілі застосування за межами інтервалу $v_{\text{trans}}^{\min}$ не можуть бути визнані як транспортно-галузеві. Це має бути переважно транспортування з розважальною метою (подорожі, круїзи, атракціони тощо). Збитковість перевезень у ситуації $(T_3 - C_3) < 0$ лежить поза межами комерційної доцільності, тому, крім розважального контексту, може бути вмотивованою рекламними цілями, ціновою боротьбою з конкурентами, а також політично (перегони, встановлення рекордів швидкості та ін.).

Характерною особливістю графіка, зображеного на рис. 5а, є не тільки прискорена динаміка скорочення рівня рентабельності за збільшення v , а й ще більш швидко (через розташування праворуч) зростання потенційних комерційних збитків. Це утримує діапазон v_{trans} у достатньо стабільному стані, без суттєвих коливань за параметром швидкості в умовах, коли реальні технологічні можливості нетранспортних переміщень, як правило, декількаразово перевищують швидкісні пропозиції галузі. Це дає змогу перевізникам уникати невиправданих фінансових втрат.

Третій варіант взаємного розташування графіків залежності ціни на транспортну послугу та її собівартості також повністю узгоджується із закономірністю, відображеною на рис. 3а: у рівноважному стані, за ринково сформованого рівня ціни меншій собівартості має відповідати більша рентабельність послуги.

Отримана кінцева графоаналітична модель, побудована через визначення рівноважної величини транспортної швидкості на основі встановлення точки беззбитковості послуги (рис. 5а), може бути використана

для дослідження поведінки рівноваги за зміни економічних умов транспортного виробництва для подальшого обґрунтованого державного регулювання галузі.

Результати моделювання та дослідження відповідної моделі представлені на рис. 6.

Якщо стан із визначеним рівнем ціни на окремі транспортні послуги з певними швидкісними можливостями розцінювати як результат формування декотрої ринкової рівноваги, отриманої завдяки двосторонній дії попиту та пропозиції, то певний інтерес можуть становити наслідки зміни такої рівноваги. Кожну точку графіків *ціни* та *собівартості* треба розглядати як результат взаємодії попиту і пропозиції у кількісному вимірі (обсяг наданих послуг $\sum pl$ – вантажообіг) у межах перевезень із конкретною швидкістю (рис. 5б); якщо для першого випадку йтиметься про ціну на саму транспортну послугу, то у другому – про ціну на економічні складники її формування: заробітну платню, матеріали, енергію, основні засоби. Отже, кожна конкретна точка графіків рис. 4–6 відображає взаємодію двох ліній – попиту та пропозиції: як на саму транспортну послугу (точки кривої ціни), так і на витратні складники її формування (точки кривої собівартості) (рис. 5б). При цьому фінальні графічні залежності демонструють вторинний розподіл отриманих величин рівноваги за параметром наданих послуг – швидкістю доставки різними видами транспорту. Зображені ж криві розташування рівноважних величин відповідають закономірностям, викликаним наявною технологічною спорідненістю та єдністю транспортно-технологічного процесу.

Зміна рівноважних ринкових цінових значень здатна спричинити відповідні зрушення в розташуванні кривих «вартість – швидкість». Графоаналитична модель рис. 6 дає змогу відстежити наслідки такої зміни.

Викликане дією факторів попиту та пропозиції збільшення ціни зсуває її графік ліворуч. При цьому зниження рівня собівартості спричиняє рух відповідної кривої у протилежному напрямі. Отже, обидва пересування призводять до появи нових умовно-рівноважних значень: замість точки E утворюються від-

повідно E_T (за зміни цінового рівня) та E_C (за зміни рівня собівартості). В обох випадках взаємне переміщення кривих утворює ефект збільшення граничної транспортної швидкості (рис. 6б). Зворотні зміни зменшують граничні значення транспортно-швидкісного інтервалу, тому не розглядаються як «негативні» – непродуктивні з погляду забезпечення галузевого прискорення (рис. 6а, рис. 2).

Графік рис. 6б дає змогу наочно оцінити різницю між двома означеними результатами. Так, за наближено рівнозначних візуально розмірів збільшення ціни та зниження собівартості більш значне транспортне прискорення може досягатися за рахунок скорочення витрат, аніж через зростання доходності. Причина полягає у порівняно цільнішому наближенні кривої собівартості до осі абсцис. Таким чином, мотивованою пропозицією щодо напрямів прискорення перевезень у галузі транспорту є надання переваги зниженню виробничих витрат перед збільшенням рентабельності.

Водночас, зважаючи на те, що на практиці зростання варіації відхилень вартості від умовно-середнього тренда спостерігається зі збільшенням швидкісних показників (рис. 1), ціноутворення з нетиповим (відмінним від зображеного на рис. 5а) прогресивним збільшенням рентабельності є очікуваним в умовах прискорених порівняно до середнього рівня швидкості доставлення перевезень, незважаючи на загальну регресивну тенденцію рівня рентабельності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в результаті проведеного дослідження з'ясовано таке:

- а) наявне розмежування між швидкісними можливостями транспортно-технічних засобів у широкому сенсі та у більш вузькому – як економічної галузі – носить об'єктивний характер, який може бути пояснений за допомогою принципової графічної моделі вартісно-швидкісних залежностей;
- б) зниження собівартості транспортних перевезень є більш дієвим механізмом державного стимулювання прискорення порівняно з підвищенням рівня рентабельності;
- в) ситуативне тактичне застосування цінового стимулювання (за допомогою збільшення допусти-

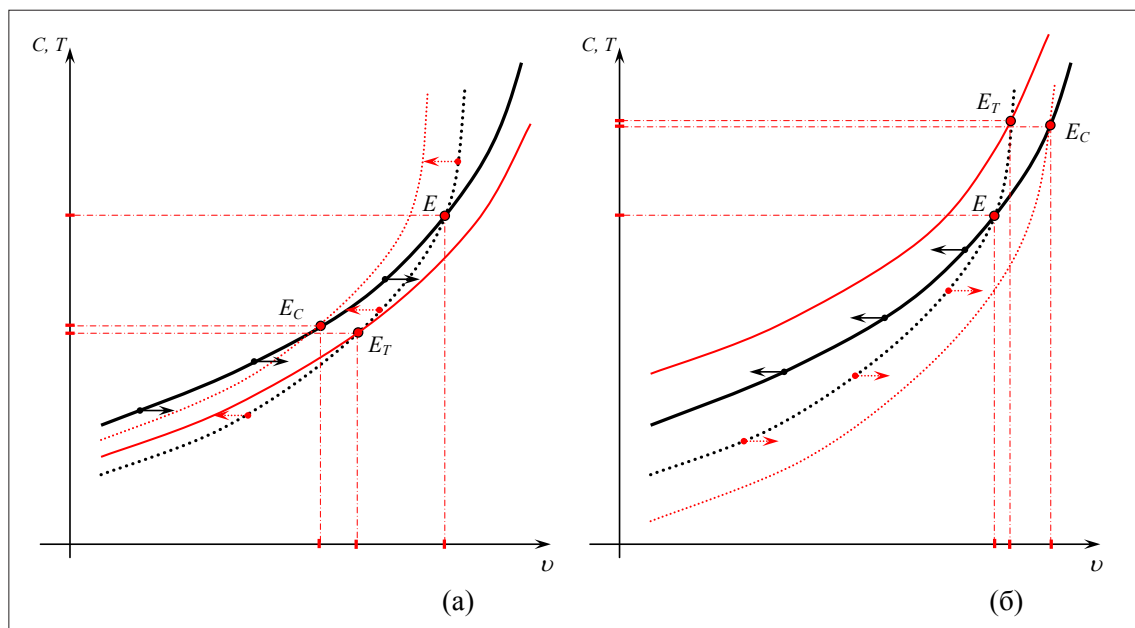


Рис. 6. Ефекти зміни ринкової вартісно-швидкісної рівноваги в галузі транспорту під час «негативних» (а) та «позитивних» (б) економічних зрушень

мого рівня рентабельності) є найбільш звичним механізмом саме для швидкісних перевезень.

Приведення транспортного ціноутворення відповідно до виявлених закономірностей дасть змогу впорядкувати його методику на державному рівні, об'єктивно гармонізувати процес встановлення ринкової рівноваги. Опрацювання самої методики може становити перспективу подальших розвідок в означеному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирпа Г.М. Дослідження передумов впровадження високошвидкісного руху поїздів в Україні / Г.М. Кирпа // Щорічний науково-виробничий журнал. – 2004. – № 3. – С. 3–10.
2. Пашенко Ю.Є. Розвиток швидкісного і високошвидкісного залізничного пасажирського руху в контексті прогнозування інтенсивності руху / Ю.Є. Пашенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 9. – С. 53–56.
3. Омеляненко В.И. Высокоскоростной железнодорожный транспорт: опыт эксплуатации и тенденции развития / В.И. Омеляненко // Столичный экспрес. – 2006. – № 9. – С. 56–62.
4. Курган М.Б. Вплив підвищення швидкості поїздів на витрати енергоресурсів / М.Б. Курган [та ін.] // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2008. – № 20. – С. 285–292.
5. Богомолова Н.І. Організаційно-економічні основи прискорення залізничних перевезень : [монографія] / Н.І. Богомолова. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2009. – 240 с.
6. Кочнев Ф.П. Комплексное повышение скорости движения поездов / Ф.П. Кочнев. – М. : Транспорт, 1989. – 432 с.
7. Проектирование высокоскоростных специализированных магистралей / И.И. Кантор [и др.]. – М. : МИИТ, 1996. – 67 с.
8. Киселев И.П. Высокоскоростные железные дороги / И.П. Киселев, Е.А. Сотников, В.С. Суходоев. – СПб. : Петербург. ун-т путей сообщения, 2001. – 60 с.
9. Сутурин С.В. Экономическая оценка влияния фактора времени на эффективность перевозочного процесса железной дороги : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / С.В. Сутурин. – Новосибирск, 2004. – 179 с.
10. Кравченко М.В. Оценка эффективности и перспективы развития скоростных пассажирских перевозок на железных дорогах России : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05, 08.00.14 / М.В. Кравченко. – М., 2004. – 180 с.
11. Венедиктов Г.Л. Оптимизация доходов скоростных поездов на линии «Санкт-Петербург – Москва» / Г.Л. Венедиктов, М.А. Бадридзе // Экономика железных дорог. – 2006. – № 7. – С. 27–37.
12. Greyl L. High Speed Transport Infrastructure (TAV) in Italy / Lucie Greyl, Sara Vegni, Maddalena Natalicchio, Jessica Ferretti. A Sud association. – Civil Society Engagement with ECological Economics (CEECEC) Accessed mode : <http://www.ceecec.net/case-studies/high-speed-transport-in-italy/#5.4>.
13. Ahlfeldt G. Economic adjustments to high speed rail / Gabriel MAhlfeldt, Arne Feddersen. Working paper. – London School of Economics and Political Science. – German Economic Association. – Kiel, September 2010 Accessed mode : <http://www.lse.ac.uk/newsAndMedia/news/archives/2010/09/highspeedrail.aspx>.
14. Сич Є.М. Економіка транспортної швидкості : [монографія-есе] / Є.М. Сич, В.М. Кислий. – К. : Логос, 2014. – 412 с.

УДК 657.1:075.8

Ляшок Н.Ю.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донецького національного технічного університету*

Ганцура А.В.
*студентка
Донецького національного технічного університету*

ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

У статті розглянуто теоретичні аспекти логістичного аутсорсингу. Розкрито завдання, переваги та основні види логістичного аутсорсингу. Проаналізовано загальні підходи до визначення поняття логістичного аутсорсингу, узагальнено шляхи реалізації логістичного аутсорсингу в системі управління підприємствами.

Ключові слова: аутсорсинг, логістичний аутсорсинг, завдання логістичного аутсорсингу, переваги логістичного аутсорсингу, види логістичного аутсорсингу.

Ляшок Н.Ю., Ганцура А.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В статье рассмотрены теоретические аспекты логистического аутсорсинга. Раскрыты задачи, преимущества и основные виды логистического аутсорсинга. Проанализированы общие подходы к определению понятия логистического аутсорсинга, обобщены пути реализации логистического аутсорсинга в системе управления предприятиями.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистический аутсорсинг, задачи логистического аутсорсинга, преимущества логистического аутсорсинга, виды логистического аутсорсинга.

Liashok N.Yu., Hantsura A.V. LOGISTICS OUTSOURCING AS A METHOD FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS

The article deals with theoretical aspects of logistics outsourcing. The tasks, advantages and main types of logistics outsourcing are revealed. The general approaches to the definition of the concept of logistic outsourcing are analyzed, generalization of ways of implementation of logistic outsourcing in the system of enterprise management.

Keywords: outsourcing, logistics outsourcing, logistics outsourcing tasks, advantages of logistic outsourcing, types of logistics outsourcing.

Постановка проблеми. Нині у зв'язку з кризою досягають успіху лише ті компанії, які ведуть свій бізнес найбільш ефективним способом. Одним із найбільш сучасних і успішних способів, що дають змогу

досягти низки переваг, є аутсорсинг. Як показує практика, аутсорсинг дає змогу компаніям сфокусуватися на основних видах своєї діяльності, які вони виконують зі свідомо кращим результатом. Як наслі-

док, виникає потреба в дослідженні теоретичних та практичних підходів до формування середовища, яке сприятиме розвитку логістичного аутсорсингу в Україні. Також необхідно окреслити проблеми і перспективи розповсюдження логістичного аутсорсингу на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами використання логістичного аутсорсингу займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, а саме: Б. Анікіна, Д. Берсін, Ж.-Л. Бравар, М. Донеллани, А. Івлева, С. Календжян, С. Клементс, А. Лазаренко, В. Лукченко, Д. Михайлова, Р. Морган, Дж. Хейвуд, Н. Чухрай та ін.

Визначення ролі логістичного аутсорсингу у сучасній економіці та перспективи його застосування у майбутньому неможливо здійснити без вивчення причин його виникнення та історії розвитку. Необхідним є узагальнення інформації щодо історії логістичного аутсорсингу у світовій економіці та окреслення цілей, які переслідували підприємці, винайшовши та активно впровадивши цю форму організації бізнесу у свою практичну діяльність.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності поняття «логістичний аутсорсинг», узагальненні та систематизації визначень, методів реалізації аутсорсингу в системі управління підприємствами, а також у розробленні пропозицій щодо їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг належить до періоду протистояння в автомобілебудуванні двох великих менеджерів – Генрі Форда і Альфреда Слоуна в 30-х роках ХХ ст. Коли стало зрозуміло, що жодна фірма не може бути самодостатньою, низку функцій почали передавати спеціалізованим фірмам. Особливо це стосувалося допоміжного виробництва: обслуговування та ремонту устаткування, виготовлення інструменту і т. д. Покладений в основу організації виробництва очолюваної А. Слоуном компанії General Motors метод кооперації вузькоспеціалізованих виробництв, як усередині своєї компанії, так і за її межами, забезпечив за кілька років завоювання американського ринку автомобілів. Досі General Motors залишається однією з наймогутніших компаній, обсяг виробництва якої давно перевищив 100 млрд. дол. на рік. Аутсорсинг являє собою сучасну методологію створення високоєфективних і конкурентоспроможних організацій. Основні види аутсорсингу: 1) аутсорсинг бізнес-процесів – комплекс другорядних технологічних процесів, склад яких постійно змінюється; 2) ІТ-аутсорсинг – передача виконання будь-яких ІТ-процесів зовнішнім компаніям; 3) господарський аутсорсинг (виробництво) – дуже поширений вид аутсорсингу, за яким усі турботи з експлуатації об'єктів нерухомості, інвентаризації товарів і т. д. покладаються на плечі аутсорсингових компаній; 4) промисловий аутсорсинг – коли підприємству вигідно залучити аутсорсера, ніж вести виробничий процес своїми силами; 5) бухгалтерський аутсорсинг – один із варіантів забезпечення бухгалтерського обліку; 6) аутсорсинг офісного друку – використання техніки спеціалізованої компанії для офісного друку; 7) аутсорсинг як найм персоналу – наймання кваліфікованих кадрів без юридичного оформлення [4, с. 104]; Використання аутсорсингу в діяльності підприємства передбачає довгострокові партнерські контракти, тому перед передачею логістичних функцій на аутсорсинг необхідні зміни як у взаєминах із клієнтами, так і у внутрішніх процесах підприємства. Залучення організації-аутсорсера має низку переваг: 1) оскільки організація передає аутсорсеру частину

функцій, то вона має можливість сконцентрувати всю увагу на основній діяльності; 2) нерідко послуги аутсорсингу обходяться дешевше, ніж роботи своїми силами; 3) можливість скорочення штабу організації; 4) більш якісне виконання окремих функцій організації спеціалізованими фірмами; 5) надійність послуг, що надаються аутсорсером за рахунок поєднання спеціалізації і досвіду, зменшує ризики організації; 6) отримання доступу до технологій більш високого рівня; 7) за відсутності власних фахівців або ресурсів організація – споживач аутсорсингу має можливість скористатися ресурсами спеціалізованих фірм; 8) можливість передачі відповідальності за виконання конкретних функцій. Але мова піде про логістичний аутсорсинг, і його визначення є більш розширеним. Логістичний аутсорсинг, або контрактна логістика, – це залучення сторонньої (або, як її називають, третьої) організації для виконання всіх або частини логістичних функцій для вдосконалення діяльності підприємства. Основні завдання логістичного аутсорсинга: 1) скорочення витрат на розвиток; 2) другорядні витрати перекладаються з постійних у змінні; 3) з'являється можливість зосередитися на основній діяльності компанії, не відволікаючи ресурси на забезпечення бізнес-процесами; 4) можна швидко й якісно провести необхідні зміни в компанії, знижується тривалість технологічних процесів [1, с. 63]. Так само логістичний аутсорсинг допомагає впоратися з такими завданнями, як спрощення схеми організаційної структури, відмовлення від штату. Чим краще розвивається компанія, тим більше виникає необхідність у збільшенні служб забезпечення. У кінцевому підсумку, досить часто відділ логістики стає величезним і неповоротким. Логістичний аутсорсинг допомагає заощадити кошти на утримання складів і транспорту в період відносного затишшя на ринку. Багато видів діяльності істотно залежать від сезонності. Наприклад, пік продажів припадає на осінь, а в іншу пору року обсяги відвантажень істотно падають. У цьому разі на виручку приходить передача функцій сторонній логістичній компанії. Утримання власного відділу логістики дуже часто перевищує вартість послуг сторонньої компанії. Так відбувається внаслідок того, що оптимізувати діяльність складів і транспорту досить складно. Аутсорсинг логістики дає змогу доручити виконання непрофільних завдань стороннім партнерам. За останній час потужна хвиля логістичного аутсорсингу захлестнула майже всі організації. У прагненні скоротити розмір фірми до прийнятної рівня, зосередити увагу на додатковій вартості й основних характерних для цієї фірми видів діяльності, щоб вижити і процвітати, державні та приватні організації застосовують принцип «постачання ззовні» до багатьох функцій і видів діяльності, які раніше виконувалися самими фірмами. Такі види діяльності, як прибирання, приготування їжі та забезпечення безпеки, вже багато років є предметом аутсорсингу. Зростання аутсорсингу у сфері логістики пояснюють скасуванням державного контролю над транспортуванням, акцентом на основному виді діяльності, постачанням матеріальних запасів і розширенням комп'ютерних програм, керуючих логістичними системами. За малих матеріальних запасів помилки в поставках малоімовірні, особливо якщо підприємство функціонує в режимі «точно в строк». Компанії, що надають транспортні послуги, почали передавати третім сторонам елементи логістики. Транспортні компанії мають тепер комплексний комп'ютерний метод постачання, який знижує ризик

під час транспортування і підвищує престиж фірми, що було б неможливо, якби дана функція виконувалася самою фірмою. З перерахованого вище можна відповісти на питання, кому необхідний логістичний аутсорсинг. По-перше, ця послуга потрібна компаніям, які прагнуть до розширення, наприклад до зростання від регіонального рівня до національного. Таким чином, логістичний аутсорсинг необхідний, перш за все, фірмам, які працюють у сфері малого та середнього бізнесу. Однак не все так однозначно, як може здатися. Аутсорсинг логістики може знадобитися будь-яким зростаючим компаніям, у тому числі й досить великим, яким не вигідно витрачати час на організацію внутрішньої логістики. Всім відомо, що у разі розширення фірми стає набагато важче вирішувати бюрократичні питання, а за збільшення кількості нових працівників число інструкцій зростає буквально в геометричній прогресії. Логістичний аутсорсинг допомагає компаніям позбутися цих проблем, відволікаючи керівників від головних завдань діяльності підприємства.

По-друге, логістичний аутсорсинг може бути необхідним великим компаніям, які усвідомлюють, що максимальної ефективності можна досягти виключно шляхом зниження собівартості продукції. «Власний» відділ логістики часто впливає на підвищення собівартості продукції, адже його потрібно утримувати постійно, незалежно від того, завантажений він чи ні. У разі звернення до аутсорсингової компанії цих витрат можна уникнути. Потрібно відзначити, що власні логістичні служби іноді можуть грати роль внутрішньої монополії, послуги якої коштують набагато більше ринкових пропозицій. Багато підприємців визнають, що коли логістична служба з автопарком і складами є структурним підрозділом компанії, реальну вартість її послуг відстежити практично неможливо. По-третє, використання зовнішнього логістичного оператора допомагає полегшити роботу вітчизняним виробникам, діяльність яких ґрунтується на імпорті-експорті товарів, комплектуючих або кінцевої продукції. Повний комплекс послуг включає в себе доставку товарів до і від кордону, митне оформлення вантажів, надання складських приміщень і (за бажанням клієнта) підтримання в них необхідного рівня товарних запасів [5, с. 54]. З 2015 р. Україна піднялася з 41-го на 24-е місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості [7]. Згідно з документом, збільшення політичних ризиків в Україні, які також впливають на позицію країни в рейтингу GSLI, було частково компенсовано за рахунок упровадження урядом реформ, які підвищили конкурентоспроможність країни. А.Т. Kearney складає глобальний рейтинг аутсорсингової привабливості країн GSLI кожні два роки починаючи з 2004-го. Аутсорсинговий потенціал кожної з країн оцінюється за трьома напрямками: фінансової привабливості, кваліфікованості і доступності необхідних співробітників на ринку праці, а також наявності сприятливого бізнес-середовища для ведення аутсорсингових операцій. Українським підприємцям у сфері торгівлі поки ще бракує світового досвіду застосування аутсорсингу для організації своєї діяльності, проте на підприємствах торгівлі можна виділити такі типові аутсорсингові операції, як доставка товарів, розповсюдження рекламних матеріалів, охорона, прибирання приміщень тощо. Аутсорсинг дає можливість використовувати в торгівлі сучасні системи, технології і висококваліфіковані професійні ресурси у сфері ІТ-бізнесу. Інтенсивному розвитку ІТ-аутсорсингу в

торгівлі сприяла поява на українському ринку міжнародних торгових мереж («Метро», «Ашан» та ін.). Цей вид аутсорсингу може включати підтримку й обслуговування корпоративної поштової системи, веб-сервісу і сайту, захист інформації, адміністрування комп'ютерних мереж, розроблення, впровадження та подальше обслуговування корпоративних програмних продуктів тощо. Залучення фахівців у сфері інформаційних технологій дає змогу торговельній фірмі швидко реалізовувати зміни в інформаційній системі управління в кожному із супермаркетів мережі, що знаходяться в різних містах України. Сьогодні в Україні працює декілька логістичних компаній: УВК, Raben Ukraine, SCHENKER, «АСНОВА-холдинг». Це компанії, які можуть гарантовано доставити продукцію до будь-якого регіону України за 24–48 годин плюс надають увесь спектр послуг: планування, складування, розмитнення тощо. Їх оборот – \$50–60 млн. на рік у кожного (тобто якщо виходити з 5–6% витрат на логістику, вони перевозять товарів на \$1,4–1,5 млрд. у роздрібних цінах). Ринок зростає щороку на 30–40% [2]. У 2016 р. половина українських підприємств купувала послуги професійної логістики. У ЄС і США логістичні витрати становлять 12–16% від внутрішнього валового продукту, у Китаї – 26%, в Японії – 6%. Місце України у цьому списку приблизно між Китаєм і Європою [3].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сьогодні логістичний аутсорсинг є одним із найбільш дієвих способів швидкого підвищення ефективності бізнесу для самого широкого кола компаній.

Оцінюючи ефективність логістичного аутсорсингу в цілому й ті можливості, які він надає, не можна не відзначити, що в умовах розширення міжнародних зв'язків та виходу на світовий ринок організації-замовнику може бути життєво необхідна підтримка партнера – логістичного аутсорсера, що володіє сучасними бізнес-технологіями. Зокрема, для компанії, що розвивають такі напрями бізнесу, як електронна торгівля, партнерство з логістичним провайдером означає забезпечення функціонування збутової мережі. Не менший інтерес послуги логістичних провайдерів викликають у виробників продукції, що прагнуть задовольняти індивідуальні запити клієнтів в умовах жорсткої конкуренції та диференційованого попиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анікін Б.А. Аутсорсинг: створення високоєфективних і конкурентоспроможних організацій / Б.А. Анікін. – М.: Инфра-М, 2003 – 193 с.
2. Бережанський А. Їхати продано / А. Бережанський // Контракти. – 2006. – № 47.
3. Бережанський А. Дорогі дороги / А. Бережанський // Контракти. – 2006. – № 47.
4. Современная логистика / Дж. Джонсон, Д.Ф. Вуд, Д.Л. Вордлоу; 7-е изд. – М., 2002. – 538 с.
5. Дибська В.В. Логистика / В.В. Дибська [та ін.]; за ред. В.І. Сергеева. – М.: Эксмо, 2013. – 944 с.
6. Маркетингове дослідження логістичного ринку України 2007–2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prometr.com.ua/category/analytic/warehouses/168>.
7. Украина поднялась в глобальном рейтинге аутсорсинговой привлекательности [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.censor.net.ua/events/2112/natsbank>.
8. Джеймс Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Деніел Л. Вордлоу. Сучасна логістика. – М., 2002. – 7-е видання, – 538 с.
9. Логістика. Інтегрований ланцюг поставок / Д.Дж. Бауерсокс, Д.Дж. Клосс. – Москва: Олімп-бізнес, 2008. – 636 с.

УДК 330.1+330.8+339.1+332.2

Нігматова О.С.

аспірант

Луганського національного аграрного університету

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ОБ'ЄДНАННЯ У КОНТЕКСТІ РИНКУ ОРГАНІЧНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ

Стаття присвячена аналізу поняття об'єднання як засобу часткового врегулювання проблем ринку органічних сільськогосподарських товарів. У процесі дослідження класифіковані теоретичні підходи до вивчення цього предмета, а саме об'єднання в контексті органічного сільського господарства розглядаються через призму таких понять, як громадський рух, місцева продовольча мережа, бізнес-асоціація, альтернативна продовольча мережа, вертикальна та горизонтальна інтеграція. Здійснена концептуалізація поняття об'єднання в контексті авторського розуміння ринку органічних сільськогосподарських товарів, а також досягнень зазначених теоретичних підходів.

Ключові слова: ринок органічних сільськогосподарських товарів, органічне сільське господарство, об'єднання, час обігу, споживач.

Нігматова Е.С. К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Статья посвящена анализу понятия объединения как средства частичного урегулирования проблем рынка органических сельскохозяйственных товаров. В ходе исследования классифицированы теоретические подходы к изучению этого предмета, а именно объединения в контексте органического сельского хозяйства рассматриваются через призму таких понятий, как общественное движение, местная продовольственная сеть, бизнес-ассоциация, альтернативная продовольственная сеть, вертикальная и горизонтальная интеграция. Осуществлена концептуализация понятия объединения в контексте авторского понимания рынка органических сельскохозяйственных товаров, а также достижений указанных теоретических подходов.

Ключевые слова: рынок органических сельскохозяйственных товаров, органическое сельское хозяйство, объединения, время обращения, потребитель.

Nigmatova Y.S. TOWARDS THE DEFINITION OF A CONCEPT OF ASSOCIATION IN THE CONTEXT OF A MARKET OF ORGANIC AGRICULTURAL COMMODITIES

The article is devoted to the analysis of a concept of association as a way of partial settlement of the problems of a market of organic agricultural commodities. The article provides a classification of theoretical approaches to the study of this subject, namely, associations in the context of organic agriculture are considered through the prism of such concepts: social movement, local food network, business association, alternative food network, vertical and horizontal integration. Conceptualization of a concept of association in the context of the author's understanding of the market and based on the achievements of these theoretical approaches, is executed.

Keywords: market of organic agricultural products, organic agriculture, association, circulation time, consumer.

Постановка проблеми. Для того щоб охарактеризувати проблему, якій присвячена ця стаття, вкажемо на теоретичні основи, що дадуть змогу зафіксувати проблему в межах теоретичного поля. За результатами дослідження, викладеного в іншій нашій статті, ринок органічних сільськогосподарських товарів (далі – РОСТ) був визначений таким чином: «Це загальний вираз сфери обігу як моменту відтворення капіталу, у якій підлягає реалізації вартість органічних сільськогосподарських товарів як результату сертифікованого органічного процесу виробництва для екологічно-орієнтованого індивідуального споживання або виробництва; при цьому обсяг вартості безпосередньо залежить від часу обігу, зумовленого специфічними умовами виробництва та обігу органічних сільськогосподарських товарів, та підлягає частковому регулюванню шляхом зміни умов такого виробництва та обігу за допомогою формально-правових і неформальних угод» [1].

Теоретичну структуру цього поняття РОСТ можна представити таким чином. Основними суб'єктами РОСТ є всі учасники, зацікавлені в цьому процесі, а саме фермери, переробники, споживачі, посередники, державні та недержавні структури. Об'єктом РОСТ є органічний сільськогосподарський товар (далі – ОСТ), вартість якого (авансована та додаткова) реалізується на ринку, у сфері обігу. Сфера обігу визначається часом, який не є продуктивною силою капіталу, він є непродуктивним часом, який, на відміну від робочого часу, що створює вартість, зменшує її обсяг у про-

цесі реалізації, оскільки утворює витрати реалізації вартості. Час обігу в межах РОСТ являє собою час, потрібний товарному капіталу для реалізації, перетворення товару в гроші. На час обігу безпосередньо впливають умови виробництва та обігу ОСТ, а його тривалість визначає витрати обігу. Якщо час обігу зростає, то збільшуються витрати і, відповідно, зменшується реалізована вартість ОСТ, та навпаки. Зміна часу/витрат обігу впливає на кінцеву ціну реалізації одиниці ОСТ, поновлення процесу виробництва, його розширення, розвиток та ін. З метою врегулювання часу/витрат обігу на ринку між його суб'єктами організовуються формально-правові та неформальні об'єднання (організації, угоди тощо). Виходячи з наведеного поняття РОСТ, формально-правові та неформальні об'єднання – це спосіб часткового регулювання умов виробництва та обігу ОСТ, організований між суб'єктами РОСТ, з метою зменшення часу/витрат обігу і, таким чином, збільшення реалізованої вартості ОСТ. Такі об'єднання спрямовані на вирішення основних проблем РОСТ: 1) зменшення часу/витрат обігу у сфері виробництва; 2) зменшення часу/витрат обігу ОСТ у сфері обігу; 3) відтворення ОСТ в умовах жорсткої конкуренції з традиційним сільським господарством (далі – ТСГ), малочисельність фермерів органічного сільського господарства (далі – ФОСГ) [1] та ін. Тому видається вкрай важливим на цьому етапі дослідження розібратися з цим явищем, провести його теоретичне опрацювання та визначити механізм функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначену предметну область сучасні дослідники вивчають з погляду різних понять. Оскільки детальний аналіз, критика й узагальнення зазначених досліджень будуть здійснені нижче, тут ми представимо авторів та їх поняттєві підходи для осмислення об'єднання в органічному сільському господарстві: 1) Йоганнес Міхельсен у співавторстві з Кеннетом Лінггаардом, Сюзаною Падель, Керолін Фостер, а також Дона Пікард використовують поняття «суспільний рух»; 2) Хелена Фавілі, Аданела Россі та Джанлука Бруно працюють із поняттям «місцева продовольча мережа», а Джил Сейфанг вживає теоретично аналогічне поняття «місцевий продовольчий ланцюг»; 3) Симон Домбровскі здійснює свій аналіз через поняття «бізнес-асоціація»; 4) Гомез Местрес та Маріанна Ль'єн оперують поняттям «альтернативна продовольча мережа»; 5) Оксана Дудар, Роман Безус та Юлія Завадська використовують в своїх дослідженнях поняття «вертикальна та горизонтальна інтеграція».

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі виділених нами концептуалізацій зазначеної предметної області РОСТ, у яких використовуються поняття громадського руху, місцевої продовольчої мережі/ланцюга, бізнес-асоціації, альтернативної продовольчої мережі, вертикальної та горизонтальної інтеграції. Така робота необхідна для наповнення теоретичним змістом і поглибленого розуміння позначеного нами поняття об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо концептуалізацію об'єднання РОСТ у сучасних дослідженнях. Йоганнес Міхельсен та ін. у статті «Розвиток органічного сільського господарства та сільськогосподарські інституції в Європі: дослідження досвіду шести країн» відзначають, що органічне сільське господарство (далі – ОСГ) «характеризується як громадський рух, заснований на глибокій критиці традиційних сільськогосподарських практик та представляє інтереси учасників, які не належать до сегменту традиційних сільськогосподарських організацій» [2, с. 6 – переклад тут і далі наш – О.Н.]. Тому центральною характеристикою громадського руху, як пише Й. Міхельсен в іншій своїй праці, є «розвиток особливого розуміння та світовідчуття, протилежних пануючим поглядам, що в свою чергу підлягають критиці», при цьому це розуміння спрямоване на зміну сільського господарства [3, с. 64]. Крім того, ОСГ є громадським рухом, оскільки воно розвивається завдяки зусиллям багатьох соціальних груп у відповідності з їхніми інтересами (споживачів, торговців, учених і простих громадян) [2, с. 6]. Автори відзначають, що громадський рух ОСГ найчастіше формується та розвивається «неформально, слідуючи практикам громадських організацій» [2, с. 7]. Вчені приводять як приклад організаційно-правові форми, в яких реалізується громадський рух ОСГ. Так в Австрії в 1979 р. була заснована організація «Ernte», яка представляє інтереси 55% всіх ФОСГ країни. «Ernte» займається лобіюванням інтересів ФОСГ, надає допомогу фермерам у період конверсії, організовує маркетинг ОСТ [2, с. 22–24]. У Бельгії з 1995 р. здійснюють свою діяльність дві регіональні організації «BLIVO» та «CARAB», створені за фінансової підтримки уряду з метою заохочення до конверсії в ОСГ, інформування про переваги та недоліки ОСГ. У контексті діяльності організацій проводяться конференції, екскурсії на ферми, дні відкритих дверей тощо, здійснюється активна взаємодія зі споживчою організацією «Test-

achat». Також у країні існує два регіональних союзи ФОСГ «UNAB» та «Belbior», які відіграють роль офіційних представників ФОСГ у переговорах щодо субсидій, регулювання методів господарювання з органами влади. У 1987 р. була створена парасолькова організація «Biogarantie» для ОСГ, до якої увійшли спілки ФОСГ, організації переробників та роздрібних торговців, споживчі кооперативи, сертифікаційні організації, професійні союзи магазинів здорового та дієтичного харчування та ін. Функції «Biogarantie» полягають у розвитку ОСГ, маркуванні ОСТ, представленні інтересів ОСГ перед владою (Міністерством сільського господарства) та встановленні зв'язків із політичними партіями [2, с. 44–46, 51–53, 57]. У Данії в 1981 р. була створена «Датська асоціація органічного сільського господарства» спільно з сертифікаційним органом, що представляє інтереси ФОСГ на національному рівні [2, с. 63]. У Великобританії лобіюванням інтересів ФОСГ, поширенням інформації про ОСГ серед дачників займаються сертифікаційні організації (найбільш відома з них «Soil Association», заснована у 1946 році) [2, с. 132]. Отже, загалом всі організаційно-правові форми, перераховані авторами, а саме кооператив, асоціація, союз, виконують функції сертифікації, збуту, маркетингу ОСТ, лобіювання інтересів ФОСГ на політичній арені.

Солідаризується з підходом до ОСГ як до «громадського руху» Дона Пікард, яка у статті «Колективні форми соціальної дії: приклад органічного сільського господарства в Болгарії» пише, що форми взаємодії ФОСГ між собою, а також із громадськими організаціями та іншими зацікавленими агентами ОСГ є однією з важливих умов розвитку та поширення екологічної практики в сільському господарстві. Такі форми необхідні насамперед із причини традиційно невеликого обсягу органічного сільськогосподарського виробництва, ринкового тиску з боку більш доступних продуктів традиційного сільського господарства та низького рівня досвідченості звичайного органічного сільськогосподарського виробника порівняно з досвідом традиційного сільськогосподарського виробника [4, с. 153]. Так, наприклад, «проблему недостатньої поінформованості споживачів про ОСТ можна вирішити завдяки регіональним чи національним інформаційним кампаніям, що проводяться спільно з освітніми установами, професійними та неурядовими організаціями» [4, с. 153]; конкуренцію з фермерами традиційного сільського господарства (далі – ФТСГ) можна подолати за допомогою кооперації ФОСГ щодо виробництва, маркетингу та логістики з метою виробництва більшої кількості продуктів та продажу їх за низькою ціною, що зробить їх більш привабливими для широкого кола споживачів і роздрібних мереж [4, с. 153]. Однією з позитивних сторін такого кооперування є просування інтересів ОСГ у законодавчій сфері з метою зменшення витрат виробництва, налагодження збуту товарів, поширення необхідної інформації та вмиль серед ФОСГ [4, с. 153–154]. Так, у Болгарії з 2009 р., як зазначає автор, громадський рух ОСГ реалізується у формі асоціації ФОСГ з метою 1) забезпечення доступу на зарубіжні ринки та збільшення частки ОСТ на вітчизняному ринку, 2) участі в процесі формування національної політики з розвитку ОСГ за допомогою встановлення контактів із політичними суб'єктами на національному та локальному рівнях; 3) просування ОСТ серед споживачів; 4) вирішення проблем із переробкою органічної сільськогосподарської сировини [4, с. 174–175]. Таке кооперування ґрунтується на спільних цілях (екологізація сільського господар-

ства, підтримка національного виробника тощо), взаємній довірі (соціальний капітал), просторової близькості та ін. [4, с. 167].

Отже, в контексті розуміння ОСГ як громадського руху, в тому розумінні, яке було раніше визначено в дослідженнях представлених авторів, об'єднання є необхідною умовою існування ОСГ в умовах жорсткої конкуренції з ТСГ та критики ведення ТСГ і, що особливо виділяється вищезазначеними вченими, зміни самого сільського господарства. Поняття «громадський рух» розширює поняття об'єднання до розуміння його як інструменту трансформації суспільства, тобто відзначається не тільки соціально-економічна, а й соціально-політична сторона функціонування об'єднань.

Хелена Фавілі та ін. у статті «Продовольчі мережі: колективна дія та місцевий розвиток. Роль органічного господарства як граничного об'єкта» (2015 р.) пишуть, що інновації в сільському господарстві здійснюються не тільки у формі технології, але й за допомогою ведення екологічно орієнтованих виробничих практик, які можливі тільки на основі колективної дії, що включає «низку зацікавлених осіб, які створюють відносини, що забезпечують виробництво, обмін та використання нового знання» [5]. Колективна дія у такому сенсі організовується у різні види мереж, одна з яких стала останнім часом, як зазначають автори, «організаційною моделлю для досягнення цілей екологічного розвитку», у тому числі, ОСГ на місцевому рівні [5]. Місцева органічна продовольча мережа описується як продовольча система, що включає у свій склад виробників, які мають невеликі за розміром господарства, та прихильників екологічного виробництва (які використовують органічні методи господарювання), розподілу (альтернативні форми торгівлі, наприклад, фермерські ринки), а також передбачає взаємодію зі споживачами. Така мережа сприяє місцевому розвитку та створенню нових форм асоціацій, спілок, кооперативів тощо. Прикладом організації місцевої продовольчої мережі є створений у 2009 р. в Італії кооператив «Crisoperla», до складу якого входять ФОСГ, споживчі кооперативи (так звані «групи солідарних покупок»), агрономи тощо. Сфера діяльності кооперативу «Crisoperla» зосереджена на таких напрямках, як 1) організація колективних ініціатив фермерів; 2) безпосереднє управління відносинами між споживачами та виробниками, 3) навчання виробників, споживачів; 4) підвищення самосвідомості та проведення освітніх заходів для місцевого співтовариства; 5) взаємодія з місцевими публічними інституціями. Позитивний вплив продовольчої мережі на виробників проявився у появі можливості розширити ринок ОСТ та отримувати гідний прибуток, а також показати споживачам якість органічних товарів, внесок ОСГ у збереження навколишнього середовища та захист здоров'я людей та тварин. Споживачі за допомогою продовольчої мережі встановили близькі, дружні відносини з ФОСГ та отримали доступ до якісної та безпечної їжі за прийнятною ціною.

Джил Сейфанг у статті «Нові ініціативи, які виступають за екологічну їжу: приклад органічного виробничого кооперативу» пише про продовольчий ланцюг місцевої органічної продукції, який є «практичним засобом сприяння сталому споживанню з низки економічних, соціальних та екологічних причин, включаючи безпеку харчових продуктів, збереження ресурсів у місцевій економіці, об'єднання виробників зі споживачами та зміцнення зв'язків із місцевою громадою» [6]. Перевагами локалізації

органічного продовольчого ланцюга є зменшення транспортних витрат, збереження якості органічної продукції та прийнятних цін. У таких умовах, як продовжує автор, «розвиваються зв'язки між споживачами та виробниками, збільшується етичний капітал та соціальний капітал у середовищі продовольчих харчових ланцюгів, відбувається інформування споживачів [з боку виробників – О. Н.] щодо джерел їх продовольства та впливу різних методів виробництва [на якість продовольства – О. Н.], створення механізмів зворотного зв'язку, які відсутні, якщо продовольство експортується здалеку, а також зміцнення місцевої економіки та ринків всупереч руйнівним зовнішнім силам глобалізації» [6]. Автор ілюструє свої положення за допомогою аналізу діяльності неурядової організації «Farmer's Link» у Новій Англії (Англія), у межах якої був створений кооператив ФОСГ «Eostre» з метою безпосереднього збуту ОСТ завдяки створенню «альтернативних маркетингових каналів» та «побудови безпосередніх зв'язків між фермерами та споживачами для створення більш екологічних продовольчих ланцюжків постачань на благо локальних економік та громад» [6]. Організований таким чином збут зробив можливим звільнення виробників від необхідності реалізації ОСТ через мережу супермаркетів, які переважно диктують свої умови продажу, що не завжди вигідні фермерам. У контексті діяльності «Eostre» ОСТ поширювалися у місцевих кафе, ресторанах, магазинах.

Завдяки поняттю продовольчого ланцюга/мережі розглядається просторовий аспект існування ОСГ (місцева, локальне об'єднання) та вказується на необхідність використання як основи для створення об'єднання ФОСГ саме місця виробництва і зв'язку зі споживачами та діями місцевої громади. ОСГ, на думку авторів, може створити у такому разі особливу організацію розподілу ОСТ за допомогою встановлення особистих, дружніх, довірчих, екологічно-свідомих взаємодій з місцевою громадою.

Симон Домбровські у статті «Мережі, інституції, культура та асоціація? Приклад асоціативних дій на німецькому ринку органічного продовольства» пише про бізнес-асоціації, які «впливають на соціальний порядок ринку <...>. <...> бізнес-асоціації заохочують створення мереж, сприяють встановленню регулятивних інституцій, надають та поширюють когнітивні схеми» [7]. Такі асоціації функціонують як посередники між виробниками та споживачами. Автор визначає асоціативні дії виробників як «ресурс, який сприяє спільним цілям і прийняттю рішень на підставі правил членства та відповідної поведінки» [7]. ФОСГ конкурують із ТСГ, не погоджуються з методами, які ним використовуються, тому намагаються «створити нове поле, що відповідає структурі їх бізнесу, а також нормативним ідеям про те, як правильно вести господарство. Таким чином, вони створили ринки для органічної продукції. Щоб сприяти створенню цього поля, а також заснувати нову інфраструктуру маркетингу, органічні фермери заснували бізнес-асоціації» [7]. Автор розглядає на цій підставі діяльність асоціацій ФОСГ на німецькому ринку у боротьбі за сертифікацію ОСХ, єдність маркетингових методів, назв та розуміння того, що таке «органічний продукт». Так, наприклад, асоціація «Bioland», яка була створена в 1971 р., об'єднала ФОСГ із метою поширення їхньої діяльності (знань про ОСХ), публікації спеціалізованої літератури, організації продажів органічної сировини переробним підприємствам та дистриб'юторам, прямих про-

дажів ОСТ місцевим споживачам, супермаркетам, органічним роздрібним організаціям.

У цьому підході об'єднання ФОСГ осмислюються у контексті їх впливу на ринок, створення умов для збуту ОСТ, правил взаємодії між виробниками (наприклад, сертифікація) зі споживачами.

У статті «Відновлення продовольства як громадського надбання в постіндустріальній Європі: кооперативні мережі в області органічного продовольства в Каталонії та Норвегії» Гомез Местрес та Маріана Льен осмислюють об'єднання в органічному сільському господарстві за допомогою поняття альтернативних продовольчих мереж, що визначається як «поле споживчого активізму, яке не торкається ринків традиційного сільського господарства», це «форма надання продовольства, що виходить за межі, критикує традиційні способи, що панують у розвинених країнах» [8]. Альтернативні продовольчі мережі включають «різні союзи між виробниками та споживачами, які долають традиційні відмінності в капіталістичному виробничо-збутовому ланцюжку (між виробництвом, розподілом та споживанням). За допомогою кооперації ці ініціативи зв'язують місцевих малих органічних фермерів із різноманітними зацікавленими особами, у тому числі зі споживачами» [8]. Споживачі як члени різноманітних форм таких мереж (асоціацій, споживчих кооперативів та ін.) безпосередньо беруть участь у підтримці виробників (волонтерство, подарунки та ін.), встановленні справедливих цін, контролі якості органічної продукції. Такі мережі, як відзначають автори, виникли на тлі: 1) приватизації системи соціального забезпечення; 2) руйнування єдності між капіталізмом, державою та робочим класом, що раніше створювало підстави для уявлень про домінування «середнього класу»; 3) фінансових та екологічних криз. Мережі виступають проти «змови між державою та капіталом, що позбавляє людей задоволення основних потреб, у тому числі продовольства» [8]. Головною особливістю альтернативних продовольчих мереж є встановлення довірливих, дружніх стосунків між учасниками, спрямованих на розвиток і поширення ідеалів неринкових, екологічних стосунків між людьми, «соціальної та екологічної стійкості» [8]. Проте, наприклад, у Каталонії (Іспанія) існують кооперативи ФОСГ, що не мають організаційно-правового оформлення. Вони створюються з метою організації взаємодії між споживачами та виробниками поза традиційними капіталістичними системами розподілу.

Отже, альтернативна продовольча мережа в контексті ОСТ розуміється як некомерціалізована співпраця між виробниками ОСТ і споживачами, у межах якої відбувається стирання відмінностей між двома цими учасниками та встановлюються некапіталістичні виробничо-збутові процеси, здійснюється свідомий контроль умов обміну.

У своїх дослідженнях українські вчені відзначають необхідність вертикальної та горизонтальної інтеграції у сфері ОСГ між виробниками, які, діючи поодиночки, у своїй більшості [йдеться передусім про малі та середні підприємства – О. Н.] відчують труднощі, пов'язані з виробництвом та реалізацією ОСТ. Проте, на думку Романа Безвуса, саме піонери органічного виробництва, а також невеликі за розміром господарства найбільш послідовно дотримуються органічних принципів, прагнуть до поширення екологічно-орієнтованих методів господарювання. Як далі роз'яснює вчений, діяльність індустріальних органічних агрохолдингів має експортну спрямованість, у них органічне виробництво

розглядається як спосіб диверсифікації та реалізує насамперед економічну функцію – збільшення прибутку інвесторів, що досягається внаслідок застосування у виробництві технологій, які мінімізують роль ручної праці, системних засобів захисту рослин і тварин, і, таким чином, великі господарства нівелюють, на відміну від малих та середніх органічних господарств, цілісний підхід ОСГ, орієнтацію на поліпшення соціальної та екологічної ситуації на селі. У результаті формування ринку для агровиробників, які послідовно дотримуються принципів ОСГ, є проблемним внаслідок їх низької конкурентоспроможності, що загалом створює труднощі для екологізації сільського господарства [9, с. 35]. У зв'язку з цим Р. Безус відзначає, що для ефективного функціонування невеликих за розміром органічних господарств потрібне формування інтеграційних структур в ОСГ як вертикально- або горизонтально-побудованих об'єднань, які забезпечили б раціональне використання ресурсів ОСГ, вирішили виробничо-економічні проблеми та проблеми збуту [9, с. 328]. Автор також відзначає важливість залучення споживачів, які би підтримували діяльність таких структур, бойкотуючи агрохолдинговий устрій сільського господарства. Для розвитку ринку органічної продукції, на думку дослідника, видається найбільш адекватною кооперативна модель виробництва та реалізації продукції, особливо серед малих і середніх підприємств, які могли би внаслідок такого об'єднання досягти ефекту від масштабу виробництва, пропонувати органічну продукцію за прийнятною ціною, використовуючи прямі продажі [9, с. 249, 332]. Розвиток сільськогосподарської кооперації може проводитися як на місцевому, районному, так і на регіональному рівні. Модель сільськогосподарської кооперації також припускає формування союзу кооперативів (кооперативи другого рівня), де об'єднуються різні види внутрішньогосподарських кооперативів: виробничі, ремонтні, збутові, науково-технологічні, фінансово-економічні та ін. Метою союзу кооперативів є популяризація та розвиток органічного агровиробництва за допомогою різних заходів, що проводяться як для населення (формування культури споживання ОСТ, надання різного роду консультаційних та освітніх послуг з органічного виробництва тощо), так і для виробників (надання маркетингових послуг, відстоювання інтересів виробників у державних органах, на міжнародному рівні тощо).

На необхідність кооперації у сфері маркетингу вказує у своєму дослідженні про розвиток органічного виробництва в Україні Оксана Дудар. За словами автора, маркетингова кооперація може об'єднувати виробників, переробників та інших суб'єктів органічного агробізнесу з метою ефективного, безперервного збуту та реалізації ОСТ (передбачається позиціонування і реалізація ОСТ під загальною маркою (назвою, емблемою)), що сприятиме здешевленню як ціни такої продукції внаслідок виключення посередницького інституту, так і реклами на неї, отриманню максимального прибутку всіма учасниками та досягненню конкурентної переваги за максимального зменшення фінансових ресурсів, пов'язаних із маркетинговою діяльністю підприємства [10, с. 66, 68]. Юлія Завадська вказує, що ринок припускає об'єднання виробників органічної продукції, оскільки окремо, поодиночки вони не можуть забезпечити «формування великих товарних партій продукції для заповнення торгових площ», конкурентної ціни порівняно із традиційною продукцією [11, с. 148].

Отже, з позиції вищезгаданих концептуалізацій об'єднання можна загалом визначити як спосіб організації та реалізації економічних, соціально-екологічних інтересів ФОСГ спільно з переробниками, споживачами, громадськими та політичними агентами, сертифікаційними компаніями як на місцевому, так і на національному рівнях. Необхідність об'єднань продиктована такими загальними умовами функціонування ОСГ: 1) незначною часткою ОСТ на агропродовольчому ринку порівняно з товарами ТСГ, що є результатом невеликого обсягу органічного сільськогосподарського виробництва, 2) низьким рівнем досвідченості, продуктивності органічного сільськогосподарського виробника порівняно з досвідом традиційного сільськогосподарського виробника, 3) наявністю внутрішньогалузевої конкуренції органічних агрохолдингів із дрібними та середніми ФОСГ; 4) непорозуміння між учасниками ОСГ щодо єдиного концептуального поняття «органічне сільськогосподарське виробництво».

Загалом, з позиції нашого поняття РОСТ, процес зменшення часу/витрат виробництва та обігу, тобто збільшення вартості ОСТ, що реалізовується, внаслідок функціонування об'єднань відбувається таким чином. Зменшення часу/витрат виробництва досягається в результаті: 1) обміну знаннями між виробниками ОСТ, а також створення інноваційних рішень із приводу ефективного ведення ОСГ; 2) спільного використання виробниками ОСТ матеріально-технічних засобів; 3) підтримки та допомоги досвідчених фермерів початківців у період конверсії; 4) можливості спільного формування та залучення інвестиційних ресурсів для розвитку ОСГ; 5) спільного вирішення проблем, пов'язаних із переробкою органічної сільськогосподарської сировини; 6) просування інтересів ОСГ у законодавчій сфері (субсидіювання сертифікації, лояльні умови оподаткування, фінансування заходів, пов'язаних з ОСГ, забезпечення доступу на закордонні ринки); 7) спільного регулювання методів господарювання та вдосконалення системи сертифікації ОСГ. Зменшення часу/витрат обігу в результаті об'єднань досягається внаслідок: 1) розроблення загального логотипа, пакування, назви ОСТ; 2) спільного просування, позиціонування ОСТ, плану реалізації маркетингових комунікацій; 3) рішення проблем транспортування та зберігання ОСТ; 4) локалізації обігу (скорочується час переміщення товару на ринок); 5) спільного проведення інформаційно-освітніх заходів для споживачів ОСТ; 6) здійснення спільного свідомого контролю умов обміну; 7) створення особливої організації розподілу ОСТ за допомогою особистих, довірливих, дружніх відносин із місцевою громадою; 8) досягнення рівноправних умов співпраці виробників із супермаркетами та ін. внаслідок виконання умов постачання ОСТ: якісного та належного транспортування, зберігання, збільшення асортименту та заповнення торгових потужностей.

Таким чином, соціально-економічна сторона функціонування об'єднань у сфері ОСГ приводить до зменшення ціни ОСТ, збереження, а також поліпшення їх якості, збільшення асортименту та обсягу виробництва, збільшення вартості ОСТ, що реалізується, раціонального використання природного, виробничого, екологічного потенціалу ОСГ, що загалом вирішує основні проблеми у сфері продуктивності, збуту ОСТ, розширює ринок [12]. Соціально-політична сторона функціонування об'єднань полягає у відтворенні та поширенні ОСГ, що забезпечується публічними заходами, інформаційними

кампаніями з приводу його популяризації та вкладу в збереження довкілля та захист здоров'я людей та тварин, критики традиційних сільськогосподарських практик, що повинні формувати екологічно-орієнтоване розуміння та світовідчуття суспільства, яке відповідає структурі органічного агробізнесу, а також розповсюджує нормативну ідею про сільське органічне господарювання, сприяє побудові нової інфраструктури маркетингу. Об'єднання можуть існувати як у юридично закріплених формах (асоціації, союзи, кооперативи, кластери тощо), так і не мати такого закріплення (наприклад, як у Каталонії), як на місцевому, регіональному, так і на національному рівнях.

Як видно з наведених вище робіт, об'єднання та взаємодія виробників зі споживачами є вкрай необхідним процесом у контексті збуту товарів, подолання конкуренції з ТСГ та розширення ринку ОСТ, що доводять загальні результати економічної діяльності підприємств ОСГ. У зв'язку з цим авторами відзначається необхідність інформувати споживачів про ОСТ та загалом про ОСГ, навчати їх відрізняти ОСТ від інших товарів, а також залучати безпосередньо до виробництва ОСТ як у себе на дачних ділянках, так і як волонтерів на органічних виробництвах. Також ученими відзначається важливість спільної зі споживачами критики ТСХ, поширення інформації про органічне виробництво з метою екологічної модернізації сільського господарства.

Проте, на наш погляд, недостатньо широко представлений та розкритий у літературі економічний контекст співпраці виробників зі споживачами, не обґрунтована роль споживачів у процесі зменшення часу/витрат виробництва та обігу, не показано, яким чином споживачі впливають на вартість ОСТ. За межами наукового розуміння залишається економічний зміст такого процесу взаємодії, що обґрунтовує витрати органічних компаній на його організацію та реалізацію. З іншого боку, як зазначає Сіріа Кортелайнен, одне тільки знання про органічні товари і взагалі про екологічні проблеми ще не приводить безпосередньо до споживання органічних харчових продуктів [13, с. 18]. Навіть якщо споживачі визнають важливість екологічного споживання, то це ще не створює в реальності такого споживання, не створює зростання покупок ОСТ. Звідси виникають питання, чи достатніми є представлені в літературі форми співпраці виробників ОСГ зі споживачами у межах об'єднань; які форми співпраці викликають зміну вартості ОСТ.

Висновки з проведеного дослідження. У нашому дослідженні було виділено п'ять концептуальних підходів до вивчення предметної області, позначеної нами як об'єднання в контексті РОСТ. На підставі цих підходів було переосмислено та теоретично наповнено наше поняття об'єднання: виявлені основні причини існування об'єднань, виділені функції об'єднання в контексті РОСТ та визначені спільні практики учасників об'єднань, що зменшують час/витрати виробництва та обігу, збільшуючи, таким чином, обсяг вартості ОСТ. Однак були виявлені недоліки у теоретичному осмисленні цієї предметної області, які торкаються ролі споживачів ОСТ в об'єднаннях ФОСГ у контексті зменшення часу/витрат виробництва та обігу ОСТ. Для з'ясування такої ролі споживачів на ринку органічних товарів у межах об'єднань варто підключити нове поняття та провести нове дослідження, але у межах вже іншої статті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нигматова Е.С. К определению понятия рынка органической сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс] / Е.С. Нигматова // Эффективная экономика. – 2017. – № 8. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5740> (дата посещения: 28.09.2017).
2. Organic Farming Development and Agricultural Institutions in Europe: A Study of Six Countries / J. Michelsen, K. Lynggaard, S. Padel, C. Foster. – Stuttgart-Hohenheim, 2001. – 179 p.
3. Michelsen J. Organic farming in a regulatory perspective. The Danish case / J. Michelsen // Sociologia ruralis. – 2001. – Vol. 41. – № 1. – P. 62–84.
4. Pickard D. Collective forms of social action: the case of organic farming in Bulgaria / D. Pickard // Organic Farming in Bulgaria (1990–2012). Sociological interpretations. – Sofia: «St. Kliment Ohridski» University Press, 2016. – P. 153–185.
5. Favilli E. Food networks: collective action and local development. The role of organic farming as boundary object / E. Favilli, A. Rossi, G. Brunori // Organic agriculture. – 2015. – Vol. 5. – № 3. – P. 235–243.
6. Seyfang G. New initiatives for sustainable food: A case study of an organic producer cooperative [Electronic resource] / G. Seyfang // CSERGE Working Paper EDM, No. 04–11, 2004. – Mode of access: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/80233/1/474473619.pdf> (accessed: 28.09.2017).
7. Dombrowski S. Networks, Institutions, Culture and Association? A case study on associative actions in the German markets for organic food [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.wiso.uni-hamburg.de/forschung/forschungslabor/archiv/working-paper/wp41.pdf> (accessed: 28.09.2017).
8. Mestres S., Recovering Food Commons in Post Industrial Europe: Cooperation Networks in Organic Food Provisioning in Catalonia and Norway [Electronic resource] / S. Mestres, M. Lien // Journal of Agricultural and Environmental Ethics. – 2017. – Mode of access: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10806-017-9691-6> (accessed: 28.09.2017).
9. Безус Р. Формування організаційно-економічних засад розвитку виробництва органічної продукції / Р. Безус. – [дисертація докт. екон. наук: 08.00.03]. – Житомир, 2015. – 488 с.
10. Дудар О. Маркетингова кооперація товаровиробників у системі збуту органічної сільськогосподарської продукції / О. Дудар // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – Вип. 1. – С. 62–71.
11. Завадська Ю.С. Формування та перспективи розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції / Ю.С. Завадська. – дисертація канд. екон. наук: 08.00.03. – К., 2014. – 210 с.
12. Нигматова Е.С. Теоретические основания понятия рынка органической сельскохозяйственной продукции / Е.С. Нигматова // Агросвіт. – 2017. – № 15–16. – С. 62–76.
13. Kortelainen S. Myth about altruistic organic consumption. Values influence in perceiving organic meat / S. Kortelainen. – Jyväskylä University School of Business and Economics Press, 2015. – 98 p.

УДК 005.336.4:316.324.8

Свидрук І.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Львівського торговельно-економічного університету

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Статтю присвячено уточненню структурно-компонентного складу інтелектуального капіталу та організаційній концептуалізації сукупної взаємодії його складників, використання яких створює нову вартість. З'ясовано, що організаційний капітал являє собою стратегічний механізм формалізації набутого досвіду суб'єкта управління, інформаційний капітал є результатом творчого накопичення знань, а людський капітал є адекватною формою організації продуктивних сил, що включає сукупність навичок, знань та мотивацій. Цінність клієнтського капіталу визначається якістю зв'язків із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, організаційний капітал, інформаційний капітал, людський капітал, клієнтський капітал.

Свидрук И.И. РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Статья посвящена уточнению структурно-компонентного состава интеллектуального капитала и организационной концептуализации совокупного взаимодействия его составляющих, использование которых создает новую стоимость. Выяснено, что организационный капитал представляет собой стратегический механизм формализации приобретенного субъектом управления опыта, информационный капитал является результатом творческого накопления знаний, а человеческий капитал – адекватной формой организации производительных сил, включая совокупность навыков, знаний и мотиваций. Ценность клиентского капитала определяется качеством связей с внешней средой.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, организационный капитал, информационный капитал, человеческий капитал, клиентский капитал.

Svidruk I.I. THE ROLE OF INTELLECTUAL CAPITAL IN POST-INDUSTRIAL SOCIETY

The article is devoted to the clarification of the structural and component composition of intellectual capital and the organizational conceptualization of the aggregate interaction of its components, the use of which creates a new cost. It was found out that organizational capital represents a strategic mechanism for formalizing acquired experience of the subject of management, information capital is the result of creative accumulation of knowledge, and human capital is an adequate form of organization of productive forces, which includes a set of skills, knowledge and motivations. The value of client's capital is determined by the quality of relations with the environment.

Keywords: intellectual capital, organizational capital, information capital, human capital, client capital.

Постановка проблеми. В умовах постіндустріального етапу розвитку цивілізації надзвичайно актуалізується проблема інтелектуалізації усіх галузей економіки та становлення нової формації високоосвічених і здатних до творчості спеціалістів. Спостерігається явище заміщення праці знаннями, тобто в умовах залучення знань до практичної переробки ресурсів

саме вони починають виступати джерелом доданої вартості, а трудова теорія вартості поступається місцем вартості, створеній знаннями (knowledge-value). Знання стають не просто ще одним ресурсом на рівні з традиційними факторами виробництва, а, по суті, взагалі єдиним ресурсом, чим зумовлюється унікальність постіндустріальної формації. Зміщення еконо-

мічних пріоритетів із використання природних ресурсів на використання вмінь отримувати, модифікувати та використовувати знання, як і будь-які інші революційні збурення, супроводжується нерівномірністю соціально-економічного розвитку та накопиченням інституціональної диспропорційності щодо прагнень і можливостей у залученні людського капіталу до змін. Вивчення феномену інтелектуального капіталу потребує всебічної характеристики основних його системуючих складників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтелектуалізація економічних процесів виступає як єдино можливий шлях конкурентоспроможного розвитку національної економіки в умовах створення абсолютно нових галузей і докорінної трансформації наявних [1, с. 22; 2, с. 6–10]. Наукове використання дефініції «інтелектуальний капітал» відображає принципово нові підходи до ринкових відносин та конкурентних переваг завдяки використанню унікальних нематеріальних чинників інноваційного поступу, його часто ототожнюють зі знаннями, інтелектуальними активами, інтелектуальними ресурсами або нематеріальними активами [3, с. 7–10; 4, с. 5; 5, с. 19–20; 6, с. 108]. Зокрема, Д. Белл описує інтелектуальний капітал як сукупність знань, навичок, умінь людини, її мобільність і креативність, забезпечуючи можливість створення додаткового продукту в процесі руху інтелектуального капіталу [7, с. 321–328]. А. Брукінг вважає, що це сукупність нематеріальних активів (ринкові, інтелектуальної власності й інфраструктури, гуманітарні), без яких компанія не може існувати [8, с. 86]. О. Бутнік-Сіверський трактує це поняття як один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює водночас характерну лише йому специфіку й особливості [9, с. 21–23]; О. Шкурупій – як склад нематеріальних активів, що включає індивідуальну компетентність, внутрішню та зовнішню структури фірми [10, с. 81], а Л. Едвінсон – як особливе поєднання людського та структурного капіталу, яке забезпечує організацію бізнес-процесів, зв'язків зі споживачами, бази даних, бренди та ІТ-системи [11, с. 14–15]. Водночас Т. Стюарт має на увазі суму знань працівників організації, що забезпечує її конкурентоспроможність [12, с. 29–37]; К. Тейлор вважає, що це – накопичені під час розроблення продуктів знання працівників, а також організаційна структура та інтелектуальна вартість організації [13, с. 51], а М. Чен, С. Ченг та Й. Хванг підходять до пояснення даної дефініції як вартості сукупності інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, інтелектуальні здібності й навички працівників, а також накопичені бази знань і корисні стосунки з іншими суб'єктами [14, с. 161–162].

Проведений контент-аналіз засвідчив, що питання визначення структурно-компонентного складу інтелектуального капіталу є досить неоднозначним. Існує думка, що його становлять активи гуманітарного ринку, інтелектуальної власності та інфраструктури, як то філософія управління організації, її культура та бізнесові традиції [8, с. 87]. Інша точка зору полягає у виділенні трьох компонент: людського капіталу, прав на об'єкти інтелектуальної власності та структурного капіталу [15, с. 33]. Має місце також поділ на людський, організаційний та клієнтський капітал [16, с. 24–25]. На нашу думку, інтелектуальний капітал можна визначити як сукупність ресурсів, що мають визначальний вплив на можливість об'єкта досягати мети функціонування, цінність яких є нематеріальною, однак зумовлює майбутні надходження від інших ресурсів. Системні дослідження

включають зазвичай такі взаємопов'язані аспекти, як визначення цінності інтелектуальних активів, відтворювальні характеристики їх формування та ефективного використання, а також результативність, що стає визначальною у процесах споживання.

Мета статті полягає в уточненні структурно-компонентного складу інтелектуального капіталу та організаційній концептуалізації сукупної взаємодії інформаційного, організаційного, людського та споживачього капіталу в постіндустріальному суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з концепцією постіндустріального суспільства, інформація розглядається як його основоутворюючий елемент, що формує матеріальні сутності об'єктивної реальності [17, с. 29]. Глобальний революційний вплив інформатизації кардинально змінює умови життєдіяльності, включаючи культуру, поведінкові стереотипи та способи мислення. Отже, інформація стає новим стратегічним виробничим ресурсом, здатним впливати на інші види ресурсів, а за накопичення – генерувати нову інформацію. Основними властивостями інформаційного капіталу є його функціонування як невіддільної частини сукупного капіталу організації, можливості для випередження зростання доходів над зростанням видатків, накопичення та відтворення у збільшених масштабах, а також фізична незношуваність інформаційних ресурсів у процесі використання та їх мобільність.

Інформаційний капітал прийнято диференціювати за ознаками індивідуального (забезпечує індивідуальність успішної діяльності в унікальних умовах), корпоративного (частина ресурсного потенціалу, що приймає участь у створенні вартості продукції або послуги) або суспільного (активи, що призводять до збагачення суспільства у цілому) характеру. В постіндустріальному суспільстві він стає зв'язуючим ланцюгом між об'єктами інтелектуальної власності, технологіями, інформаційними ресурсами та клієнтським капіталом, створюючи синергетичний ефект.

Організаційний капітал як складник інтелектуального включає продукти творчої праці (об'єкти інтелектуальної власності), інформаційні технології та ресурси, комунікативні мережі, організаційну структуру управління організацією, концентрується на результатах творчої діяльності, знаходиться у центрі процесів створення і поширення нових знань. Низка дослідників розглядає організаційний капітал як частку організаційних ресурсів, зосереджених на збільшенні капіталізації шляхом інтеграції виробничих факторів, праці та креативного підходу до використання знань [18, с. 74–78; 19, с. 135–140], як інструмент об'ґрунтованого інституціоналізованими знаннями управлінського впливу, скерованого на оптимізацію співвідношення внутрішніх та зовнішніх ресурсів для досягнення перспективних можливостей [20, с. 18–21], набір управлінських компетенцій [21, с. 19; 22], що відповідають вимогам ринку щодо активізації творчої діяльності. Крім класичної функції організації системи управління, до функцій організаційного капіталу в умовах постіндустріальної економіки належать специфічні, зумовлені інформаційною домінантою: розвиток креативного типу мислення, формування інформаційних центрів, забезпечення ефективності інноваційних технологій, розвиток об'єктів інтелектуальної власності.

Системний підхід дає змогу оцінити організаційний капітал як ресурс інноваційного розвитку організації, де когнітивність проявляється через інноваційно-навчальне середовище, креативно організовані бізнес-процеси, унікальність інтелектуальної влас-

ності та створення знання. Отже, він є інформаційно обґрунтованою організацією взаємовідносин структурних одиниць суб'єкта для творчої праці, а його складноструктурованість забезпечує максимально результативну синергію від використання взаємопо- силуючих інструментів матеріального та інтелекту- ального складників (табл. 1).

Трансформуючи знання в ресурс розвитку, орга- нізаційний капітал узгоджує політику стратегічного розвитку з наявними бізнес-процесами та забезпечує конкурентоспроможність в інноваційному середовищі.

У постіндустріальному економічному укладі поняття людського капіталу, базованого на знаннях та інтелектуальних здібностях людини, можна вважати центральним. Він характеризує сукупність сформо- ваних продуктивних умінь і навичок, що використо- вуються в діяльності та сприяють збільшенню капі- талізації, а також мотиваційних очікувань індивідів. Означена соціально-економічна категорія розвинулася в результаті якісних трансформацій категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «трудовий потенціал» під впливом цивілізаційних перетворень (табл. 2).

Трудові ресурси розрізняють за ознаками статі, віку, освіти, суспільних груп, місця проживання, професії, національності, зайнятості за сферами виробництва тощо. Кількісна та якісна їх характе- ристика доповнюється демографічним, освітнім та про- фесійно-кваліфікаційним аспектами. Водночас транс- формаційні процеси в економіці вимагають заміни цього поняття на формулу «економічно активне насе- лення» на макро- та мезорівні або «зайняті еконо-

мічною діяльністю» – на макрорівні. В економічній літературі трудовому потенціалу відводиться роль ключового фактора постіндустріальної економіки [23, с. 17–22]. Це поняття описує структуровану інте- грацію людського потенціалу і людського та інфор- маційного капіталу, що дає змогу організації досягти поставленої мети розвитку та об'єднує сукупність здібностей, компетенцій і можливостей індивіда або територіальних групувань, які впливають на продук- тивність виробництва [24, с. 11]. На думку автора теорії людського капіталу, він являє собою соціально якісні характеристики населення, сформовані та під- силені відповідними чинниками впливу [25, с. 17]. Сьогодні ця економічна категорія розглядається як сукупність вроджених та набутих навичок, знань та мотивацій, використання яких створює нову вартість.

Узагальнена структура людського капіталу вклю- чає особистісний, споживацький та інтелектуальний складники (рис. 1).

Комплексний підхід дає змогу виділити його основні ознаки: накопичений запас виробничих зді- бностей працівника, сформованих під впливом інвес- тування; належні працівнику і невіддільні від нього знання; основний ресурс для підвищення продуктив- ності праці і відповідного зростання доходів; капітал, який стимулює інвестиції для розвитку [26, с. 125]. Таким чином, людський капітал функціонально організовує зростання продуктивності, використовую-ючи здібності індивіда, його знання та мотиваційні очікування, що призводить до збільшення капіталі- зації на мікро-, мезо- і макрорівнях.

Таблиця 1

Структура інтелектуального складника організаційного капіталу

Структурна компонента	Інтелектуальний ресурс організаційного капіталу
Нематеріальні активи	– Організаційна структура; – наявність стейкхолдерів та якість взаємодії з ними; – гнучкість та ефективність внутрішньоорганізаційних контактів; – телекомунікаційні мережі
Управлінські активи	– Якість організації бізнес-процесів; – ефективне управління матеріальними потоками в логістичних системах; – інтегрована маркетингова політика; – система мотивації
Семантико-когнітивні активи	– Корпоративна культура та організаційна поведінка; – моделі активності соціалізації; – інформаційні системи та бази даних; – техніко-технологічне та програмне забезпечення; – процедури отримання та перетворення знань
Інтелектуальні активи	– Авторські права на інтелектуальну власність; – об'єкти промислової власності; – know-how та патенти на винаходи; – товарні знаки; – ліцензії на власні інноваційні розробки; – технології спільного використання інформаційних ресурсів

Таблиця 2

Розвиток та узагальнення понять людського капіталу в економіці

Категорія	Категоріальне значення	Змістовне наповнення
Робоча сила	Сукупність фізичних і духовних здібностей, які людина використовує у діяльності	Кількість людей, готових працювати за наймом
Трудові ресурси	Частина працездатного населення, яка володіє фізич- ними й розумовими здібностями і знаннями, необхід- ними для здійснення корисної діяльності	Кількість населення, яке фізично здатне працювати
Трудовий потенціал	Інтегральна оцінка кількісних і якісних характе- ристик економічно активного населення	Максимально можлива міра праці на певному етапі розвитку суспільства
Людський ресурс	Чинник економічного розвитку, який визначає ефек- тивність використання виробничого, фінансового та природного ресурсу	Сукупність якостей людей, що визначають узагальнюючий показник працездатності
Людський капітал	Міра здатності людини приносити дохід, що включає вроджені здібності освіту і набуту кваліфікацію	Інтенсивний продуктивний чинник розвитку економіки і суспільства, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструмен- тарій інтелектуальної і управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності

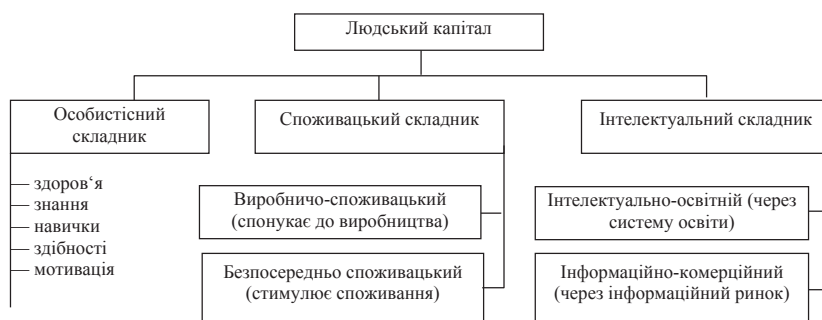


Рис. 1. Структурно-функціональна організація людського капіталу

Споживацький (клієнтський) капітал мало вивчається сучасними економістами. Зазвичай зазначається, що він проявляється у такому ставленні споживачів, яке є засобом створення додаткового доходу і надає організації додаткові конкурентні переваги. Ця компонента інтелектуального капіталу актуалізується зазвичай у формі розвитку взаємовідносин суб'єкта управління зі стейкхолдерами, а отже, зростання клієнтського капіталу дослідники напряму пов'язують зі становленням та розвитком бренду, якістю внутрішньоорганізаційних зв'язків та приростом кількості лояльних клієнтів [27, с. 418–431].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, унікальність постіндустріальної формації зумовлюється тенденціями заміщення праці знаннями, які стають самостійним джерелом доданої вартості. У цьому сенсі структурно-компонентний склад інтелектуального капіталу являє собою взаємодіючу сукупність інформаційного, організаційного, людського та споживацького капіталу. Концептуально організаційний капітал являє собою стратегічний механізм формалізації набутого досвіду суб'єкта управління завдяки трансформації нових знань у перспективні інновації. Інформаційний капітал є результатом творчого опрацювання і накопичення знань, що призводить до вдосконалення засобів та способів виробництва продукту. Людський капітал є адекватною соціально-економічною формою організації продуктивних сил, що включає сукупність навичок, знань та мотивацій, використання яких створює нову вартість. Цінність клієнтського капіталу напряму пов'язана з якістю зв'язків із зовнішнім середовищем. Попри нематеріальність кожної з розглянутих компонент інтелектуального капіталу в умовах створення нових і трансформації наявних галузей лише їх взаємодія здатна забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки. Зазначимо, що сьогодні питання розроблення й адаптації методик обчислення та оцінювання ефективності управління споживацьким капіталом лише починають становити предмет інтересу з боку теоретиків менеджменту, що й окреслює перспективи подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Височіна Л.В. Значення інтелектуального капіталу у формуванні нової стратегії розвитку економіки України / Л.В. Височіна // Бізнес Інформ. – 2009. – № 11 (1). – С. 21–23.
2. Брежнева-Єрмоленко О.В. Інтелектуальна складова в структурі елементів нової економіки / О.В. Брежнева-Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 4–12.
3. Жарінова А.Г. Теоретико-економічні підходи до визначення феномену інтелектуального капіталу / А.Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 5–15.
4. Ібрагімов Е.Е. Інтелектуально-організаційне забезпечення вертикалі корпоративного стратегічного планування / Е.Е. Ібра-

гімов // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 11. – С. 3–6.

5. Шевчук О.А. Квінтесенція інтелектуального капіталу в умовах розвитку економіки знань / О.А. Шевчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2. – С. 18–21.
6. Іванова І.С. Економіка знань як передумова формування інтелектуального капіталу України / І.С. Іванова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 12. – С. 107–111.
7. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting / D. Bell. – London: The Book Depository US, 1999. – 501 p.
8. Brookings A. Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise / A. Brookings. – London – Bonn – Johannesburg – Madrid: International Thomson Business Press, 1996. – 204 p.
9. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
10. Шкурупій О.В. Інтелектуальний капітал як об'єктивна економічна категорія / О.В. Шкурупій, Л.С. Франко // Вісник Донецького національного ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2011. – № 3. – С. 79–84.
11. Edvinsson L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000 / L. Edvinsson // Journal of Intellectual capital. – 2000. – № 1 (1). – P. 12–16.
12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
13. Taylor C. Intellectual Capital / C. Taylor // Computerworld. – 2001. – № 35 (11). – P. 51.
14. Chen M.C. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance / M.C. Chen, S.J. Cheng, Y. Hwang // Journal of intellectual capital. – 2005. – № 6 (2). – P. 159–176.
15. Цибульов П. Кількісна оцінка інтелекту / П. Цибульов // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 12. – С. 31–37.
16. Непляха Ю.В. Сутність та структура інтелектуального капіталу / Ю.В. Непляха // Інтелектуальна власність в Україні. – 2011. – № 16. – С. 23–26.
17. Витвицька О.М. Роль інформації та інформаційного капіталу в управлінні розвитком підприємства / О.М. Витвицька // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 11 (182). – Ч. 2. – С. 28–31.
18. Bounfour A. Organizational Capital: Modelling Measuring and Contextualizing / A. Bounfour. – London, New York: Routledge, 2009. – 293 p.
19. Grant R.M. The Knowledge-Based View of the Firm / in Choo C. W., Bontis N. (ed.) The Strategic Management of Intellectual Capital and Organizational Knowledge. – Oxford: Oxford University Press, Inc. – 2003. – P. 133–148.
20. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D.C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 2009. – 159 p.
21. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креатини метафізичного пошуку / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання-Прес, 2008. – 687 с.
22. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765>.
23. Гринкевич С.С. Особливості факторного впливу на формування, розвиток і використання трудового потенціалу: лімітуючі та стимулюючі аспекти / С.С. Гринкевич // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2012. – № 3. – С. 16–23.
24. Алімова Л.Ш. Підходи к анализу человеческого потенциала в постиндустриальной экономике / Л. Ш. Алімова // Вестник СГСЭУ. – 2009. – №5 (29). – С. 11.
25. Schultz T. Investment in Human Capital: The role of Education and of Research / T. Schultz. – New York, 1971. – 324 p.
26. Скараник С.С. Генезис теории человеческого капитала в контексте социально-экономического развития региона / С.С. Скараник // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 123–128.
27. Чухно А.А. Постиндустриальная экономика: теория, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – Київ: Логос, 2003. – 631 с.

УДК 330.322.14

Сержанов В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету
Ужгородського національного університету*

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ – ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті здійснено детальне дослідження факторів, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки під час виходу на глобальний рівень. Виявлено, що державна інвестиційна політика здатна забезпечити залучення ресурсів у перспективні високотехнологічні виробництва, що створить умови для виходу вітчизняних виробників товарів та послуг на світові ринки наукомісткої продукції і розширення своєї присутності на них. Формування моделі інвестиційної політики, що відповідає вимогам підвищення конкурентоспроможності національної економіки, призведе до побудови векторів альтернативних стратегій розвитку національної економічної системи. Виявлення, аналіз та узагальнення етапів формування моделі державної інвестиційної політики дадуть змогу виявити механізм впливу державної інвестиційної політики на конкурентоспроможність національної економіки.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, структура національної економіки.

Сержанов В.В. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ – ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье осуществлено детальное исследование факторов, влияющих на конкурентоспособность национальной экономики при выходе на глобальный уровень. Выявлено, что государственная инвестиционная политика способна обеспечить привлечение ресурсов в перспективные высокотехнологичные производства, создаст условия для выхода отечественных производителей товаров и услуг на мировые рынки наукоемкой продукции и расширение своего присутствия на них. Формирование модели инвестиционной политики, отвечающей требованиям повышения конкурентоспособности национальной экономики, приведет к построению векторов альтернативных стратегий развития национальной экономической системы. Выявление, анализ и обобщение этапов формирования модели государственной инвестиционной политики позволят выявить механизма влияния государственной инвестиционной политики на конкурентоспособность национальной экономики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, структура национальной экономики.

Serzhanov V.V. THE STEPS OF FORMING MODEL OF STATE INVESTMENT POLICY – INSTRUMENT FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

In the article a detailed study of the factors influencing the competitiveness of the national economy at the exit to the global level. It was revealed that the state investment policy is capable of attracting resources into promising high-tech production, which will create conditions for the output of domestic producers of goods and services to the world markets for high-tech products and expand their presence on them. Formation of an investment policy model that meets the requirements of increasing the competitiveness of the national economy will lead to the construction of vectors of alternative strategies for the development of the national economic system. Identification, analysis and generalization of the stages of the formation of the model of state investment policy will enable to reveal the mechanism of influence of the state investment policy on the competitiveness of the national economy.

Keywords: investments, investment policy, structure of national economy.

Постановка проблеми. У нинішніх умовах глобалізації економіки та посилення світових інтеграційних процесів зміцнення зростання конкурентоспроможності національної економіки можливе тільки завдяки наукоємній продукції, яка має найбільшу цінність і може гарантувати конкурентні переваги країни на світовому ринку. У розвинених країнах основним рушієм, який сприяє інвестиційній активності, є ринок, проте, зважаючи на організаційні та економічні труднощі залучення інвестицій та формування попиту на них в Україні, цей процес змушений регулюватися державою. Проте виникає інше актуальне питання стосовно того, наскільки ефективним є таке регулювання. Однак нині вкрай важливим є завдання формування концептуальних засад формування та реалізації державної інвестиційної політики, яка дасть змогу створити базис для подальшої економіко-інституціональної розбудови господарського комплексу країни та зміцнення її конкурентних позицій на національному та міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських учених, які зробили внесок у формування теоретичних та практичних основ дослідження державної інвестиційної політики в контексті розбудови національного господарства, можна відзначити праці В. Геєця, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, В. Шев-

чука та ін. У дослідження етапів та передумов формування моделі державної інвестиційної політики здійснили внесок такі вчені та практики, як Л. Федулова, С. Ілляшенко, Л. Гриценко, І. Тарасова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки гостро відчувається потреба у збільшенні обсягів залучення інвестиційних ресурсів, а тому слід приділити дослідженню етапів формування моделі державної інвестиційної політики.

Мета статті полягає у визначенні, узагальненні та структуруванні етапів формування моделі державної інвестиційної політики, що дасть змогу подальшим науковим дослідженням виявити вплив державних інвестицій на конкурентоспроможність національної економіки, що становить інтерес для економіки країни для поліпшення економічного зростання України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині актуальним постає питання розроблення системи ефективних інструментів реалізації державної інвестиційної політики, котрі б стимулювали процес модернізації національної економіки. Першочерговим завданням у цьому процесі є виявлення та ідентифікація проблем і викликів сучасного та майбутнього періодів, з якими доведеться зіткнутися.

Загальносвітові тенденції розвитку національних економічних систем характеризуються конкурен-

цією на ринку товарів і послуг, капіталів, технологій і робочої сили, також сюди додається глобальна конкуренція, яка виникає в нових сферах: управлінні, розвитку потенціалу, стимулюванні інновацій. Для підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності національної економіки необхідно невідкладно враховувати загальносвітові тенденції і формувати конкурентні переваги в нових сферах.

Найважливішою проблемою, яка потребує активного державного втручання, є національна конкурентоспроможність, що являє собою інтегровану властивість усієї економічної системи. У розробленні стратегії підвищення національної конкурентоспроможності доцільною є опора на напрями, які реалізують конкурентні переваги національної економічної системи, до яких можна віднести: досить освічену, кваліфіковану і недорогу, за світовими мірками, робочу силу, багаті природні ресурси, накопичений науково-технічний потенціал, транзитний потенціал і реальні транспортні можливості, ємний внутрішній ринок. Однак ці конкурентні переваги поки не тільки не використовуються і не розвиваються, а й і стрімко деградує.

Ще одним фактором, що впливає на конкурентоспроможність національної економіки під час виходу на глобальний рівень, виступають високі темпи технологічних змін, які посилюють роль інновацій в економічному зростанні і знижують вплив традиційних факторів. Урахування цієї тенденції виявляється у розвитку науково-виробничого потенціалу національної економіки та стимулюванні створення високотехнологічних виробництв.

У цьому відношенні державна інвестиційна політика здатна забезпечити залучення ресурсів у перспективні високотехнологічні виробництва, що створить умови для виходу вітчизняних виробників товарів та послуг на світові ринки наукомісткої продукції і розширення своєї присутності на них.

Окрім того, завдяки залученню інвестицій та стимулюванню внутрішнього попиту на високотехнологічну продукцію можна здійснити модернізацію промислових галузей економіки, тим самим підвищивши й їх конкурентоспроможність як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

Відмінною особливістю конкурентоспроможності національної економіки і суспільства є роль людського капіталу як основного фактора економічного розвитку. Для посилення людського капіталу, що призведе до зростання конкурентоспроможності національної економіки, необхідно подолати низку негативних тенденцій, які склалися за вже досить тривалий період попередніх соціально-економічних трансформацій. Основна проблема у цій сфері пов'язана зі скороченням чисельності населення а, отже, і рівня зайнятості в економіці, яка обтяжується демографічними провалами і нестабільним соціальним кліматом. Окрім того, викликає ризики неухильно зростаюча конкуренція із закордонними ринками праці. Відтік за кордон кваліфікованих кадрів відбувається, головним чином, на європейський ринок, а праця некваліфікованих кадрів переважає на азійських ринках.

Численні спроби активізації інвестиційного потенціалу національної економіки поки що не призвели до бажаних результатів. Безумовно, причиною затяжного спаду інвестицій є економічна криза, що обтяжена складними політичними та соціальними чинниками – від несприятливої кон'юнктури міжнародних товарних ринків і нестабільності фінансових ринків аж до невдалих політичних рішень і

зростання соціальної напруженості. В контексті світогосподарських зв'язків Україна опинилася в новому геоekonomічному положенні, зазнає зазіхань на власну територіальну цілісність, силового тиску із застосуванням інформаційної зброї та воєнної сили. Також відбуваються принципові зміни в частині виявлення джерел надходження ресурсів, необхідних для соціально-економічного розвитку країни. Перед українською державою гостро постала проблема конкурентоспроможності національної економіки, чого неможливо досягти без належного забезпечення економічної безпеки.

Ситуація, що склалася, екзистенціонує до розроблення і реалізації ефективної державної інвестиційної політики. Глобальні інтеграційні процеси спонукають до розроблення інвестиційної політики, котра передбачає наявність чітких державних пріоритетів та активних дій щодо їх реалізації. Проте політичні, економічні та соціальні реалії ініціюють дослідження корегентного кола питань, які здійснюються з метою змінити «природний хід подій» під впливом «невидимої руки ринку» (А. Сміт), який видається неприйнятним державі.

Перебування в стані постійної загрози від застосування воєнної сили спонукає державу до формування певної опори, котра забезпечить її соціально-економічний устрій, промисловий та науково-технічний стан. Для цього необхідно розробити і реалізувати державну інвестиційну політику, котра б сприяла розвитку не тільки традиційних галузей (транспорт, промисловості тощо), так і створювала постіндустріальну інфраструктуру (телекомунікації, електронні мережі, інформаційні зв'язки, електронну торгівлю та послуги) та інститутів інноваційної діяльності.

Формування моделі державної інвестиційної політики передбачає визначення основних етапів (рис. 1).

Отже, на першому етапі визначається стратегічна мета інвестиційної політики, що полягає у зростанні конкурентоспроможності національної економіки, для подолання економічного і технологічного відставання.

Другим етапом є визначення періоду формування інвестиційної політики та терміну її реалізації. Оскільки цей етап є об'ємним та обсягом необхідних розрахунків, то кожному з етапів, виходячи з цілей, повинна відповідати своя специфічна інвестиційна політика, тому детальне опрацювання інструментарію та методології інвестиційної політики повинна передувати кожному етапу. Однак пріоритетні напрями повинні бути сформульовані на даному етапі, а економічна криза дає змогу це зробити більш чітко, спираючись на реальні уявлення про національну економіку та її місце у світовій економічній системі. Стосовно періоду реалізації інвестиційної політики, то прогнозування термінів ускладнюється багатотуповістю національної економіки.

На третьому етапі визначають напрями реалізації інвестиційної політики, які зумовлені метою зростання конкурентоспроможності національної економіки. Основна мета, що постає перед національною економікою, виражається в набутті нової якості розвитку, що забезпечує підвищення ефективності та конкурентоспроможності матеріального і інтелектуального виробництва, високі та стійкі темпи його зростання. Досягнення цієї масштабної, але реальної мети вимагає кардинальних змін у соціально-економічному розвитку на основі структурної національної стратегії.

Зміст четвертого, п'ятого і шостого етапів полягає у визначенні основних напрямів і джерел інвес-



Рис. 1. Етапи формування моделі державної інвестиційної політики

Джерело: складено автором

тування, розробленні найбільш ефективних інструментів інвестиційної політики, а також оцінці розробленої системи заходів.

Формування моделі інвестиційної політики, що відповідає вимогам підвищення конкурентоспроможності національної економіки, призведе до побудови векторів альтернативних стратегій розвитку національної економічної системи.

Висновки з проведеного дослідження. У статті здійснено детальне дослідження факторів, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки під час виходу на глобальний рівень. Виявлено, що державна інвестиційна політика здатна забезпечити залучення ресурсів у перспективні високотехнологічні виробництва, що створить умови для виходу вітчизняних виробників товарів та послуг на світові ринки наукомісткої продукції і розширення своєї присутності на них.

До комплексу основних факторів, що впливають на модель інвестиційної політики, належать політичні та соціальні чинники – від несприятливої кон'юнктури міжнародних товарних ринків і нестабільності фінансових ринків до невдалих політичних рішень і зростання соціальної напруженості. Серед них основне місце займає проблема конкурентоспроможності національної економіки, чого неможливо досягти без належного забезпечення економічної безпеки.

Формування моделі інвестиційної політики, що відповідає вимогам підвищення конкурентоспроможності національної економіки, призведе до побудови векторів альтернативних стратегій розвитку національної економічної системи. Відповідно, основна мета статті полягає у визначенні, узагальненні та структуруванні етапів формування моделі державної інвестиційної політики.

Виявлення, аналіз та узагальнення етапів формування моделі державної інвестиційної політики

дадуть змогу виявити механізм впливу державної інвестиційної політики на конкурентоспроможність національної економіки.

Отже, під час обґрунтування системи ефективних інструментів реалізації державної інвестиційної політики ми виявили й структурували етапи, які формують модель державної інвестиційної політики, а саме визначили її складники, розкрили передумови та сформулювали пріоритети.

Перспективами подальших розвідок є дослідження стану та взаємозалежності складових елементів державної інвестиційної політики, дослідження на відповідність умовам, що склалися, та можливість адаптації до змін, що відбуваються.

Проведене дослідження, спрямоване на дослідження механізму впливу державної інвестиційної політики на конкурентоспроможність національної економіки, визначило вектор, що забезпечить її стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко Л.Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : [монографія] / Л.Л. Гриценко. – Суми : Університетська книга, 2016. – 327 с.
2. Гриценко Л.Л. Галузеві аспекти вибору пріоритетів при державному інвестуванні / Л.Л. Гриценко // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 41–44.
3. Затонацька Т. Підвищення ефективності реалізації державних інвестиційних програм в Україні / Т. Затонацька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 86–94.
4. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / За наук. ред. М.М. Єрмошенка, С.А. Єрохіна. – К. : НАУ, 2008. – 216 с.
5. Романенко А. Активізація державного інвестування в сучасних умовах / А. Романенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 29–39.
6. Шут С. Результативність та ефективність державних інвестицій: композиційний аналіз схем фінансування / А. Шут // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 13. – С. 268–274.

УДК 330.3

Фісуненко Н.О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Університету митної справи та фінансів**УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ В ГАЛУЗІ БУДІВНИЦТВО**

Статтю присвячено дослідженню ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі та умов його формування. Розглянуто специфічні форми та принципи, що відображають особливості взаємодії суб'єктів на ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі. Розкрито механізм функціонування ринку, головні його елементи та складники. Наведено особливості формування ринку через механізм збалансованого попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси, що сприятиме функціональному розподілу наявного інвестиційного капіталу.

Ключові слова: ринок інвестиційних ресурсів, інвестиційні ресурси, інвестиційний попит, інвестиційна пропозиція, будівельна галузь, основний капітал, оборотний капітал, людський капітал.

Фисуненко Н.А. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию рынка инвестиционных ресурсов строительной отрасли и условий его формирования. Рассмотрены специфические формы и принципы, отражающие особенности взаимодействия субъектов на рынке инвестиционных ресурсов в строительной отрасли. Раскрыт механизм функционирования рынка, основные его элементы и составляющие. Представлены особенности формирования рынка через механизм сбалансированного спроса и предложения на инвестиционные ресурсы, что способствует функциональному распределению имеющегося инвестиционного капитала.

Ключевые слова: рынок инвестиционных ресурсов, инвестиционные ресурсы, инвестиционный спрос, инвестиционное предложение, строительная отрасль, основной капитал, оборотный капитал, человеческий капитал.

Fisunen N.O. CONDITIONS FOR FORMATION OF THE MARKET OF INVESTMENT RESOURCES IN CONSTRUCTION

The article is devoted to the research of the investment resources market the construction of it and the conditions for its formation. Specific forms and principles reflecting the peculiarities of the interaction of subjects in the market of investment resources in the industry construction are considered. The mechanism of market functioning, its main elements and components are reveal. The features of market formation through the mechanism of balanced demand and proposal for investment resources are present, which contributes to the functional distribution of available investment capital.

Keywords: market of investment resources, investment resources, investment demand, investment proposal, the construction industry, fixed assets, working capital, human capital.

Постановка проблеми. Особливу роль у створенні сприятливих умов для забезпечення сталого зростання національної економіки відіграє розвиток будівництва як галузі матеріального виробництва, в межах функціонування якої відбувається створення локально закріплених (нерухомих) основних фондів виробничого і невиробничого призначення як готової будівельної продукції. Рівень розвитку будівництва загалом є одним із найважливіших індикаторів економічного розвитку країни та рівня життя її населення.

Інвестиційні процеси в будівельній галузі є важливими складниками інвестиційної діяльності, що забезпечують відтворення основних засобів окремих суб'єктів господарювання, галузей, регіонів та національної економіки загалом шляхом нового будівництва, розширення, реконструкції та технічного переоснащення наявних підприємств. Тому необхідним є дослідження формування ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велику кількість наукових робіт вітчизняних та закордонних учених присвячено дослідженню як ринку інвестиційних ресурсів, так і будівельної галузі. Значної уваги заслуговує низка публікацій А.В. Черепа, Л.Л. Ігніної, В.С. Гродського, Т.В. Майорової, К.Ю. Соколюк, Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, Н.О. Тарханова, П.Л. Веленського, С.А. Смоляка, А.А. Пересади, В.В. Зубенкова, В.І. Кравченко, К.В. Паливоди, Д.Л. Левчинського, Г.І. Онищук та інших. У працях цих авторів розглянуто основні складники та головні елементи ринку інвестиційних ресурсів та частково розглянуто принципи формування інвестиційних ресурсів. Проте залишаються нерозкритими питання умов формування

ринку інвестиційних ресурсів загалом та його дослідження на рівні будівельної галузі.

Незважаючи на глибокий рівень теоретичного та практичного розкриття передумов і становлення інвестиційного розвитку економіки, підходів до системного дослідження її інвестиційного клімату, недостатньо визначеним є ринок інвестиційних ресурсів у будівельній галузі, де у процесі здійснення виробничої діяльності будівельних підприємств інвестиційні ресурси перетворюються в об'єкти основного капіталу, а через участь в інвестиційних процесах реалізується потенціал галузі у формуванні виробничих фондів інших галузей економіки.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі умов, що організовують ринок інвестиційних ресурсів у будівельній галузі, на якому формується врівноважений попит та пропозиція на інвестиційні ресурси, що сприяє функціональному розподілу наявного інвестиційного капіталу (основного, оборотного та людського).

Виклад основного матеріалу дослідження. Для організації ефективного інвестиційного процесу на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва необхідні деякі умови. У ринковій економіці вони мають специфічні форми, що відображають особливості взаємодії суб'єктів інвестування у системі ринкових відносин:

- наявність значного інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, якій характерна перевага приватного інвестиційного капіталу порівняно з державним;

- розмаїття суб'єктів інвестиційної діяльності у розрізі взаємин власності й інституціональної організації; розподіл функцій держави і часток інвесторів в інвестиційному процесі; присутність розгалуженої

мережі фінансових посередників, які сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції;

– розподіл інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування відповідно до економічних критеріїв оцінки привабливості інвестиційних ресурсів через ринковий механізм [4, с. 41].

Досліджуючи ринок інвестиційних ресурсів у будівельній галузі, визначимо, що він як система містить:

- а) суб'єкти (елементи) ринку;
- б) об'єкти (предмети) ринкових відносин;
- в) інфраструктуру ринку;
- г) ринковий механізм;
- д) державний контроль, регулювання і саморегулювання ринку.

Суб'єктами (елементами) ринку інвестиційних ресурсів у будівництві вважаються інвестори, замовники, підрядники, проектно-вишукувальні організації, науково-дослідні інститути, підприємства промисловості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій, підприємства будівельного і дорожнього машинобудування, підприємства (заводи) – виробники технологічного, енергетичного та іншого обладнання; населення.

Об'єктами (предметами) ринкових відносин є інвестиційні ресурси (фінансові, матеріально-речові, інноваційні, інтелектуальні, нематеріальні); робоча сила; науково-технічна продукція та інвестиційні послуги.

З метою виконання основних функцій ринку необхідне створення умов, що забезпечують його нормальну діяльність загалом, тобто створення відповідної інфраструктури.

Найбільш важливими складниками створення та активізації спеціалізованої ринкової інфраструктури є:

- створення умов привабливості інвестиційної та будівельної діяльності в конкретному регіоні та країні загалом;
- виявлення і характеристика інвестиційного та будівельного потенціалу;
- створення конкретних форм ринкової інфраструктури, спрямованих на підтримку інвестиційно-будівельної діяльності (банки, біржі, інвестиційні фонди, консалтингові та страхові організації, рекламні агентства, мережі комунікацій).

Інфраструктуру ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі утворюють:

- банки – державні, зовнішньоекономічні, інвестиційні, акціонерні, комерційні, іпотечні;
- біржі – товарно-сировинні, трудових ресурсів, фондів;
- брокерські контори і фірми;
- інституціональні інвестори – пенсійні фонди, страхові компанії, приватні та комерційні каси, іпотечні фірми та фонди фінансування будівництва;
- іноземні інвестори;
- інженерно-консультаційні центри, аудиторські фірми та інші.

Усі суб'єкти ринку та елементи його інфраструктури перебувають у взаємозв'язку та взаємодії [3, с. 235–236].

Ринку інвестиційних ресурсів будівництва, як і будь-якому ринку, притаманний ринковий механізм, рушійною силою якого є наявність попиту та пропозиції, а відповідність пропозиції попиту забезпечує стан

ринкової рівноваги та встановлює врівноважені ціни на конкуруючому ринку. Тобто основним механізмом функціонування ринку є конкуренція, а в нашому дослідженні розглядається конкуренція всередині будівельної галузі за більш вигідні умови виробництва та реалізації кінцевої продукції. Механізм функціонування ринку інвестиційних ресурсів будівництва можна представити такою схемою (рис. 1).

В основі цього механізму лежить механізм дії закону вартості. Коли попит дорівнює пропозиції (а це є ідеальним станом ринку й існує як тимчасове явище), то ціна на інвестиційні ресурси встановлюється на рівні суспільно необхідних витрат і є ціною рівноваги. Розширення виробництва дає змогу збільшити пропозицію, а рівновага між попитом і пропозицією відновлюється, ціни починають зменшуватися і знову приходять до рівноваги.

Розглядаючи ринок інвестиційних ресурсів будівництва як систему, що включає державний контроль, регулювання і саморегулювання ринку, зазначимо:

- держава встановлює і регулює інституційні залежності суб'єктів ринку інвестиційних ресурсів будівництва та його інфраструктури на основі податкових зобов'язань, субвенцій, антимонопольних заходів, амортизаційних відрахувань та ін.;
- державний контроль в інвестиційно-будівельній сфері передбачає виокремлення інвестиційного (будівельного) бізнесу в спеціальну область господарського законодавства й адміністративного нагляду;
- саморегулювання процесів ринкових відносин здійснюється за допомогою роботи тендерних торгів, що являють собою аукціони з купівлі-продажу інвестиційних ресурсів, будівельної продукції, цінних паперів, де ціни формуються за законом попиту та пропозиції [8, с. 56–107].

З огляду на вище викладене, основними умовами ефективного функціонування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, на нашу думку, є формування збалансованого попиту та пропозиції через урівноваженість вільного ціноутворення та конкуренції; наявність достатньої кількості та якості інвестиційних ресурсів; розвинена ринкова інфраструктура, присутність платоспроможних споживачів та їхня фінансова і грошова стійкість. Вплив чинників на формування ринку зображено на рис. 2.

Тому, на думку автора, є доцільним дослідити формування ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі, починаючи з формування попиту та пропозиції як основного механізму ринку.



Рис. 1. Механізм функціонування ринку інвестиційних ресурсів будівельної галузі [2, с. 105–106]

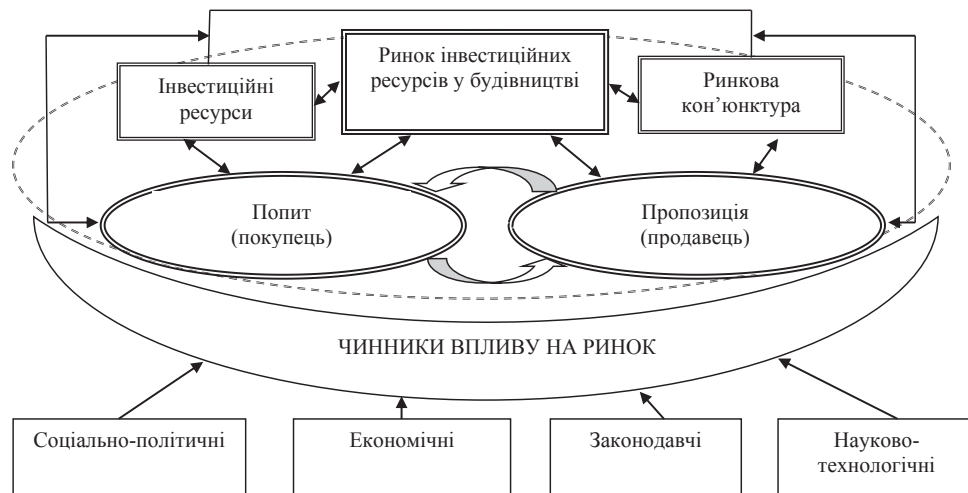


Рис. 2. Умови і чинники формування ринку інвестиційних ресурсів у будівництві

Попит на ринку інвестиційних ресурсів формується під впливом таких основних факторів, як ефективність діяльності суб'єктів господарювання та їхня платоспроможність, рівень матеріально-технічного забезпечення виробництва, платоспроможність населення, споживачів, конкурентоспроможність, кон'юнктура ринку. На попит також впливає рівень розвитку певної галузі національної економіки та ціна товару (інвестиційного ресурсу та інвестиційної послуги) [5].

Формування і розвиток ринку інвестиційних ресурсів має сприяти задоволенню потреб будівельних підприємств (попит) не тільки в окремий період часу, але й на перспективу. Отже, попит представлений усіма суб'єктами господарювання та фізичними особами, що потребують ресурсів для реалізації своїх інвестиційних програм (проектів).

При цьому формування інвестиційної пропозиції має низку відмінних особливостей. Пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів формують виробники інвестиційних ресурсів та всі наявні і потенційні інвестиційні ресурси, у тому числі й іноземного походження, що залучаються або можуть бути залучені в процесі інвестування [1, с. 326–329].

Із цього випливає, що інвестиційна пропозиція є основним чинником, який характеризує масштаби функціонування ринку інвестиційних ресурсів, оскільки викликає зміну попиту на інвестиційні ресурси. Механізм зворотного зв'язку не настільки виражений; він проявляється лише в умовах вільного конкурентного ринку.

На формування пропозиції ринку інвестиційних ресурсів у будівництві впливає не лише фінансово-кредитна система та її стан, але й наявність виробництва необхідних ресурсів, що у процесі інвестування стають інвестиційними. Тобто необхідно враховувати розвиток виробництва будівельних матеріалів, новітніх проектно-конструкторських розробок, галузі освіти та науки і суміжних галузей, що впливають на загальноекономічний стан країни.

Формування ціни на інвестиційні ресурси залежить від співвідношення попиту та пропозиції на них, платоспроможності підприємств і населення та відсоткової ставки НБУ, що формується на ринку капіталу [6, с. 94–96] та відображає економічні інтереси покупців і продавців у конкретних умовах функціонування ринку інвестиційних ресурсів будівництва.

Формування ринку інвестиційних ресурсів будівництва та функціонування ринкового механізму неможливе без наявності достатньої кількості та якості інвестиційних ресурсів, де важливим принципом продуктивного їх формування та функціонування є те, що вони мають забезпечувати достеменний обмін між будівельними товаровиробниками та іншими галузями економіки (рис. 3).

При цьому основними умовами для формування та ефективного розвитку ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі є наявність інвестиційних ресурсів; з урахуванням цих умов процес формування має базуватися на таких принципах:

1. Принцип врахування перспектив розвитку інвестиційної діяльності. У процесі формування обсягів та структури інвестиційних ресурсів варто враховувати усі стадії інвестиційного процесу – передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну.

2. Принцип забезпечення відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів обсягу інвестиційних потреб виробництва. Загальна потреба в інвестиційних ресурсах підприємств базується на розрахунках загальних обсягів реального та фінансового інвестування.

3. Принцип забезпечення оптимальної структури інвестиційних ресурсів із позицій ефективної інвестиційної діяльності. Умови формування високих кінцевих результатів інвестиційної діяльності залежать від структури сформованих інвестиційних ресурсів. Оптимальна структура забезпечує фінансову рівновагу розвитку виробництва у процесі здійснення інвестиційної діяльності; з іншого боку, неоптимальна структура генерує ризики у фінансовій сфері виробництва, тобто приводить до банкрутства підприємств.

4. Принцип забезпечення мінімізації витрат із формування інвестиційних ресурсів із різних джерел. Така мінімізація витрат здійснюється у процесі управління вартістю капіталу, який залучається для інвестиційної діяльності з метою одержання максимальної суми чистого прибутку.

5. Принцип забезпечення високоефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності. Інвестиційні ресурси, які тимчасово не використовуються, можуть втрачати свою вартість із часом. Тому формувати інвестиційні ресурси варто з огляду на темпи інфляції та інші фактори, які впливатимуть на вартість про-



Рис. 3. Формування ринку інвестиційних ресурсів у будівництві

тягом строку реалізації інвестиційної діяльності [8, с. 380–382].

Згідно з визначеними принципами, формування ресурсів починається з власних внутрішніх джерел. До власних внутрішніх інвестиційних ресурсів належать амортизаційні відрахування, прибуток, строкові та поточні депозити, а властивістю їх використання у процесі інвестування є доступність. Інший спосіб залучення інвестиційних ресурсів передбачає участь посередників – фінансово-кредитних установ та організацій, які акумулюють тимчасово вільні кошти населення, кошти підприємств, кошти державних органів, кошти інших держав та фонди фінансування будівництва [7, с. 106–112].

Ще однією із форм залучення інвестиційних ресурсів на ринок є прями іноземні інвестиції як довгострокові вкладення нерезидентів в економіку країни-реципієнта зі збереженням контролю за власними активами [8, с. 151–154]. Ці інвестиційні ресурси мають продуктивний характер та здійснюються реальною капіталовкладеннями в підприємства, переважно досвіду, технологій і шляхом створення спільних виробництв за участі вітчизняного та іноземного капіталів.

Фінансові інвестиційні ресурси вимагають подальшої трансформації в матеріально-речові ресурси, інноваційні, інтелектуальні та нематеріальні ресурси, перелік та склад яких визначаються характером інвестиційного проекту та його метою. До них належать новітні машини і механізми, обладнання, будівельні матеріали, конструкції, інструменти, інформаційні технології, нові форми організації виробничого процесу, організація праці, корисні моделі, промислові зразки, авторські права, патенти.

Матеріально-речові, інноваційні, інтелектуальні ресурси формуються не лише за рахунок внутрішніх ресурсів підприємства (трансформованих із фінансових ресурсів), а й за наявності представлених виробниками ресурсів на ринку інвестиційних ресурсів.

До інноваційних та інтелектуальних ресурсів відносять інформаційні технології, нові форми організації виробництва, нові знання, досвід. На думку автора, це не менш важливі ресурси, головне завдання яких полягає у знанні потреб у будівельній продукції на місцях із боку потенційних замовників (інвесторів); володінні інформацією про поточні виробничі можливості будівельно-монтажних організацій, специфіку виконуваних ними робіт, завантаження, вартість (ціна) виконуваних ними робіт (банк даних будівельно-монтажних організацій); володінні інформацією про обсяги, номенклатуру, якість, ціни на інвестиційні ресурси (банк підприємств промисловості будівельних матеріалів); володінні інформацією щодо ринку праці в будівництві; володінні інформацією щодо інвестиційних проектів, які мають комерційну спроможність.

Інвестиційні послуги, які є товаром на ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі, об'єднують сформовані інвестиційні ресурси та прискорюють їх обіговість у залученні додаткових послуг із консультування з інвестування; управління активами клієнтів та інших послуг.

Оскільки основним засобом та інструментом управління капіталом є інвестиційні програми в будівництві, які розробляються з метою оптимізації інвестиційної діяльності та визначення джерел, форм, суб'єктів і напрямів залучення виробничого капіталу, то доцільним є удосконалення її структурних складників, техніко-технологічне переоснащення виробничих процесів. Інвестиційна програма є інструментом інвестиційної діяльності, на основі якої має визначатися попит та пропозиція на інвестиційні ресурси та розроблятися інвестиційні проекти, що є засобом реалізації інвестицій і, відповідно, залучених у процесі інвестиційних ресурсів.

Ознакою виконання мети інвестиційної діяльності на основі інвестиційного проекту є залучення різної кількості інвестиційних ресурсів та контроль

за їх продуктивним використанням протягом усього періоду життєвого циклу. У процесі реалізації інвестиційного проекту всі залучені в процес ресурси (фінансові, матеріально-речові, інтелектуальні нематеріальні (включаючи фактор часу), інноваційні) виступають як інвестиційні. Це пояснюється тим, що метою залучення тих чи інших видів ресурсів є отримання прибутку та/або соціального ефекту.

Сучасні концепції інвестиційної діяльності розпочинаються із формування капіталу згідно з інвестиційним проектом, а ефективний розвиток ринку інвестиційних ресурсів у будівництві потребує активізації інвестиційної діяльності на всіх рівнях управління національної економіки.

За кожним напрямом формування та функціонування наявного інвестиційного капіталу (основного капіталу (з метою модернізації переоснащення виробництва на основі інновацій); оборотного капіталу (прискорення обіговості, що сприяє активізації виробничих процесів) та людського капіталу (сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей)) необхідно зважати на те, що будь-який із факторів виробництва, маючи виняткові, характерні тільки йому властивості, діє як на процес залучення, так і на механізм подальшого їх використання [4, с. 72–76].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна дійти таких висновків. По-перше, встановлено, що основними складниками та елементами ринку інвестиційних ресурсів у будівельній галузі є суб'єкти ринку; об'єкти ринкових відносин; інфраструктура ринку; ринковий механізм; державний контроль, регулювання і саморегулювання ринку. Розглянуто специфічні форми умов формування ринку, що відображають особливості взаємодії суб'єктів (наявність значного інвестиційного капіталу, розмаїття суб'єктів, розподіл капіталу) на ринку.

По-друге, досліджено механізм функціонування збалансованого попиту та пропозиції на інвестиційні ресурси та послуги, в основі якого лежить

механізм дії закону вартості. Безпосередньо процес формування ринку ґрунтується на певних принципах, дотримання яких дає змогу забезпечити галузь будівництва інвестиційними ресурсами.

По-третє, показано особливості формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва через функціонування ринкового механізму за наявності достатньої кількості та якості інвестиційних ресурсів, де важливим принципом є забезпечення достеменного обміну між будівельними товаровиробниками та іншими галузями економіки.

Перспективами подальшого дослідження є вивчення впливу чинників на формування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та розгляд науково-методичних засад його оцінювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
2. Гродский В.С. Экономическая теория: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
3. Игонина Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М.: Экономист. – 2005. – 478 с.
4. Коденська М. Ю. Інвестиції у розвиток людини / М. Ю. Коденська // Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інноваційного розвитку в Україні // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції м. Київ, 23–24 жовтня 2008р. – У трьох частинах / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 1. – 396 с., С. 72–76.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua>
6. Кравченко В.І., Паливода К.В. Фінансування будівництва житла: Новітні тенденції. Ч. 2. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. – 257 с.
7. Пересада А. А., Зубенков В. В. Реалізація інвестиційних проектів в Україні / А.А. Пересада, В.В. Зубенков / Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 106–112.
8. Т. В. Майорова, Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Т. В. Майорова]; – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658

Бабінська С.Я.*аспірант кафедри обліку та аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»*

РИЗИКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Інноваційна діяльність характеризується підвищеним рівнем ризику, який є стримуючим чинником для реалізації інноваційних проектів підприємствами. У процесі реалізації інноваційних проектів інформаційне забезпечення відіграє важливу роль та є обов'язковим елементом і умовою успішної й ефективної їх реалізації. У статті досліджено можливі причини виникнення ризиків у процесі інформаційного забезпечення інноваційних проектів. Визначено ризики, які можуть виникати на етапах життєвого циклу інноваційного проекту (етап розроблення, етап реалізації та етап завершення), розглянуто суть кожного з них, а також ризики учасників реалізації інноваційного проекту та основні методи боротьби.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інноваційні проекти, ризики, невизначеність, учасники реалізації інноваційного проекту.

Бабинская С.Я. РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инновационная деятельность характеризуется повышенным уровнем риска, который является сдерживающим фактором для реализации инновационных проектов предприятиями. В процессе реализации инновационных проектов информационное обеспечение играет важную роль и является обязательным элементом и условием успешной и эффективной их реализации. В статье исследованы возможные причины возникновения рисков в процессе информационного обеспечения инновационных проектов. Определены риски, которые могут возникать на этапах жизненного цикла инновационного проекта (этап разработки, этап реализации и этап завершения), рассмотрены суть каждого из них, а также риски участников реализации инновационного проекта и основные методы борьбы.

Ключевые слова: информационное обеспечение, инновационные проекты, риски, неопределенность, участники реализации инновационного проекта.

Babinska S.Ya. RISKS OF INFORMATION PROVISION OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROJECTS

Innovation activity is characterized by increased the level of risk, which is a restraining factor for the implementation of innovative projects by enterprises. In the process of implementing of innovative projects information provision plays an important role and is an essential element and condition for their successful and effective implementation. Therefore, in article is investigated are possible reasons emergence of risks in the process of information provision of innovative projects. Defined the risks that may arise at the stages of the life cycle of the innovation project (stage of development, stage of implementation and stage of completion), considered the essence of each of them and risks of participants in implementation of innovation project and the main methods of struggle.

Keywords: information provision, innovation projects, risks, uncertainty, participants of implementation of innovation project.

Постановка проблеми. Будь-які процеси в сучасних умовах невіддільні від ризику. Він наявний у всіх галузях ринкової діяльності, тому ігнорувати ризик не варто, а краще вжити заходів для його попередження, зниження чи компенсації.

Під ризиком реалізації інноваційного проекту слід розуміти можливість виникнення в процесі інформаційного забезпечення несприятливих ситуацій та наслідків, до яких вони можуть призвести. В економічному розумінні ризик передбачає «втрати (збитки), ймовірність яких пов'язана з невизначеністю (нестачею або недостовірністю інформації), а також зиск і прибуток, отримати які можливо лише завдяки діям, пов'язаним із ризиком» [1, с. 228].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі сучасних досліджень теорії і практики ризику лежать фундаментальні роботи вчених-дослідників А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Ф. Найта, Й. Шумпетера та ін.

А. Маршалл був одним із перших, ким було розглянуто проблеми виникнення економічних ризиків (30-ті роки ХХ ст.). Дж. Кейнсом у науку було введено поняття «схильність до ризику», а Й. Шумпетер визначив основні чинники, які прямо впливають на результати підприємницької діяльності, – час і ризик. Ф. Найт у праці «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921 р.) уперше висловив думку про

ризик як про кількісну міру вартості та обґрунтував те, що теорія ймовірності є базою для кількісного вимірювання ризику. Ним також була здійснена спроба розкрити взаємозв'язок між категоріями «ризик» і «невизначеність» з погляду їхньої кількісної оцінки. Дж. Нейман та О. Моргенштейн, продовжуючи погляди Ф. Найта, поклали початок теорії раціонального вибору, яка є важливою у процесі моделювання фінансових ризиків.

Мета статті полягає у дослідженні сутності ризиків, які можуть виникнути у процесі інформаційного забезпечення інноваційних проектів, визначенні їх можливих видів на кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту, а також ризиків, які властиві кожному учаснику інноваційного проекту та основних методів нейтралізації ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик є загрозою виникнення збитку внаслідок прийняття рішень в умовах неповної, неточної і (або) суперечливої інформації, тобто в умовах невизначеності або неповної визначеності. Він виникає у тих ситуаціях, де можливими є не менше двох сценаріїв розвитку подій. З одного боку, він попереджає про можливу невдачу, а з іншого – про можливий виграш.

Часто категорії «ризик» і «невизначеність» уживають як синоніми, проте між ними є відмінності.

Якщо рішення необхідно приймати за умов невизначеності, тоді існує ризик, якщо така умова відсутня, то й ризику теж немає.

Йдучи на ризик, ми очікуємо певного результату (наприклад, прибутку), проте внаслідок виникнення певних обставин чи невиконання запланованих робіт настає випадок, який, власне, й є ризиком, зазнаючи при цьому збитків, які відповідають абсолютному кількісному визначенню ризику.

На підставі огляду та аналізу літературних джерел [2–5], де розглянуто сутність ризиків, особливості вимірювання та методи їх запобігання, можна сказати, що інноваційну діяльність фахівці вважають найризикованішою. Це можна пояснити тим, що жоден експерт не може точно спрогнозувати результат інноваційного проекту на етапі його розроблення, а також визначити рівень попиту на виготовлений продукт чи технологію та обсяг збуту. Невідомість результату реалізації інноваційного проекту або невизначеність є одним із основних джерел виникнення ризику, відповідно, й інформаційне забезпечення процесів, які пов'язані з реалізацією інноваційних проектів, слід також віднести до ризикових.

Для інформаційного забезпечення у процесі розроблення та реалізації інноваційних проектів характерним є високий рівень ризику та невизначеності, оскільки сам процес реалізації інноваційного проекту є достатньо тривалим, його результати неможливо точно передбачити, а зовнішнє середовище змінюється достатньо швидко. Під ризиком інформаційного забезпечення інноваційних проектів слід розуміти можливість того, що будь-які його завдання у процесі реалізації проекту не буде вирішено.

Причинами виникнення ризиків у процесі інформаційного забезпечення інноваційних проектів можуть бути значні витрати часу та вартість послуг спеціалізованих інформаційних фірм, які часто перевищують вигоду від отриманої інформації, у резуль-

таті чого ефективніше працювати з неповною інформацією. Сюди ж можна віднести обставини, через які агенти можуть приховувати чи перекручувати інформацію. Це може бути наслідком неточних експертних оцінок, похибок технічних засобів передавання інформації тощо.

Крім того, причиною виникнення ризику також можуть бути події та чинники, які не враховані у процесі планування чи впровадження системи інформаційного забезпечення, але які можуть виникнути у процесі реалізації інноваційного проекту, а також небажаний розвиток подій. Ризик може бути зумовлений також і науково-технічним прогресом, оскільки спрогнозувати його точно неможливо наближеними методами оцінки інформації, що зумовлюють її неповноту, а також асиметрією інформації, яка виникає тому, що деякі учасники замовчують частину інформації через свої певні переконання.

На думку Л. Батенко, О. Загородніх і В. Ліщинської [6, с. 162], причинами виникнення ризику у процесі інформаційного забезпечення інноваційних проектів можуть бути:

- відсутність повної, точної та достовірної інформації, необхідної для реалізації інноваційного проекту, про внутрішнє і зовнішнє середовище, неможливість точної оцінки всіх параметрів інформаційного забезпечення;

- наявність елемента випадковості, тобто неможливість спрогнозувати чи передбачити всі чинники, які можуть впливати на інформаційне забезпечення інноваційного проекту;

- наявність суб'єктивних чинників, пов'язаних із можливими розбіжностями в інтересах учасників проекту, які певним чином мають відношення до реалізації проекту.

Як стверджує О. Козирєва [7, с. 237–299], ще однією причиною виникнення ризику може бути витік інформації із внутрішнього середовища реалізації інноваційного проекту. Автор уважає, що

методами захисту від цього ризику можуть бути правові, програмно-технічні й організаційно-економічні. Суть першого полягає у розробленні комплексу нормативно-правових актів, положень і методів, які регламентують інформаційні відносини у суспільстві. Програмно-технічні методи передбачають недопущення витоку опрацьованої інформації шляхом захисту її від несанкціонованого доступу, запобігання знищенню або викривленню інформації, усунення збою в роботі інформаційного забезпечення, уникнення перехоплення інформації технічними засобами. Організаційно-економічні методи передбачають формування і забезпечення функціонування систем захисту секретної та конфіденційної інформації, їхню сертифікацію і ліцензування, стандартизацію способів і засобів захисту інформації.

Проте неповнота та недостовірність інформації є основною причиною виникнення невизначеності, яка, своєю чергою породжує виникнення ризику. Спрогнозувавши ризик, можна його запобігти або зменшити негативний вплив.

На кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту, визначеного нами з погляду інформаційного забезпечення (етап розроблення, етап реалізації та етап завершення), ризики будуть різні (рис. 1).

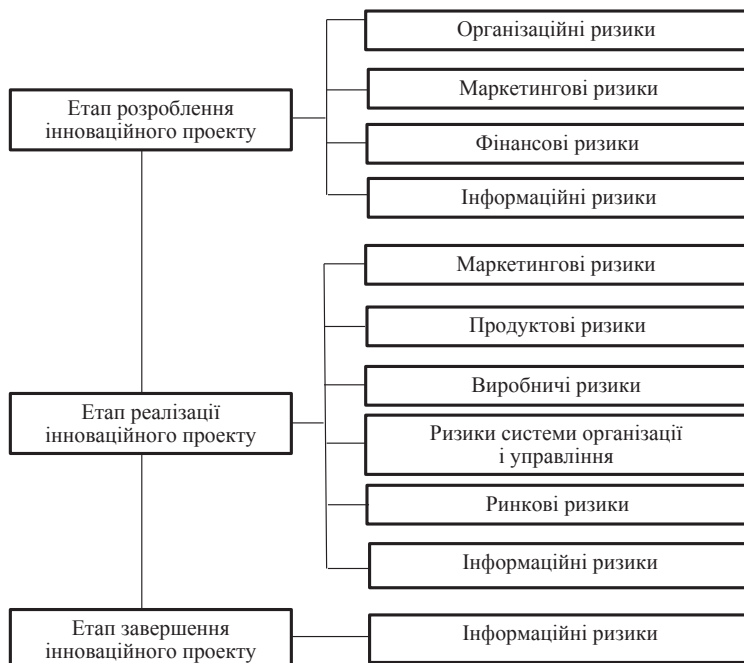


Рис. 1. Ризики, характерні для етапів життєвого циклу інноваційного проекту, визначених із погляду інформаційного забезпечення

Джерело: власна розробка

Сутність ризиків, які можуть виникнути на етапах життєвого циклу інноваційного проекту, наведено в табл. 1.

Як бачимо, інформаційні ризики присутні на кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту, оскільки на кожному з них приймаються певні рішення та виконуються завдання, для яких потрібна інформація, тому для ефективної реалізації інноваційних проектів необхідно досліджувати ризики на кожному етапі.

На підставі аналізу [8], розглянуто ризики, які властиві учасникам інноваційного проекту (реалізатору інноваційного проекту, власнику інновації, інвесторам, банкам, венчурним фірмам, будівель-

ним та іншим підрядним організаціям, постачальникам, страховикам, споживачам інноваційної продукції, підтримуючим структурам, органам державної влади) (табл. 2).

У табл. 3 розглянуто сутність кожного ризику.

Ураховуючи ризики, які можуть виникнути в процесі інформаційного забезпечення інноваційних проектів, та на підставі аналізу літературних джерел [9–12] основними методами боротьби з ними є:

– уникнення – ухилення від діяльності чи обставин, які містять ризик. Такі методи використовують ті, хто вважає за краще діяти не ризикуючи;

– усунення – неможливо позбутися від неминучого ризику, проте усунути ризик упровадження сві-

Таблиця 1

Ризики етапів життєвого циклу інноваційного проекту

Ризик	Сутність
Організаційний	Неефективна стратегія нового продукту, погано організована робота учасників реалізації інноваційного проекту тощо
Маркетинговий	Неефективне пропагування та впровадження інновацій, неправильна оцінка споживчих переваг
Фінансовий	Брак коштів, необхідних для реалізації інноваційного проекту, неправильне визначення витрат та ціни продукту, неплатоспроможність реалізатора інноваційного проекту
Інформаційний	Витік інформації, збій у роботі системи інформаційного забезпечення, брак потрібної інформації, неправильне використання інформаційних ресурсів тощо
Продуктовий	Неефективний підбір постачальників, технологій тощо
Виробничий	Вихід із ладу обладнання, зриви матеріально-технічного постачання, проблеми, пов'язані з організацією виробничого процесу
Системи організації й управління	Некваліфікований менеджмент, незгоди між учасниками, невиконання доручень і домовленостей, невиконання партнерами умов контракту
Ринковий	Зміна попиту на продукцію, втрата позицій на ринку, зміна якісних ознак продукту, поява конкуруючих продуктів, несвоєчасність виходу на ринок, відсутність ринкової «ніші» для продукції

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

Ризики учасників інноваційного проекту

Учасники інноваційного проекту	Реалізатор інноваційного проекту	Власник інновації	Інвестори	Банки	Венчурні фірми	Будівельні та інші підрядні організації	Постачальники	Страховики	Споживачі інноваційної продукції	Підтримуючі структури	Органи державної влади
Ризики											
Ризик банківський	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
Ризик валютний	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик використання капіталу	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик депозитний	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+	+
Ризик динамічний	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик економічний	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик інвестиційний	+	-	+	+	-	-	-	-	-	+	+
Ризик інноваційний	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ризик комерційний	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик кредитний	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+	+
Ризик ліквідності	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик моральний	+	-	+	+	-	-	-	-	-	+	+
Ризик несплати заборгованості	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+	+
Ризик персоналу	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик підприємницький	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик податковий	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик процентний	+	-	+	+	+	-	-	-	-	+	+
Ризик середовища	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик страховий	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
Ризик стихійного лиха	+	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
Ризик технології	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ризик ціновий	+	-	-	-	-	+	+	-	+	+	-
Ризик юридичний	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

Характеристика ризиків учасників інноваційного проекту

Ризик	Характеристика
Банківський	Втрати, які можуть виникнути через здійснення специфічних операцій кредитними установами
Валютний	Ймовірність утрат унаслідок зміни курсу іноземної валюти до національної у період укладення угоди і здійснення самих розрахунків за нею під час здійснення кредитних, валютних і зовнішньоторговельних операцій
Використання капіталу	Ймовірність несприятливих фінансових наслідків (втрати доходу чи капіталу) у разі невизначених умов господарської діяльності
Депозитний	Повне або часткове неповернення депозитного вкладу внаслідок банкрутства банку чи іншої фінансової установи. Причиною виникнення такого ризику може бути неправильна оцінка чи невдалий вибір установи для здійснення депозитних операцій
Динамічний	Ймовірність виникнення випадкових коливань результатів діяльності, як у кращий, так і в гірший бік, проте ці коливання не мають істотного впливу
Економічний	Суть цього ризику полягає у ймовірності отримати результат (прибуток чи витрати) від реалізації господарської операції чи проекту
Інвестиційний	Полягає у виникненні непередбачених фінансових втрат під час здійснення інвестиційної діяльності
Інноваційний	Ймовірність недосагнення очікуваного результату у процесі розроблення та реалізації інноваційного проекту через певні чинники, які можуть негативно вплинути на цей результат
Комерційний	Полягає у ймовірності зменшення чи втраті доходів унаслідок прийняття рішень в умовах непевної ситуації на ринку або у разі неточної інформації щодо кон'юнктури ринку
Кредитний	Виникає, коли позичальник не виконує своїх зобов'язань щодо кредитора, коли позичальник відмовляється від сплати процентів за кредит і (або) повернення самого кредиту
Ліквідності	Ймовірність втрати платоспроможності під дією певних обставин
Моральний	Полягає у втраті інвестором коштів через шахрайство чи інші свідомі фінансові порушення установами, куди було інвестовано кошти
Несплати заборгованості	Можливість утрати кредитора внаслідок несвоєчасного повернення боргів чи неповернення їх узагалі
Персоналу	Ймовірність виникнення втрат через можливі помилки учасників реалізації інноваційного проекту, їхнім шахрайством, плинністю кадрів, недостатньою кваліфікацією, змінами у трудовому законодавстві тощо
Підприємницький	Матеріальні та фінансові втрати, збитки від здійснення підприємницької діяльності, які не передбачені проектом
Податковий	Ймовірність утрат унаслідок змін податкового законодавства (введення нових податків, відміна чи зменшення податкових пільг, збільшення ставок податків, зміна порядку і термінів сплати окремих податків тощо)
Процентний	Фінансові втрати через зміну вартості кредитів та коливання ринкових процентних ставок або втрати банку внаслідок перевищення процентних ставок, залучених коштів над ставками щодо наданих позик
Середовища	Пов'язаний із нефінансовими змінами у середовищі, де реалізується інноваційний проект (зміна законодавства, системи оподаткування тощо) чи з політичними змінами
Страховий	Ймовірність події чи сукупності подій, на випадок яких здійснюється страхування, являє собою потенційну можливість виплатити страхову суму
Стихійного лиха	Страховий ризик, пов'язаний із дією природних сил (землетрусів, штормів, повеней, вивержень вулканів тощо)
Технології	Може бути зумовлений недосконалістю використовуваних інформаційних, технічних, організаційних, фінансових чи інших технологій
Ціновий	Непередбачувані фінансові втрати через зміни рівня цін на певні товари чи фінансові інструменти
Юридичний	Ймовірність виникнення збитків чи втрати права власності через помилки в процесі укладання договорів та контрактів, через претензії третіх осіб тощо

Джерело: складено на підставі аналізу [8]

домо неефективного інформаційного забезпечення цілком можливо;

– передача ризику шляхом формування ефективної системи страхування усіх його видів. Якщо ризик не страхується, то необхідно створити резервний фонд і розробити кризовий план дій у разі настання надзвичайних ситуацій;

– прийняття ризику – готовність та можливість покрити можливі збитки за рахунок власних засобів. Прийняття може бути активним (коли свідомо приймаються ризики, які мають низький рівень негативного впливу на інформаційне забезпечення інноваційного проекту) і пасивним (коли розробляється план дій у разі настання ризиків, що загрожують інформаційному забезпеченню інноваційного проекту);

– мінімізація – вживання спеціальних заходів для обмеження величини ризику, створення спеціальних систем запобігання збиткам;

– «оволодіння ризиком» – він є найбільш діючим, при цьому можливий розподіл ризику між учасниками, проте є й інші способи зменшення втрат;

– страхування – захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, шляхом сплати страхових внесків здійснюється відшкодування страховальникові заподіяного страховим випадком збитку або виплата страхової суми у передбачений договором термін;

– залучення додаткової інформації. Наявність у реалізатора повної, надійної та своєчасної інформації в процесі реалізації інноваційного проекту дає йому змогу приймати ефективні управлінські рішення. Проте часто придбання інформації є не вигідним через велику вартість, що є вагомим недоліком цього методу.

Висновки з проведеного дослідження. Неповнота та недостовірність інформації є основною причиною виникнення невизначеності, яка, своєю чер-

гою, породжує виникнення ризику. Вчасно виявлені ризики є запорукою ефективного інформаційного забезпечення інноваційних проєктів, тому для виявлення ризиків спочатку необхідно вибрати об'єкти, які аналізуватимуться, у цьому разі це інформаційне забезпечення інноваційних проєктів, оцінити вірогідність настання ризикових подій і як вони вплинуть на нього. Для уникнення виникнення ризиків необхідно правильно оцінити загрозу й обрати ефективні запобіжні заходи для уникнення можливої втрати доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карпунь І.Н. Інноваційний розвиток суб'єктів господарювання: методологія формування, механізми реалізації : [монографія] / І.Н. Карпунь, М.С. Хом'як. – Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2009. – 432 с.
2. Вівчар О.Й. Оцінка рівня ефективності та ризику в умовах активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств / О.Й. Вівчар // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2004. – № 499. – С. 151–158.
3. Князь С.В. Ризики у інноваційній діяльності / С.В. Князь, Н.В. Тувакова // Логістика. Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2002. – Вип. 446. – С. 179–184.
4. Кузьмін О.Є. Управління інвестиційними ризиками (на прикладі машинобудування) : [монографія] / О.Є. Кузьмін, Г.Л. Вербицька, В.М. Глібчук. – Івано-Франківськ : Галицька академія, 2008. – 160 с.
5. Минка А.П. Прийняття управлінських рішень в умовах ризику і невизначеності / А.П. Минка // Економіка АПК. – 2001. – № 3. – С. 85–90.
6. Батенко Л.П. Управління проєктами : [навч. посіб.] / Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська. – К. : КНЕУ, 2003. – 231 с.
7. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управление : [учебник] / А.А. Козырев. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 360 с.
8. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк ; 3-є вид., доп. та перероб. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 844 с.
9. Григор'єва О.Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проєктів, та методи їхнього кількісного вимірювання / О.Є. Григор'єва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/11_34.pdf.
10. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Інтелект-Захід, 2003. – 352 с.
11. Філіна Г.І. Проблеми інноваційного розвитку економіки України / Г.І. Філіна, М.М. Кравченко // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2007. – № 11. – С. 4–9.
12. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.

УДК: 339.138

Багорка М.О.

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Пилипенко А.С.

магістр

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті визначено місце і роль маркетингового менеджменту в системі управління аграрним підприємством, досліджені основні недоліки у структурі управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств, розроблені практичні рекомендації щодо функціонування та удосконалення системи маркетингового менеджменту на сільськогосподарському підприємстві з метою покращення його збутової діяльності.

Ключові слова: система управління, маркетинговий менеджмент, відділ маркетингу, маркетингова діяльність, аграрні підприємства.

Багорка М.А., Пилипенко А.С. МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ І ПУТИ ЙОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье определено место и роль маркетингового менеджмента в системе управления аграрным предприятием, исследованы основные недостатки в структуре управления маркетинговой деятельностью аграрных предприятий, разработаны практические рекомендации по функционированию и совершенствованию системы маркетингового менеджмента на сельскохозяйственном предприятии с целью улучшения его сбытовой деятельности.

Ключевые слова: система управления, маркетинговий менеджмент, отдел маркетинга, маркетинговая деятельность, аграрные предприятия.

Bagorka M.O., Pylypenko A.S. MARKET MANAGEMENT IN AGRARIAN ENTERPRISE MANAGEMENT AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

The article defines the place and role of marketing management in the management system of the agrarian enterprise, examines the main shortcomings in the management structure of marketing activities of agrarian enterprises, develops practical recommendations for the functioning and improvement of the marketing management system at the agricultural enterprise in order to improve its marketing activities.

Keywords: management system, marketing management, marketing department, marketing activity, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах, коли конкуренція між виробниками товарів різко зростає, а споживачі стають дедалі вибагливі-

шими, кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю. Сьогодні маркетинг є складником системи внутріш-

нього господарського управління, яка спрямована на вивчення і врахування попиту та вимог ринку для більш обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції у завчасно встановлених обсягах, що відповідають певним техніко-економічним характеристикам. Маркетингова діяльність має не тільки наповнюватися різними заходами, а й чітко координуватися і плануватися в сучасних умовах.

Проблеми встановлення і розвитку ринкових відносин в агропромисловому виробництві України на фоні еволюції систем управління практично в усіх ланках АПК створюють передумови для формування та реалізації ефективної системи маркетингового управління.

У практиці аграрного господарювання не існує універсальної формули організації виробничо-збутової діяльності на основі загальноприйнятих принципів і методів маркетингу. Все залежить від особливостей виробленої продукції, її призначення та ринку збуту. Тому не може бути стандартних підходів до управління сільськогосподарським виробництвом і збутом за всіма групами товарів і послуг.

У системі управління підприємством важливе місце займає маркетинговий менеджмент як окрема філософія функціонування вітчизняних підприємств. При цьому менеджмент і маркетинг не суперечать один одному. Якщо менеджмент установлює цілі, формує ресурси з подальшою оцінкою результатів, то маркетинг варто розглядати як засіб досягнення намічених цілей, а управління маркетингом – як складник системи управління загалом.

Проте питання напрямів розвитку маркетингового управління в аграрному секторі економіки з урахуванням змін, що відбулися у процесі його глобалізації, залишаються недостатньо вивченими. А більшість наукових розробок мають загальний характер, мало враховують особливості сільськогосподарських підприємств, тому питання формування системи маркетингового менеджменту є актуальним для вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингового управління досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Г. Армстронг, П. Друкер, Ф. Котлер, К.Л. Келлер, Р. Бренсон, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, М.М. Біловодська, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйова, Р.Х. Иванова, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, Н.М. Комарова, В.П. Оніщенко, А.В. Романова та ін.

Сучасне бачення проблем розвитку маркетингу у вітчизняній науковій літературі розкривають М.І. Андрушко, Т.Г. Дудар, М.М. Ермошенко, Ю.Б. Иванов, С.І. Косенков, В.В. Липчук, А.О. Старостіна, Г.В. Черевко та ін.

Проблемні питання функціонування сільськогосподарських підприємств відображені у працях таких українських учених, як П.С. Березівський, О.М. Бородіна, М.В. Бочков, В.Г. Галанець, П.М. Гарасим, М.І. Долішній, Є.С. Карнаухова, В.І. Копитко, Е.В. Лисенко, А.І. Лисецький, М.А. Лендел, В.П. Мікловда, Л.Я. Новаковський, П.Т. Саблук, В.Г. Трегобчук, А.М. Третяк, В.М. Хлистун, В.В. Шепя, В.В. Юрчишин та ін.

Проте питання напрямів розвитку маркетингового управління в аграрному секторі економіки з урахуванням змін, що відбулися у процесі його глобалізації, залишаються недостатньо вивченими. А більшість наукових розробок мають загальний характер, мало враховують особливості сільськогосподарських підприємств, тому формування маркетингового управління залишається нерозкритим.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні місця і ролі маркетингового менеджменту в системі управління аграрним підприємством, дослідженні основних недоліків у структурі управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств, розробленні практичних рекомендацій щодо функціонування та удосконалення системи маркетингового менеджменту на сільськогосподарському підприємстві з метою покращення його збутової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюційний розвиток теорії і практики маркетингу засвідчує, що розуміння його ролі та сутності змінювалося з розвитком ринкових відносин і ускладненням методів маркетингової діяльності. Розвиток маркетингу пройшов значну еволюцію: виникнувши як діяльність із розподілу і збуту товарів, маркетинг поступово перетворився на багатосторонню систему принципів, на основі яких підприємства можуть встановлювати виробничо-економічні зв'язки зі своїми ринками [1, с. 131].

Ринкові відносини в аграрному секторі економіки вимагають формування адекватного до ринку механізму управління, що містить сукупність усіх методів управління. Важливим напрямом більш ефективного використання економічних і організаційних методів управління у сучасних умовах є маркетинговий підхід, на основі якого формується і розвивається аграрний ринок, здійснюється виробничо-збутова діяльність аграрних підприємств з орієнтацією на споживача [2].

Застосування маркетингу значною мірою залежить від форми власності і специфіки організації управління конкретним підприємством. Приватні, орендні, акціонерні організації швидше реагують на вимоги ринку, володіють великими можливостями самостійного ухвалення рішень із взаємопов'язаних елементів комплексу маркетингу. У нашій країні застосування маркетингу як цілісної концепції ринкового управління сьогодні не дуже розповсюджене. Широко застосовується використання груп взаємозв'язаних методів і засобів маркетингової діяльності, а також окремих елементів комплексу маркетингу [3, с. 137].

Вважаємо за доцільне розглядати маркетинг як ринкову концепцію реалізації виробничо-збутової діяльності підприємств, спрямовану на вивчення ринку і запитів споживачів з орієнтацією на них кінцевих результатів виробництва, а також на формування і стимулювання купівельного попиту з метою обґрунтованого прийняття управлінських рішень щодо завоювання певної частки на ринку й отримання прибутків.

Успішна діяльність аграрних підприємств залежить від гнучкості системи управління. Управління, яке не встигає за динамічними змінами всередині підприємства та в зовнішньому середовищі, приводить до «загибелі ідей» і робить підприємство нездатним до пристосування та подальшого розвитку. Тому управління та організація процесів діяльності підприємств України сьогодні мають базуватися на засадах маркетингу та менеджменту [4, с. 29].

Система маркетингового менеджменту є цілісною, науково обґрунтованою системою організації, формування та управління підприємством у сучасних умовах. Вона здатна створити умови для задоволення потреб і попиту на ринку, гнучко та адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому ринковому середовищі, підвищувати прибутковість виробництва та діяльності підприємства загалом [5].

Реалізація концепції маркетингового менеджменту в умовах конкретного підприємства можлива за допомогою практичного впровадження і застосування комплексної системи управління на основі маркетингу [6].

Комплексна система управління підприємством на основі маркетингу являє собою складну систему елементів (структурний аспект) і дій (функціональний аспект), за допомогою яких забезпечується збалансованість системи управління та її загальної ефективності.

Специфіка маркетингової діяльності в аграрному секторі пов'язана з особливостями сільського господарства, виробництва сільськогосподарської продукції, продуктів харчування.

Сьогодні в аграрній сфері економіки склалася ситуація, коли розвиток системи маркетингового менеджменту є одним із найбільш важливих резервів підвищення економічної ефективності аграрних підприємств. На жаль, можна виокремити основні фактори, які стримують цей процес, такі як інерційність мислення керівників; нестача фінансових ресурсів і кадрів; відсутність у керівників достатніх знань і досвіду в цій галузі; невпевненість у тому, що зі створенням маркетингового підрозділу можна позитивно вирішити питання реалізації продукції у сучасних умовах [7, с. 94].

У більшості аграрних підприємств організаційна структура не відповідає принципам маркетингу, що виявляється у складності внутрішньої взаємодії служб і структурних підрозділів, обмеженості маркетингових інструментів для аналізу ринку, неефективному управлінні. Узагальнення результатів впровадження маркетингово-орієнтованої організаційної структури аграрними підприємствами дає підстави стверджувати, що вона оптимізує зв'язки між службами і структурними підрозділами підприємства, дає змогу уникати дублювання функцій і протиріч між ними та застосовувати маркетингові інструменти вивчення ринку [8, с. 204].

Серед загальних недоліків в організації маркетингової діяльності на багатьох аграрних підприємствах можна виокремити такі:

1. На більшості аграрних підприємств відсутній відділ, який займається маркетинговою діяльністю, а функції і завдання, які виконують працівники підприємства, досить різноманітні і нерівномірно розподілені між ними. Крім того, існує багато проблем, пов'язаних із підбором кваліфікованих фахівців.

2. Працівники аграрних підприємств орієнтуються у своїй діяльності на застарілі маркетингові концепції управління.

3. На аграрних підприємствах організація маркетингових досліджень, рекламна діяльність, стратегічне планування перебувають на досить низькому рівні.

4. Відсутній єдиний методологічний підхід до розроблення ефективної маркетингової стратегії аграрного підприємства та впровадження маркетингової концепції управління.

5. Відсутня налагоджена система зворотного зв'язку з покупцями товарів і послуг підприємства [9, с. 147].

Сільськогосподарські підприємства за рівнем розвитку служби постачання і збуту можна поділити на три основні групи [10, с. 716].

До першої групи входять підприємства, де цю службу організаційно не оформлено, а її функції виконують спеціалісти інших підрозділів. У цих підприємств, як правило, відсутня повноцінна база доробки, зберігання і переробки продукції.

Другу групу представляють сільгосп підприємства, у яких створено служби постачання і збуту, але вони працюють неефективно. Проте цим підприємствам властивий вищий рівень ділової активності порівняно з підприємствами першої групи. Такі господарства намагаються пристосуватися до нових умов господарювання, орієнтуються переважно на своїх партнерів. Також вони враховують вимоги регіональних ринків і з метою захисту власних інтересів впливають на переробні підприємства.

До третьої групи входять підприємства АПК, у яких створено укомплектовані спеціалістами служби постачання і збуту. Ці підприємства розвивають власну виробничу базу доробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції. Вони мають можливість залишати у себе частину прибутку, яка у господарствах попередніх груп належить переробним і торговим підприємствам.

Треба зазначити, що більшість сільськогосподарських підприємств через суб'єктивні й об'єктивні причини не можуть створити самостійну службу маркетингу, тоді як управлінські рішення в області маркетингу стають сьогодні одним із найбільш важливих складників управлінської діяльності. Ці рішення істотно впливають на функціонування аграрних підприємств, тому потрібно розглянути шляхи вдосконалення управління маркетинговою діяльністю [8, с. 213].

Організація маркетингу на підприємстві у період його активного формування покликана насамперед зробити аналіз ринку та можливостей цього підприємства, провести дослідження для оцінки ступеня його діяльності з метою виявлення найбільш перспективних сегментів діяльності.

З метою перспективного розвитку служби маркетингу нами пропонується більш розгалужена структура управління (рис. 1).

Упровадження цієї структури управління маркетингом у діяльності сільськогосподарських підприємств дасть змогу усунути такі основні недоліки, як неналежне проведення маркетингових досліджень; відсутність системи планування маркетингових заходів, відсутність чітких стратегічних цілей підприємства; слабка система маркетингових комунікацій; складні інформаційні взаємозв'язки.

Ми пропонуємо цю схему для аграрних підприємств, хоча розуміємо, що чисельність служби маркетингу визначається розміром чистого доходу, обсягом і характером продукції аграрного виробництва, кількістю ринків. Запропонована структура може слугувати зразком або кінцевою метою розвитку структури управління служби маркетингу.

Формування відділу маркетингу дасть змогу виконати такі найважливіші функції маркетингу, як:

- вивчення стану і динаміки споживчого попиту та використання одержаної інформації у процесі розроблення і прийняття управлінських рішень;
- максимального пристосування агропромислового виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності функціонування підприємства;
- організація заходів впливу на аграрний ринок і споживчий попит за допомогою таких засобів, як реклама, стимулювання збуту, вдале позиціонування агропромислових товарів.

Також за допомогою служби маркетингу підприємство зможе запропонувати ефективні заходи для вирішення проблем, що виникають у процесі діяльності підприємства та підвищити ефективність діяльності підприємства на ринку. Служба маркетингу повинна буде здійснювати аналіз, координацію, регу-

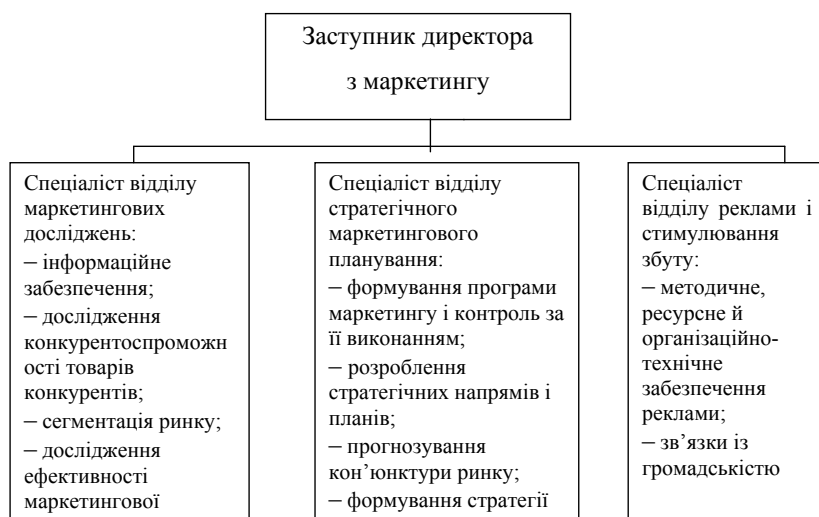


Рис. 1. Структура проектного відділу маркетингу

лювання діяльності всіх підрозділів підприємства з урахуванням динамічних змін навколишнього середовища з метою адаптації підприємства до них.

Організаційна структура служби маркетингу – це прийнятна для підприємства система підпорядкованості підрозділів служби маркетингу і взаємодії між ними щодо володіння, використання та передавання інформації з метою прийняття обґрунтованих рішень і контролю за їх виконанням. Кожне підприємство, дбаючи про власні інтереси на ринку, формує маркетингову структуру самостійно, використовуючи певну її модель [10].

Під час організації маркетингової структури підприємства необхідне дотримання таких основних принципів її побудови, як [11, с. 135]:

- простота маркетингової структури. Чим простіша структура (за інших рівних умов), тим мобільніше управління нею і вищі шанси на успіх;

- ефективна система зв'язків між підрозділами. Це забезпечує чітку передачу інформації і зворотний зв'язок;

- невелика кількість ланцюжків маркетингової структури. Чим меншою кількістю ланок характеризується структура, тим більш оперативною виявляється передача інформації як згори вниз, так і знизу вгору;

- гнучкість і пристосовність. Під впливом швидкої зміни купівельного попиту, високих темпів науково-технічного прогресу, зростання масштабів і ускладнення виробництва, а також інших чинників змінюється характер і напрям цілей підприємства, способи їх досягнення.

Через це маркетингові структури можуть вважатися гнучкими тільки в тому разі, якщо вони здатні змінювати свої організаційні форми за зміни маркетингової стратегії підприємства. Організаційні перебудови можуть бути швидкими і без зниження ефективності роботи підприємства, якщо здатність до змін закладена в самій структурі. Для того, щоб маркетингові структури були гнучкими, підприємства повинні постійно володіти поточною інформацією про внутрішній стан справ і зовнішнє середовище, яка представлена демографічними, економічними, природними, технічними, політичними та культурними факторами. Важливе значення для досягнення поставлених маркетингових цілей має створення внутрішніх організаційних підрозділів у службі маркетингу підприємства.

Правильний вибір організаційної структури служби маркетингу є лише передумовою її ефективної роботи. Необхідно укомплектувати цю службу висококваліфікованими спеціалістами, правильно розподілити між ними обов'язки, наділити їх відповідними правами, створити зручні умови роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Для більшості аграрних підприємств постає нагальна потреба розроблення шляхів удосконалення управління маркетинговою діяльністю. До основних шляхів удосконалення управління управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств ми віднесли:

- створення повноцінної служби маркетингу;
- формування та реалізацію ефективної маркетингової стратегії.

З метою активізації функцій і вдосконалення внутрішньогосподарських відносин доцільно чітко розподілити й організувати служби та відділи підприємства за двома напрямками: виробничі, тобто пов'язані з виробництвом продукції, й обслуговуючі, зокрема відділ маркетингу, які забезпечують необхідні умови для нормального функціонування основних підрозділів.

Створення на сільськогосподарському підприємстві відділу маркетингу здатне забезпечити посилення конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Ми вважаємо, що для більшості аграрних підприємств упровадження розроблених рекомендацій відзначає результат дієвості маркетингових заходів.

Таким чином, управління маркетинговою діяльністю як вид професійної діяльності спрямоване на забезпечення конкурентоспроможності агроформувань на основі врахування закономірностей функціонування і розвитку аграрного ринку, що підкреслює інтегруючу роль маркетингу як важливої функції управління.

Ефективне управління неодмінно вимагає від маркетингологів та керівництва аналітичного, стратегічного мислення, вміння завчасно передбачити результати прийнятих стратегічних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єранкін О.О. Періодизація еволюції маркетингу в АПК України та перспективи його розвитку // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 131–140.
2. Гоголя О.П. Формування системи управління маркетинговою діяльністю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/>
3. Артимонова І.В. Засади та напрями впровадження сучасної концепції маркетингу у практичну діяльність аграрних товаровиробників / І.В. Артимонова // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету. – Біла Церква, 2009. – Вип. 63. – С. 136–140.
4. Шевченко М. Развитие маркетинговой деятельности в системе аграрного рынка / М. Шевченко // Економіст, 2008. – № 9. – С. 28–30.
5. Балабанова Л.В. Проблеми маркетингового менеджменту в умовах ринкової економіки України / Л.В. Балабанова // Торгівля і ринок України. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2000. – Вип. 10. – Т. 1.
6. Курбацька Л.М. Маркетинг в системі управління підприємством / Л.М. Курбацька // Електронне фахове видання «Ефективна економіка» Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>

7. Вороніцька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві / І.С. Вороніцька // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2011. – № 2 (53), Т.3. – С. 93–98.
8. Балановська Т.І. Формування дієвої структури управління маркетингом в сільськогосподарському підприємстві / Т.І. Балановська, О.В. Сепенко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – №4 (54). – С. 213–215.
9. Гречаник Н.Ю. Особливості організації маркетингу в сільськогосподарських господарствах / Н.Ю. Гречаник // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2008. – № 7. – С. 146–150.
10. Стецович О.Ю. Маркетинг в системі АПК / О.Ю. Стецович // Вісник Львівського державного аграрного університету: економіка АПК. – 2006. – №13. – С. 716–718.
11. Карпенко А.В. Оцінка системи управління маркетингом на підприємстві / А.В. Карпенко // Держава та регіони. – 2007. – №1. – С. 135–136.

УДК 65.012.8:658

Вахлакова В.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри обліку та аудиту**Донбаського державного технічного університету**(м. Лисичанськ)*

СУБ'ЄКТИ ВИКОРИСТАННЯ ОЦІНОК ОБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто інтереси, запити та очікування суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства, що дає змогу визначити напрями оцінювання об'єктів, забезпечити його цільовий зміст та адресність оцінок. Показано множинність об'єктів оцінювання в економічній безпекології мікрорівня, окреслено коло суб'єктів використання таких оцінок (інсайдери та аутсайдери). Надано мотиви отримання оцінок суб'єктами їхнього використання і розглянуто його основні сфери. Врахувати множинність вимог та переваг суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства дає змогу функціональне призначення оцінювання.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, оцінювання, оцінки, суб'єкти використання, мотиви, функціональне призначення.

Вахлакова В.В. СУБЪЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОЦЕНОК ОБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены интересы, запросы и ожидания субъектов использования оценок объектов экономической безопасности предприятия, что позволяет определить направления оценивания объектов, обеспечить его целевое содержание и адресность оценок. Показана множественность объектов оценивания в науке об экономической безопасности микроуровня, очерчен круг субъектов использования таких оценок (инсайдеры и аутсайдеры). Представлены мотивы получения оценок субъектами их использования и рассмотрены его основные сферы. Учет множественности требований и предпочтений субъектов использования оценок объектов экономической безопасности предприятия позволяет функциональное назначение оценивания.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, оценивание, оценки, субъекты использования, мотивы, функциональное назначение.

Vahlakova V.V. SUBJECTS OF USING EVALUATIONS OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY OBJECTS

There are interests, queries and expectations of subjects of using evaluations of enterprise economic security objects considered in the article. It allows defining directions of evaluating such objects, providing its target content and address character of evaluations. Variety of objects for evaluating in economic security studies on microlevel is considered. Circle of subjects of using such evaluations (insiders and outsiders) is delineated. Motives of making evaluations by subjects of their usage are considered. Main spheres of such making evaluations are shown. It is shown that functional purpose of evaluating allows taking into account variety of demands and preferences of subjects of using evaluations of enterprise economic security objects.

Keywords: enterprise, economic security, evaluating, evaluations, subjects of usage, motives, functional purpose.

Постановка проблеми. Отримання оцінки (або сукупності оцінок) за результатами оцінювання у будь-якій науці не є самоцілью, оцінки призначені для задоволення інформаційних потреб певних суб'єктів. І економічна безпекологія мікрорівня як нова система знань [1] не є винятком. Це актуалізує увагу до суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства, для яких такі оцінки є важливим елементом інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття різноманітних рішень.

Розгляд суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства дасть змогу з'ясувати їхні інформаційні потреби, виявити їхні інтереси та міру зацікавленості в оцінках, забезпечити цільову орієнтацію оцінювання об'єктів економічної безпеки підприємства, наповнити аксіологічний та праксеологічний аспекти оцінювання в економічній безпекології мікрорівня конкретним змістом і в такий спосіб закласти підвалини гнучкості системи оцінювання в економічній безпекології мікрорівня.

Врахування інтересів, запитів та очікувань суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства дає змогу визначити напрями оцінювання об'єктів, які зорієнтовані на адресність оцінок, а в подальшому на основі зворотного методу вдосконалювати зміст оцінювальних процедур у системі оцінювання економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати аналізу численних публікацій з оцінювання в економічній безпекології мікрорівня показали, що користувачам оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства приділено вкрай мало уваги: немає пояснення, для кого призначено отримувати оцінки, з якою метою суб'єкти їхнього використання виявляють до них зацікавленість, як вони можуть розпорядитися такими оцінками та ін. До того ж у багатьох публікаціях із цієї тематики не позначається атрибут поняття «економічна безпека підприємства» [2–6], який розкриває внутрішню суть поняття і тим самим визначає вектори її оцінювання та забезпечення. На

думку О.В. Ілляшенко, атрибутами поняття «економічна безпека підприємства» можуть бути стан, потреба, здатність підприємства, умова його діяльності, характеристика (умов діяльності підприємства або діяльності підприємства) [7, с. 23–24]. З урахуванням атрибуту поняття «економічна безпека підприємства» стає ясно, що, власне, оцінюється: стан підприємства, умова його діяльності або спроможність підприємства (саме ці атрибути найчастіше зустрічаються у визначеннях змісту цього поняття).

Увага лише до одного об'єкта оцінювання – економічної безпеки підприємства, неврахування атрибутивного характеру цього поняття, відсутність цільового характеру оцінювання через неврахування інформаційних запитів та очікувань суб'єктів використання оцінок та безадресність оцінок значно спрощують процедури оцінювання за вихолощування її змісту.

Мета статті полягає в аналізі складу суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства, мотивів отримання оцінок та їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості оцінювання в економічній безпекології мікрорівня є множинність об'єктів оцінювання та суб'єктів використання оцінок цих об'єктів (користувачів). Сьогодні в економічній безпекології мікрорівня розглядається переважно оцінювання безпосередньо економічної безпеки підприємства у цілому. Але розвиток економічної безпекології мікрорівня, уточнення та поглиблення її положень дали змогу розширити коло об'єктів оцінювання. Нині є підстави виділити в економічній безпеці підприємства кілька об'єктів оцінювання:

- систему економічної безпеки підприємства;
- економічну безпеку підприємства;
- результативність безпекозабезпечувальної діяльності;
- окремі об'єкти безпеки, наприклад бази даних, організаційний капітал, технології виробництва, організації та управління, умови договорів із бізнес-партнерами підприємства (об'єкти безпеки виділяють під час побудови структури системи економічної безпеки підприємства за об'єктно-суб'єктною ознакою, що докладно описано О.В. Ілляшенко [7, с. 106–118]);
- загрози, ризики та небезпеки діяльності підприємства;
- результативність безпекоорієнтованого управління;
- ефективність та результативність діяльності структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки.

Кожен із суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства певним чином мотивує свій інтерес до них. У табл. 1 у загальному вигляді надано мотиви отримання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства суб'єктами, які потім знаходять цим оцінкам різноманітне застосування у своїй діяльності.

Зрозуміло, що найсуттєвіші мотиви інтересу до оцінок об'єктів економічної безпеки мають власники і керівники підприємства. Мотиви їхнього інтересу до таких оцінок зумовлені характером подальших дій у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства згідно з прийнятим у концепції забезпечення економічної безпеки її атрибутом:

- якщо економічна безпека – це стан підприємства, що визначається певними параметрами, то як його відновити, якщо він випробував негативних змін;
- якщо економічна безпека – це умова діяльності підприємства, то чи можна її створити або вплинути на її створення;

– якщо економічна безпека – це спроможність підприємства (наприклад, до захисту), то як її відновити, якщо таку спроможність втрачено.

Такі дії становлять зміст безпекозабезпечувальної діяльності підприємства на майбутнє, відображаються в її основних установках та орієнтирах, які залежно від уваги, що приділяється на підприємстві економічній безпеці, або узгоджуються з установками та векторами діяльності підприємства в інших видах діяльності (наприклад, у виборі векторів його розвитку та способів зміцнення ринкової позиції), або слугують для них вихідними положеннями.

Власники зацікавлені у збереженні підприємства та його прибутковій діяльності, чому можуть завадити різноманітні загрози, якщо не спробувати їх відвернути, нейтралізувати або грамотно подолати наслідки реалізації, що, власне, і становить зміст безпекозабезпечувальної діяльності підприємства.

Оцінки об'єктів економічної безпеки хоча й опосередковано, але свідчать про рівень компетентності керівників та фахівців підприємства у безпекозабезпечувальній діяльності, зокрема фахівців з економічної безпеки, адже оцінки професійних якостей співробітників підприємства для його власників дуже цікаві.

Оцінки об'єктів економічної безпеки дають змогу власникам та керівництву підприємства скласти уявлення про загрози його діяльності, оцінити ймовірність та наслідки їхньої реалізації, зіставити ресурси та можливості підприємства у протистоянні загрозам, сформулювати бюджет забезпечення економічної безпеки підприємства й ухвалити інші важливі рішення у безпекозабезпечувальній діяльності. За результатами цих дій у власників та керівництва підприємства з'являються підстави для прогнозування економічної безпеки підприємства, адже власників підприємства, крім поточних оцінок об'єктів економічної безпеки, які отримано з використанням переважно ретроспективних даних, більше цікавлять перспективи діяльності, у тому числі й у контексті економічної безпеки, яка є важливою умовою подальшої діяльності підприємства. Тобто власники підприємства хочуть мати чітке уявлення про сприятливість сукупності умов для ведення бізнесу, в яких економічна безпека посідає важливе місце і, мабуть, є найважливішою з них.

Інтерес інвесторів до оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства є стандартним: такі оцінки є складником оцінок привабливості підприємства як об'єкта інвестування. А як відомо, інвестиційна привабливість об'єкта є одним із критеріїв інвестування, тому мотиви інвесторів до отримання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства є типовими:

- інвестори зацікавлені в надійності підприємства як об'єкта інвестування, що дає змогу не лише розраховувати на прибутковість підприємства, а й на їхнє вилучення за рішенням інвестора;
- інвестори хочуть не турбуватися щодо збереження інвестицій, тобто бути впевненими, що діяльності підприємства нічого не загрожує загрози, реалізація яких може мати катастрофічні наслідки.

Навіть за потенційної прибутковості інвестицій інвесторів, особливо у разі консервативної інвестиційної політики, цікавить економічна безпека підприємства. Н.І. Гавловська показала, що у значній частині випадків економічна безпека підприємства є пріоритетнішим критерієм інвестування, ніж навіть очікуваний прибуток [8, с. 211–213].

Оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства дають змогу інвестору оцінити співвідношення прибутковості та ризикованості інвестицій, яке, у

Таблиця 1

Суб'єкти використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства та мотиви отримання оцінок

Суб'єкт	Мотиви отримання оцінок
Власники підприємства	Визначення надійності підприємства з погляду доцільності зберігання частки в його капіталі Перспективи діяльності підприємства в контексті економічної безпеки Результативність діяльності топ-менеджменту підприємства та ефективність управління Визначення стратегічних ризиків та загроз діяльності підприємства, що можуть негативно вплинути на його економічну безпеку Можливості зменшити наслідки актуалізації загроз діяльності підприємства та необхідні для цього ресурси
Інвестори	Джерела загроз діяльності підприємства, можливість відвернути, попередити або нейтралізувати загрози та умови її реалізації Отримання уявлення про економічну безпеку підприємства Співвідношення очікуваного від інвестицій прибутку та безпечності діяльності підприємства
Керівництво підприємства	Отримання уявлення про економічну безпеку підприємства в контексті подальшої діяльності підприємства та його розвитку Оцінювання результатів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства Оцінювання ефективності та результативності діяльності структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки Отримання уявлення про привабливість підприємства для інвесторів та бізнес-партнерів
Фахівці підприємства	Оцінювання доцільності та перспектив роботи на підприємстві Отримання уявлення про можливість підприємства в подальшому забезпечувати умови праці, своєчасно й у повному обсязі виплачувати заробітну плату
Структурний підрозділ з економічної безпеки	Виконання функцій та завдань структурного підрозділу Розроблення рекомендацій зі зміцнення економічної безпеки, захисту об'єктів безпеки Визначення «вузьких» місць у діяльності підприємства в контексті економічної безпеки Аналіз впливу стану економічної безпеки на перспективи діяльності та розвитку підприємства Оцінювання участі структурних підрозділів у безпекозабезпечувальній діяльності підприємства Визначення ефективності безпекозабезпечувальної діяльності підприємства Планування бюджету забезпечення економічної безпеки підприємства Аналіз виконання бюджету забезпечення економічної безпеки підприємства
Кредитори	Визначення можливості підприємства своєчасно та в повному обсязі погасити наявну кредиторську заборгованість Доцільність без додаткових ризиків зберегти поточний рівень кредиторської заборгованості підприємства або розроблення заходів щодо її термінового погашення
Бізнес-партнери підприємства	Визначення можливості формування тривалих партнерських відносин Прогнозування можливих втрат від співробітництва з підприємством Оцінювання надійності відносин с підприємством
Органи місцевої влади	Оцінювання надійності діяльності підприємства для регіональної економіки (збереження або збільшення робочих місць, збереження величини надходжень до регіональних бюджетів) Оцінювання надійності діяльності підприємства для соціально-економічного становища регіону (своєчасна виплата заробітної плати та інших виплат, передбачених законом, своєчасні та повні розрахунки з іншими підприємствами регіону) Чи надійним є підприємство з позиції його економічної безпеки як платник податків у місцеві бюджети? Чи надійним є підприємство з позиції його економічної безпеки, роботодавець з позиції утримання персоналу та нарахування й виплати йому своєчасно заробітної плати та всіх інших виплат, які передбачені законом? Які перспективи має підприємство з позиції його економічної безпеки з погляду впливу на економічну безпеку регіону?
Конкуренти	Оцінювання можливостей підприємства в конкурентній боротьбі Оцінювання можливостей підприємства у забезпеченні конкурентоспроможності Оцінювання власних можливостей щодо участі в конкурентній боротьбі з конкурентом Оцінювання можливих змін у кон'юктурі та структурі ринку Оцінювання професіоналізму дій структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки

тому числі, залежить від економічної безпеки підприємства. Визнання прямої залежності між доходністю інвестицій та їхньою ризикованістю є постулатом інвестування [9, с. 85]. Але інвестор у кожному конкретному випадку має своє уявлення про співвідношення доходності та ризикованості інвестицій. У разі позитивного рішення щодо інвестування інвестора зацікавить інформація про організацію безпекозабезпечувальної діяльності, зокрема щодо виконання норм вітчизняного законодавства із захисту прав власника інвестицій, забезпечення прозорості розподілу прибутку підприємства та формування його витрат.

Виявляють інтерес до оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства і його співробітники, зокрема фахівці топ- та мідл-менеджменту. Їхній інтерес переважно має індивідуальний вузькоспрямований характер (перспективи діяльності підприємства, доцільність праці на підприємстві, своєчасне отримання заробітної плати, ймовірність її затримання або зменшення тощо). У цьому контексті перед керівництвом підприємства за послаблення економічної безпеки, виразності загроз його діяльності та високої ймовірності їхньої реалізації може виникнути проблема з мотивацією фахівців підприємства до праці, а якщо провідні та найбільш цінні фахівці підприємства побачать недоцільність подальшої праці на підприємстві, то й проблема нестачі кваліфікованого персоналу.

Оцінки об'єктів економічної безпеки є дуже важливими для структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки. Вони знаходять різноманітне використання:

- в оцінюванні результатів безпекозабезпечувальної діяльності підприємства;
- деяким чином в оцінюванні результативності та ефективності діяльності структурного підрозділу з економічної безпеки;
- в оцінюванні динаміки рівня економічної безпеки підприємства;
- в оцінюванні результативності здійснюваних заходів щодо зміцнення економічної безпеки або її підтримування;

- у плануванні заходів щодо зміцнення економічної безпеки або її підтримування;
- у самооцінюванні результатів діяльності структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки;
- в оцінюванні ефективності використання бюджету на забезпечення економічної безпеки підприємства.

Звичайно, не можна ототожнювати оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства та оцінки результативності та ефективності діяльності структурного підрозділу з економічної безпеки, оскільки рівень економічної безпеки підприємства є результатом безпекозабезпечувальної діяльності підприємства у цілому, а також може бути результатом подій та процесів у зовнішньому середовищі діяльності підприємства, на які не те що вплинути, а навіть передбачити появу яких було неможливо (так звані «чорні лебеді» Н.Н. Талеба).

Структурний підрозділ підприємства з економічної безпеки не лише є суб'єктом використання оцінок об'єктів економічної безпеки, такі оцінки становлять результат його діяльності. Тобто у структурному підрозділі підприємства з економічної безпеки перетинаються два взаємопов'язаних процеси: формування і використання оцінок. З одного боку, в локалізації цих процесів в одному структурному підрозділі є деякі переваги, наприклад концентрація інформації, її збір, оброблення, перевірка та формування одними і тими ж співробітниками, що суттєво зменшує помилки через «інформаційний шум». Але, з іншого боку, та ж сама локалізація створює підстави для зловживань посадових осіб, навмисного перекручування інформації, помилок у розрахунках через використання недостовірних даних або низької професійної підготовки фахівців відділу. Саме описані суперечності у діяльності структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки зумовили появу у сучасній економічній безпекології мікрорівня думки щодо необхідності розподілу компетенцій оцінювання та забезпечення економічної безпеки підприємства. Так, за О.В. Россошанською, структурний підрозділ підприємства має забезпечувати його економічну безпеку, а її оцінювання і формування для цього відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення має належати до компетенцій служби моніторингу та оцінювання діяльності підприємства [10]. У такому разі до переваг, що традиційно виникають унаслідок розподілу праці (підвищення якості виконуваних робіт, зосередження на виконанні однотипних робіт та ін.), додаються такі, як відділення функції збору та оброблення інформації від функції ухвалення рішень у забезпеченні економічної безпеки, підвищення якості оцінювання завдяки відсутності необхідності штучно посилювати значимість діяльності структурного підрозділу підприємства з економічної безпеки, адже перекручування оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства можуть у край негативно позначитися на якості управлінських рішень на підприємстві.

Оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства становлять інтерес і для кредиторів підприємства. Вони задовольняють інтерес кредиторів щодо погашення кредиторської заборгованості підприємства у майбутньому та її безризикового нарощення.

Схоже використання знаходять оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства і в бізнес-партнерів підприємства, яких передусім цікавлять спроможність підприємства виконувати свої зобов'язання своєчасно та повною мірою, можливість довготрива-

лої співпраці, що певним чином визначає стан економічної безпеки підприємства. У разі її послаблення та необхідності організації захисту від реалізації загроз підприємство може надати перевагу задоволенню власних інтересів на шкоду інтересам бізнес-партнерів, наслідками чого можуть бути кредиторська заборгованість підприємства, зменшення його платоспроможності, порушення термінів постачання продукції (виконання робіт або надання послуг).

Інтерес органів місцевої влади до оцінок об'єктів економічної безпеки підприємств регіону зумовлений їхнім впливом на економічну та соціальну (або соціально-економічну) безпеку регіону, зокрема формування й виконання його бюджету. Органи місцевої влади оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства цікавлять у контексті його спроможності як мінімум виконувати зобов'язання перед регіональним бюджетом, збереження робочих місць, своєчасних розрахунків з бізнес-партнерами регіону, що в сукупності зумовлює відсутність передумов посилення соціально-економічної напруженості в регіоні: чим вище рівень економічної безпеки, тим вирогіднішою є зазначена спроможність підприємства. Особливо важлива така спроможність для великих підприємств регіону, бюджетоутворювальних підприємств окремих міст та підприємств, що створюють соціальну інфраструктуру регіону (транспорт, виробництво продуктів харчування тощо). Проблеми щодо економічної безпеки таких підприємств автоматично стають проблемами регіону (району або міста), наслідки її послаблення мають системний соціальний та економічний характер й місцева влада стикнеться з ними. Високий рівень економічної безпеки підприємств дає підстави регіональним органам влади сподіватися ще й на співпрацю з підприємствами (особливо великими) у вирішенні важливих для регіону питань.

Інтерес конкурентів до оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства має «від'ємний знак». Якщо попередні суб'єкти використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства зацікавлені в їхній позитивності, то для конкурентів, навпаки, чим нижче такі оцінки, тим ліпше. Оцінки об'єктів економічної безпеки підприємства надають можливість конкурентам, окрім отримання загального уявлення про умови діяльності підприємства, визначити його «вузькі» місця, що, своєю чергою, допомагає їм сформулювати комплекс відповідних дій.

Отже, мотиви отримання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства розглянутими суб'єктами різняться, так само як різняться й використання ними цих оцінок. Урахувати множинність вимог та переваг суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства дає змогу функціональне призначення оцінювання, зміст якого докладно розкрито в [11].

Функціональне призначення оцінювання в економічній безпекології мікрорівня визначається метою отримання вибраними суб'єктами оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства, що показано в табл. 2.

У табл. 2 бали характеризують актуальність мети оцінювання економічної безпеки підприємства для суб'єкта використання оцінок (відповідне функціональне призначення оцінювання): 5 – оцінки об'єктів економічної безпеки за цією метою оцінювання становлять винятковий інтерес для суб'єкта їхнього використання; 4 – оцінки об'єктів економічної безпеки за цією метою оцінювання становлять значний інтерес для суб'єкта їхнього використання; 3 – оцінки об'єктів економічної безпеки за цією метою оцінювання становлять певний інтерес для суб'єкта їхнього

Таблиця 2

Мета оцінювання економічної безпеки підприємства для суб'єктів використання її оцінок

Суб'єкти використання оцінок	Орієнтоване на обґрунтування вибору	Проблемно-орієнтоване	Дескриптивно-орієнтоване	Діагностичне	Зменшення ентропії	Підкріплення гіпотези
Власники підприємства	3	5	4	5	4	2
Інвестори	5	2	2	3	1	4
Керівництво підприємства	5	5	4	4	3	3
Фахівці підприємства	4	2	4	2	3	1
Структурний підрозділ з економічної безпеки	5	5	5	5	3	1
Кредитори	4	2	2	2	1	3
Бізнес-партнери підприємства	4	2	2	2	1	3
Органи місцевої влади	2	4	4	2	1	1
Конкуренти	1	5	5	2	3	1

використання; 2 – оцінки об'єктів економічної безпеки за цією метою оцінювання становлять незначний інтерес для суб'єкта їхнього використання; 1 – оцінки об'єктів економічної безпеки за цією метою оцінювання нецікаві суб'єкту їхнього використання.

Кількість балів, що описують міру зацікавленості користувачів оцінок об'єктів економічної безпеки, які отримано з певною метою, встановлено на підставі змісту функціонального призначення оцінювання економічної безпеки підприємства, інформаційних потреб суб'єктів використання оцінок та можливих напрямів їхнього використання.

Для власників підприємства інтерес становить проблемно-орієнтоване та діагностичне оцінювання, оскільки оцінки, отримані в оцінюванні з цим функціональним призначенням, дають змогу встановити причини, ознаки та рушійні сили зміцнення або послаблення економічної безпеки підприємства у цілому та її об'єктів. Значно меншим є інтерес власників підприємства до оцінювання економічної безпеки, орієнтованого на зменшення ентропії, та дескриптивно-орієнтованого оцінювання, хоча вони й дають змогу сформулювати загальне уявлення про економічну безпеку підприємства та її об'єктів. Оцінювання економічної безпеки з іншим функціональним призначенням для власників підприємства майже не цікаве.

Для інвесторів актуальність оцінювання об'єктів економічної безпеки підприємства з різним функціональним призначенням суттєво відрізняється. Вони зацікавлені в такому оцінюванні економічної безпеки підприємства, результати якого можуть суттєво вплинути на інвестиційне рішення, тобто в оцінюванні, що орієнтоване на обґрунтування рішення, та діагностичному оцінюванні.

Керівництво підприємства зацікавлене в оцінюванні економічної безпеки практично з усіма функціональними призначеннями, тобто в оцінюванні, орієнтованому на:

- обґрунтування рішення (рішення щодо змін у всіх функціональних підсистемах підприємства та стосовно всіх об'єктів безпеки, які спрямовані на їхній захист);

- зменшення ентропії (приймати рішення щодо забезпечення економічної безпеки краще в умовах зменшеної невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища);

- опис загального стану економічної безпеки підприємства та наявних в ній проблем (дескриптивне оцінювання).

Фахівці підприємства зацікавлені в оцінках об'єктів економічної безпеки підприємства загального призначення, тобто отриманих за результатами дескриптивного оцінювання. У низці випадків таких оцінок для фахівців підприємства достатньо, далеко не всім із них за посадою необхідно володіти більш докладною інформацією щодо економічної безпеки підприємства та заходів щодо її забезпечення, адже така інформація часто є інформацією для службового користування.

У результатах оцінювання об'єктів економічної безпеки за всіма функціональними призначеннями зацікавлений структурний підрозділ підприємства з економічної безпеки. З одного боку, такі оцінки є результатом виконання цим підрозділом таких функцій системи економічної безпеки підприємства як моніторинг, аналітична функцій та ін., а з іншого боку, отримані в такий спосіб оцінки становлять інформаційно-аналітичну базу розроблення фахівцями підрозділу рекомендацій щодо здійснення безпекозабезпечувальної діяльності підприємства та витрат на неї.

Кредитори та бізнес-партнери підприємства мають схожий профіль актуальності функціонального призначення оцінювання економічної безпеки підприємства. Вони зацікавлені в оцінюванні, орієнтованому на обґрунтування вибору рішень у своїй діяльності в частині, що здійснюється спільно з підприємством.

Для органів місцевої влади найбільший інтерес становить проблемно-орієнтоване та дескриптивно-орієнтоване оцінювання економічної безпеки підприємства. Зрозуміло, що органи місцевої влади не будуть займатися замість підприємства зміцненням його економічної безпеки, але їм потрібне загальне цілісне уявлення про проблеми підприємства стосовно економічної безпеки, їхній характер, ймовірність їхнього поглиблення, оскільки тоді вони зможуть прогнозувати вплив цих процесів на регіональну економіку та його соціально-економічний стан.

Так само і конкуренти зацікавлені у проблемно-орієнтованому та дескриптивно-орієнтованому оцінюванні економічної безпеки підприємства. Вони також хочуть знати про проблеми підприємства у забезпеченні економічної безпеки, але з іншою метою – використати їх у конкурентній боротьбі.

Висновки з проведеного дослідження. В економічній безпекології мікрорівня суб'єктами використання оцінок об'єктів економічної безпеки підприємства є інсайдери (власники, керівництво та фахівці підприємства, структурний підрозділ з економічної

безпеки) та аутсайтери (інвестори, кредитори, бізнес-партнери підприємства, органи місцевої влади, конкуренти) підприємства. Виділення окремих суб'єктів використання оцінок об'єктів економічної безпеки дає змогу конкретизувати їхні інформаційні потреби і забезпечити цільову орієнтацію оцінювання об'єктів економічної безпеки підприємства.

Зацікавленість суб'єктів використання інформації про економічну безпеку підприємства в її отриманні різна, у тому числі за часовими горизонтами, додатковою інформацією та характеристиками її надання.

Визначення суб'єктів використання інформації про економічну безпеку підприємства є підставою для забезпечення цільового змісту оцінювання в економічній безпекології мікрорівня, гнучкості її системи оцінювання та адресності оцінок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахлакова В.В. Економічна безпекологія: становлення науки / В.В. Вахлакова // Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 290–290.
2. Білошкурська Н.В. Комплексні моделі оцінки економічної безпеки підприємств / Н.В. Білошкурська // Системи обробки інформації. – 2012. – № 4 (102). – Т. 2. – С. 9–11.
3. Венглюк І.В. Аналіз методів визначення та оцінки соціально-економічної безпеки підприємства / І.В. Венглюк // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 15. – № 2. – С. 247–256.
4. Карачина Н.П. Методичний інструментарій оцінювання економічної безпеки підприємства / Н.П. Карачина // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 302–309.
5. Маслак О.І. Підходи щодо оцінювання рівня економічної безпеки підприємств / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2011. – № 6 (71). – Ч. I. – С. 183–187.
6. Ткаченко А.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 (17). – С. 101–106.
7. Ілляшенко О.В. Механізми системи економічної безпеки підприємства : [монографія] / О.В. Ілляшенко. – Харків : Мачулін, 2016. – 504 с.
8. Гавловська Н.І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : [монографія] / Н.І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А.А., 2016. – 480 с.
9. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран ; 2-е изд. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес, 2004. – 1342 с.
10. Россоманська О.В. Оцінювання економічної безпеки інноваційно-проектно-орієнтованих підприємств : [монографія] / О.В. Россоманська. – Северодонецьк : СЛУ ім. В. Даля, 2016. – 350 с.
11. Вахлакова В.В. Функціональне призначення оцінювання в економічній безпекології мікрорівня / В.В. Вахлакова // Інноваційна діяльність та економічна безпека підприємств : [монографія] ; за заг. ред. Л.М. Савчук, Д. Фіц. – Дніпро : Пороги, 2017. – С. 281–289.

УДК 658.589.011

Головчук Ю.О.
аспірант кафедри менеджменту
Хмельницького національного університету

МОТИВАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано динаміку витрат і результатів інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2010–2015 рр. і зроблено висновок про зниження її ефективності. Аргументовано, що це зумовлено недостатньою вмотивованістю менеджменту до розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Охарактеризовано мотиваційне підґрунтя поведінки груп стратегічного впливу під час формування інноваційного потенціалу промислового підприємства за його структурними складниками.

Ключові слова: інноваційний потенціал, мотивація, підприємство, організаційні відносини, системна довіра, опортуністична поведінка.

Головчук Ю.А. МОТИВАЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проанализировано соотношение затрат и результатов инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в 2010–2015 гг., что послужило выводом о снижении ее эффективности. Аргументировано, что это вызвано недостаточной мотивацией менеджмента предприятий к развитию их инновационного потенциала. Дана характеристика мотивационной основы поведения групп стратегического влияния относительно формирования инновационного потенциала предприятия по его структурным составляющим.

Ключевые слова: инновационный потенциал, мотивация, предприятие, организационные отношения, системное доверие, оппортунистическое поведение.

Holovchuk Y.O. THE MOTIVATIONAL CHARACTERISTICS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the dynamics of charges and results of innovative activity of the industrial enterprises in Ukraine for 2010–2015 is analysed and conclusions about the decline of its efficiency is drawn. Argued, that it is caused by insufficient motivation of management to develop the innovative potential of enterprises. Motivational causes of behavior of groups of strategic influence is described at forming of innovative potential of industrial enterprise after its structural constituents.

Keywords: innovative potential, motivation, enterprise, organizational relations, system trust, opportunism behavior.

Постановка проблеми. Стала позитивна динаміка сучасного підприємства, що працює на висококонкурентних ринках, можлива за активної інноваційної

діяльності, результатом якої є створення продукції у відповідь на зміну вимог і запитів споживачів. Прискорення темпів науково-технічного прогресу, що

має місце в останні десятиліття у зв'язку зі стрімким розвитком інформаційних технологій і їх проникненням у всі сфери людської діяльності, робить можливим швидке поширення інформації про новинки, які з'явилися на ринку, серед усіх зацікавлених осіб – чи то споживачів, чи то виробників товарів. Своєю чергою, це спонукає споживачів до перегляду своїх переваг у сфері споживання, а виробників примушує змінювати характеристики здійснюваних бізнес-процесів, щоб привести їх у відповідність до нових вимог середовища господарювання. Останнє вдається робити швидко і результативно тим підприємствам, що мають високий інноваційний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування і нарощування інноваційного потенціалу підприємств, що працюють на високодинамічних ринках зі значним рівнем конкуренції є об'єктом досліджень багатьох сучасних науковців. Зокрема, серед сучасних дослідників цими питаннями займалися І. Балабанов [1], Г. Баженов і О.А. Кисліцина [2], В. Верба [3], Н. Сиротинська [4], І. Федулова [5], В. Чабан [6], Л. Шаміна [7] та ін. Ними визначено сутність [1; 4; 5; 7], основні складники інноваційного потенціалу [1–3] і сформовано науково-методичні підходи до оцінювання його рівня виходячи з виділених структурних характеристик [2; 3; 6]. Проте інноваційний потенціал підприємства здебільшого розглядається дослідниками з позицій ресурсної бази інноваційної діяльності. При цьому недостатньо уваги приділяється питанням мотиваційного забезпечення його формування і розвитку. Разом із тим доцільно висловити припущення, що саме мотиваційний складник інноваційного потенціалу є недостатньо дієвим його елементом, що зумовлює низьку інноваційну активність і недостатні результати інноваційної діяльності більшості вітчизняних промислових підприємств.

Мета статті полягає у визначенні характеристики мотиваційного складника інноваційного потенціалу промислового підприємства і можливостей управління структурою мотивації персоналу підприємства в контексті формування й розвитку його інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал здебільшого розглядається у науковій літературі з позицій ресурсного складника внутрішнього середовища як «сукупність різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності» [1, с. 208; 4] або таких, що можуть бути використані «для досягнення цілей економічних суб'єктів» [8, с. 111]. Поняття «інноваційний потенціал» підприємства за своїм змістом дуже близьке

до поняття «потенціал». Однак якщо потенціалом підприємства у широкому розумінні можна вважати його «здатність до стабільної виробничої діяльності в межах обраної стратегії і спроможність своєчасно й адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища» [1, с. 208], то інноваційний потенціал є тим складником внутрішнього середовища підприємства, що забезпечує його розвиток як виробничо-господарської системи, інноваційне оновлення й удосконалення тих процесів, що слугують для створення споживчих цінностей.

Прихильники ресурсного підходу наголошують на тому, що без належного фінансування інноваційної діяльності не можна очікувати, що її результати будуть значними. Звичайно, таке твердження є справедливим, особливо для вітчизняних реалій, коли інноваційна діяльність фінансується за принципом залишковості. Однак, як справедливо зауважують Г. Баженов та О. Кисліцина, «самі по собі витрати на нововведення ще не свідчать про величину інноваційного потенціалу, адже можна витратити більше коштів, але отримати неістотні результати» [2]. Підтвердженням цьому слугує динаміка інноваційних витрат вітчизняних промислових підприємств порівняно з показниками обсягів доходів від реалізації промислової продукції, у тому числі інноваційної (табл. 1) [9; 10].

Як видно із наведених даних, віддача від інноваційних витрат не завжди збільшується за зростання обсягу цих витрат. Так, зростання у 1,8 рази витрат на інновації в 2011 р. не поліпшило здатність підприємств випускати інноваційну продукцію. Навпаки, віддача від інноваційних витрат зменшилася до 3,46 грн. проти 5,03 грн. у 2010 р., при цьому частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової залишилася на тому ж рівні, що й у попередньому 2010 р. У наступні роки віддача від інноваційних витрат дещо зросла, однак це не було зумовлено зростанням обсягів цих витрат. Навпаки, вони зменшувалися до 2014 р. У 2015 р. інноваційні витрати зросли порівняно з 2014 р. у 1,79 рази, а частка інноваційної продукції знизилася до 1,4% від загального обсягу промислової продукції і забезпечила віддачу лише 1,77 грн./грн. інноваційної продукції проти попереднього 4,51 грн./грн. у 2014 р. Приблизно така ж тенденція віддачі від інноваційних витрат і стосовно загального рівня реалізації промислової продукції (що певною мірою характеризує вплив інноваційного лагу на ефективність інноваційної діяльності).

Отже, наведені дані підтверджують зроблене вище твердження про те, що нарощування інноваційного

Таблиця 1

Динаміка витрат і результатів інноваційної діяльності промислових підприємств України

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Обсяг реалізації промислової продукції, млрд. грн.	1065,11	1305	1367	1322	1389,1	1742,2
Витрати інноваційної діяльності промислових підприємств, млрд. грн.	8,045	14,334	11,481	9,563	7,696	13,814
Частка інноваційної продукції, %	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млрд. грн. *	40,5	49,6	45,1	43,6	34,7	24,4
Відношення обсягу реалізації інноваційної продукції до витрат на здійснення інноваційної діяльності, грн./грн.	5,03	3,46	3,93	4,56	4,51	1,77
Відношення загального обсягу реалізації промислової продукції до витрат на здійснення інноваційної діяльності, грн./грн.	132,4	91,0	119,1	138,2	180,5	126,1

*Без урахування підприємств, які перебувають на тимчасово окупованих територіях Донецької та Луганської областей і АР Крим.

Джерело: побудована автором на основі [9; 10]

потенціалу не може бути забезпечене лише збільшенням фінансування інноваційної діяльності. І навіть якщо дотримуватися ресурсного підходу, то для оцінювання інноваційного потенціалу важливо обрати не показники витрат, а показники результативності. Звідси, частина науковців пропонує визначати інноваційний потенціал як сукупність певних параметрів, що характеризують інноваційну діяльність підприємства. Це бачимо, наприклад, у Г. Баженова та О. Кисліциної [2], які пропонують використовувати для цього диференційовану за видами ресурсів сукупність показників, що відображають результати інноваційних процесів (наукомісткість виробництва, рівень якості та конкурентоспроможності продукції, показники оновлення продукції, частку персоналу, задіяного в інноваційній діяльності, частку витрат на НДДКР у загальних витратах на виробництво та деяких інших).

Погоджуючись із цим твердженням і не відкидаючи раціонального зерна у формуванні пропонованої ними сукупності показників, доцільно все ж зазначити, що в їх складі немає таких, що характеризують умови інноваційної діяльності. А сьогодні вже багатьма дослідниками підкреслюється, що саме умови діяльності формують здатність підприємства ефективно (або неефективно) використовувати наявні ресурси, і тому вони визначають інноваційний потенціал підприємства як «...сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства» [11].

Деяко інший акцент простежується у визначенні інноваційного потенціалу В. Вербою – як «...сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів для досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому» [3]. Інші науковці, також звертаючи увагу на зв'язок умов господарювання з величиною інноваційного потенціалу підприємства, уточнюють, що як внутрішні, так і зовнішні чинники діяльності підприємства впливають на те, яким буде його інноваційний потенціал – лише потенційним (бажаним) чи таким, що ефективно використовується, релевантним завданням і стратегії діяльності чи нерелевантним, технікоорієнтованим чи людиноорієнтованим [12; 13].

Це твердження відповідає дійсності, про що свідчать результати економічної діяльності колишніх великих вітчизняних підприємств, які в нових умовах не змогли реалізувати свої ресурсні можливості. Видається більш точним за сутністю визначення інноваційного потенціалу як ступінь здатності та готовності підприємства визначати й реалізовувати інноваційні завдання, що відповідають вимогам і потребам середовища господарювання й забезпечують сталу позитивну економічну динаміку та розвиток підприємства в конкурентному середовищі.

Інноваційний потенціал формується протягом усього життєвого циклу підприємства, забезпечуючи раціональну взаємодію його структурних елементів у процесі пошуку, проектування і реалізації інновацій, необхідних для зміцнення своїх конкурентних позицій на обраному сегменті ринку або ж для виходу на нові ринки. Це особливо необхідно для вітчизняних машинобудівних підприємств, багато з яких

були учасниками технологічних ланцюжків із російськими партнерами, а зараз вимушені переорієнтувати свою діяльність на інші ринки і конкурувати за місце на них із провідними виробниками товарів. У цих умовах основним джерелом формування конкурентних переваг може бути тільки інноваційна діяльність підприємства – як результат реалізації його інноваційного потенціалу. Від величини інноваційного потенціалу залежить здатність підприємства здійснювати інноваційний процес у всій повноті його стадій чи тільки входити в нього на стадії розвитку продуктів або процесів.

Інноваційний потенціал є тим складником економічного потенціалу підприємства, який визначає його сприйнятливість до інновацій і здатність до реалізації інноваційних стратегій, що необхідно для підтримання сталої позитивної економічної динаміки та тривалого функціонування в умовах конкурентного середовища. Можна погодитися з думкою сучасних науковців, що саме високий інноваційний потенціал визначає можливість підприємства створювати нові споживчі цінності й удосконалювати споживчі властивості тих товарів, інтерес до яких починає втрачатися [14].

У сучасній науковій літературі питанням розвитку інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання приділяється багато уваги з огляду на те, що саме він формує їх здатність успішно сприяти, розробляти й упроваджувати новачки. І саме ця *сприйнятливість до інновацій* є ключовою характеристикою організацій із високим інноваційним потенціалом. Тобто можна мати у складі персоналу підприємства висококваліфікованих інженерів-винахідників, необхідну матеріально-технічну базу для проведення експериментально-дослідницьких робіт, але за відсутності дієвих рушійних сил для нововведень інноваційна діяльність не буде активною, хоча потреба в нововведеннях може об'єктивно існувати.

Поняття «сприйняття» з позиції лінгвістики означає «здатність сприймати, розрізняти і засвоювати явища зовнішнього світу» [15, с. 89]. Безумовно, ця здатність формується у працівників, що мають належний рівень фахової підготовки, який дає змогу об'єктивно оцінювати інформацію про досліджувані явища (стан і тенденції розвитку середовища господарювання). Однак цього недостатньо для успішної інноваційної діяльності. Необхідно вірно інтерпретувати інформацію в контексті цілей діяльності (розвитку) підприємства і прийняти рішення щодо необхідності (доцільності) інноваційних змін. І тут ключову роль відіграють ті поведінкові аспекти діяльності персоналу, які належать до сфери мотивації, адже необхідно приймати рішення і брати на себе відповідальність за їх реалізацію. А далі – організувати процес реалізації інновацій, у який втягуються інші працівники зі своїми мотиваційними перевагами. І від того, наскільки ділові (лідерські) якості ініціатора змін будуть ефективними, залежить успіх інноваційного процесу – як у площині створення й реалізації інновацій, так і в площині збереження підприємством динамічної рівноваги.

Проте не слід розглядати рушійні сили мотиваційного процесу лише в контексті економічних інтересів учасників: мотиваційне поле інноваційної діяльності набагато ширше і включає як матеріальну, так і нематеріальну винагороду. І доволі часто результативність інноваційної діяльності залежить не тільки від професійних і компетентнісних характеристик працівників, а й від системи відносин у трудовому

колективі. Ці відносини складаються в процесі його розвитку і проявляються у стилях та методах управління, характеристиках і ціннісних орієнтирах організаційної культури, яка також служить мотиваційною основою організаційної поведінки.

Управління розвитком інноваційного потенціалу має охоплювати й процеси вдосконалення соціальних відносин у трудовому колективі, акцентування на пріоритетності таких норм поведінки, що формують так звану «системну довіру» [16, с. 15], коли учасники трудових процесів позитивно оцінюють дії один одного в процесі вибору напрямів і масштабів інноваційних змін, не шукаючи в них загроз своїй безпеці. Тим самим у колективі усуваються причини опортуністичної поведінки і зменшується опірність змін, розвивається і підтримується взаємодопомога у вирішенні нових для підприємства завдань. А це означає, що інноваційний потенціал підприємства залежить не лише від професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, технологічного, фінансового та інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, а й від організаційно-структурних особливостей системи менеджменту, які формують умови організаційної взаємодії.

Тобто умовами формування (нарощування) й ефективної реалізації інноваційного потенціалу (поряд із наявністю необхідних для цього ресурсів) є налаштованість власників бізнесу і менеджменту підприємства на інноваційні зміни і «готовність» до цього (тобто вмотивованість) решти персоналу. Ця вмотивованість має бути підкріплена відповідними стимулами до результативної інноваційної діяльності, які мають бути закладені в інноваційній політиці підприємства, на чому особливо наголошує В. Стадник [17].

Беручи до уваги те, що ефективність організаційної взаємодії є відображенням мотиваційних переваг членів трудового колективу, можна стверджувати, що формування та нарощування інноваційного потенціалу підприємства значною мірою залежить від здатності керівництва забезпечити релевантне мотиваційне підґрунтя для:

- залучення працівників, здатних створювати інноваційні продукти, і підтримання їх бажання ефективно використовувати свої знання і ресурси підприємства для визначення й реалізації інноваційних завдань;

- розвитку капіталу відносин і формування системної довіри в трудовому колективі для подолання проявів опортуністичної поведінки з боку тих працівників, яких стосуватимуться інноваційні зміни й які будуть задіяні в процесі їх реалізації.

Мотивацію можна розглядати як стійку здатність людини керувати власною поведінкою, задовольняти свої потреби, проявляючи при цьому цілеспрямованість, активність, організованість, волю зусилля. Мотивація індивідів може мати різну структуру, і завданням керівництва є посилення тих мотивів, що потрібні для реалізації управлінських цілей. Звідси, складниками ефективності мотивації є засоби й методи управління, а також обґрунтованість і чіткість постановки цілей. Можна погодитися з О. Васюхіним і Е. Павловою, що мотиваційне забезпечення інноваційної діяльності має виконувати такі функції [18]:

- планування (обґрунтування змістової характеристики наявних потреб, виявлення домінуючих потреб і їх ранжування, аналіз чинників, що можуть змінити структуру і зміст потреб, аналіз взаємозв'язку між потребами і стимулами, планування цілей і методів мотивації, вибір організаційного способу (форми) мотивації;

- реалізація (створення організаційних та економічних умов задоволення потреб, обґрунтування стимулів за досягнуті результати з урахуванням інтересів груп зацікавлених осіб, підтвердження значущості для них організаційних цілей;

- контроль (порівняння досягнутих результатів діяльності з бажаними, коригування мотиваційних стимулів, розроблення заходів у відповідь на випадкові події, що порушують плани і програми діяльності).

Мотиваційне підґрунтя організаційної поведінки в інноваційних процесах відрізняється за групами стратегічного впливу. І це стосується всіх складників інноваційного потенціалу підприємства (табл. 2).

Очевидно, що основним мотивом нарощування інноваційного потенціалу у власників бізнесу є прагнення відстояти ринкові позиції у конкуренції з іншими учасниками ринку. І якщо іншими способами (поза інноваційними джерелами, шляхом, наприклад, лобювання неоподаткованих преференцій податкового чи іншого характеру) цього не можна буде досягти, то власники бізнесу

Таблиця 2

Мотиваційне підґрунтя організаційної поведінки груп стратегічного впливу під час формування інноваційного потенціалу промислового підприємства

Структурний складник інноваційного потенціалу	Призначення складника	Групи стратегічного впливу і мотиваційне підґрунтя їх організаційної поведінки
Технологічний	Формує здатність підприємства оперативно переорієнтувати виробничі потужності на виробництво нових продуктів згідно з потребами споживачів	Власники бізнесу – максимізація поля формування конкурентних переваг та їх стійкості
Фінансовий	Забезпечує фінансову стійкість підприємства під час здійснення інноваційних змін	Власники бізнесу – мінімізація витрат на інноваційні зміни
Інформаційний	Відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти і точності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень	Власники бізнесу – інформаційна прозорість Менеджмент – інформаційна асиметрія
Ринковий	Відображає здатність підприємства формувати споживчі цінності у відповідь на потреби ринку	Менеджмент – повнота інформаційного забезпечення
Кадровий	Визначає здатність до генерування, сприйняття й реалізації інноваційних рішень	Найманих працівників – валентність винагороди
Інтерфейсний (організаційний)	Характеризує здатність менеджменту узгоджувати різноспрямовані інтереси суб'єктів інноваційного процесу	Менеджмент і власники бізнесу – системний контроль; наймані працівники – система довіри

Джерело: сформовано автором

будуть вмотивовані до його нарощування. Проблемою залишається формування системної довіри в організаційних відносинах. Одним лише декларуванням потреби у лояльності працівників значних результатів не можна буде досягти. Проведені нами дослідження складників мотивації щодо учасників інноваційного процесу на низці промислових підприємств показали, що найбільшою проблемою організації даного процесу є низька валентність винагороди порівняно зі складністю поставлених завдань. Це не дає змоги залучити в інноваційний процес фахівців необхідної кваліфікації, у результаті не забезпечується важливий складник ефективності мотивації – здатність учасників досягти позитивного результату.

З іншого боку, через імовірнісний характер результативності інноваційної діяльності керівництву складно чітко обґрунтувати взаємозв'язок між результатами і винагородою виконавцям, тим більше диференціювати винагороду в розрізі етапів інноваційного процесу і витрат на їх здійснення. Вирішення цих завдань, на нашу думку, могло б сприяти підвищенню ефективності мотивації у сфері інноваційної діяльності, у тому числі сформувати мотиваційну основу нарощування інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення викладеного дає підстави для таких висновків. Інноваційний потенціал промислового підприємства є органічним поєднанням матеріальних і нематеріальних ресурсів учасників інноваційної діяльності. Готовність розвивати й ефективно використовувати інноваційний потенціал забезпечується вмотивованістю до цього усіма учасниками, об'єднаними спільними інтересами та взаємовигідними економічними відносинами. Через недосконалість чинного законодавства та неефективність регулятивних дій державних органів управління у сфері економічної діяльності в період трансформації економічних відносин в Україні не було закладено мотиваційну основу для формування достатньої кількості інноваційно активних підприємств. Відповідно, й у внутрішньому середовищі вітчизняних підприємств не було створено таких організаційних відносин, які б сприяли творчості й активному пошуку шляхів удосконалення виробничої чи управлінської діяльності. Умови формування таких відносин у сфері інноваційної діяльності мають бути важливим складником організаційно-економічного механізму управління сталим розвитком промислового підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов І.Т. Інноваційний менеджмент / І.Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.
2. Баженов Г.Е. Інноваційний потенціал підприємства: економічний аспект / Г.Е. Баженов, О.А. Кислицяна // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 323. – С. 222–228.
3. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новіков // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23–27.
4. Сиротинська Н.М. Сутність інноваційного потенціалу промислових підприємств / Н.М. Сиротинська // Економічний простір. – 2011. – № 55. – С. 255–260.
5. Федулова І.В. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу / І.В. Федулова // Вісник Житомирського державного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (47). – С. 210–214.
6. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємств та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 142–148.
7. Шамина Л.К. Інноваційний потенціал підприємства / Л.К. Шамина // Інноваци. – 2007. – № 9 (107). – С. 58–60.
8. Кокурин Д.И. Інноваційна діяльність / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
9. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp0313_u.htm.
10. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
11. Воронков Д.К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д.К. Воронков // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – Т. 3. – № 6. – С. 7–11.
12. Калишенко В.А. Формування середовища розвитку інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Калишенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 65–68.
13. Близнюк Т.П. Проблеми формування інноваційного потенціалу українського підприємства / Т.П. Близнюк // Бізнес Інформ. – 2011. – № 1. – С. 21–26.
14. Stadnyk V.V. Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise / V.V. Stadnyk, O.V. Zamazyi // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 242–249.
15. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов ; под ред. Н.Ю. Щедовой ; 14 изд., стереотип. – М. : Рус.яз., 1983. – 816 с.
16. Castiglione D. The handbook of social capital / D. Castiglione, J.W. Van Deth, G. Wolleb. – Oxford : Oxford university press, 2007. – 707 p.
17. Стадник В.В. Стимули як складова інноваційної політики підприємства / В.В. Стадник // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 2. – Ч. 1. – С. 9–11.
18. Васюхин О.В. Основы мотивации инновационной деятельности промышленного предприятия / О.В. Васюхин, Е.А. Павлова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9477>.

УДК 330.131.7:622.276

Гринюк О.І.
аспірант кафедри фінансів
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ ІДЕНТИФІКОВАНИХ РИЗИКУТВОРЮЮЧИХ ФАКТОРІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено проблемі визначення суттєвості ризикують факторів. Обґрунтовано необхідність застосування процедур відсіювання факторів ризику, які несуттєво впливають на вихідний параметр моделі. Визначено величину ризику за кожним ризик-фактором груп ризику як добуток імовірності настання ризик-події та ступеня впливу ризик-фактору на результативний показник. Для проведення процедури відсіювання несуттєвих факторів моделі побудовано матриці планування експерименту типу 2^k для трьох, п'яти та шести вхідних ризик-факторів. Запропоновано відсіяти дев'ять із 37 ідентифікованих ризик-факторів, вплив яких на фінансово-економічний стан аналізованих нафтогазовидобувних підприємств несуттєвий (менше 5%).

Ключові слова: ризик, фактори ризику, діаграма Ісікави, відсіювання факторів, пофакторний експеримент типу 2^k , нафтогазовидобувні підприємства.

Гринюк О.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩЕСТВЕННОСТИ ИДЕНТИФИЦИРОВАННЫХ РИСКООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена проблеме определения существенности рискообразующих факторов. Обоснована необходимость применения процедур отсеивания факторов риска, которые несуттєво влияют на выходной параметр модели. Определена величина риска за каждым риск-фактором групп риска как произведение вероятности наступления риск-события и степени влияния риск-фактора на результирующий показатель. Для проведения процедуры отсеивания несуттєвых факторов модели построены матрицы планирования эксперимента типа 2^k для трех, пяти и шести входных факторов риска. Предложено отсеять девять из 37 идентифицированных факторов риска, влияние которых на финансово-экономическое состояние анализируемых нефтегазодобывающих предприятий несуттєвное (меньше 5%).

Ключевые слова: риск, факторы риска, диаграмма Исикавы, исключение факторов, полный факторный эксперимент типа 2^k , нефтегазодобывающие предприятия.

Gryniuk O.I. THE DETERMINATION OF IDENTIFIED RISK FACTORS SIGNIFICANCE OF OIL AND GAS PRODUCTION ENTERPRISES' ACTIVITY

The article is dedicated to a problem of the determination of risk factors significance. The application of risk factors screening procedure to those factors, which have the insignificant impact on model output parameter, was justified. Risk magnitude was defined for each risk factor of risk group (subgroup) by multiplying the impact severity by the probability of risk event. The matrices of possible combinations of risk factors for the k-factorial design (for three, five, six input parameters in the experiment) were developed to conduct screening procedure of insignificant factors of the model. It was suggested to exclude (screen) eleven risk factors (of thirty-seven ones identified), which impact on the financial and economical state of analyzed oil and gas production companies is insignificant (less than 5%).

Keywords: risk, risk factors, factor screening, Ishikawa Diagram, 2^k full factorial experiment, oil and gas production enterprises.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування системи ризик-контролінгу нафтогазовидобувних підприємств значною мірою залежить від проведення процедур оцінювання ризиків на етапі її формування. Оскільки кількість потенційних ризикують факторів може бути значною і на початковому етапі формування системи ризик-контролінгу робоча група може не володіти достовірною інформацією стосовно того, які саме ризикують фактори є суттєвими, або якою є допустима область зміни їх значень, актуальним є визначення суттєвості параметрів моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі є чимало праць вітчизняних та зарубіжних учених, присвячених проблематиці ідентифікації та оцінювання ризиків суб'єктів господарювання. Значний внесок у дослідження ідентифікації, оцінювання факторів окремих груп ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, практики, як: Roberta Bilgiani, N.E. Shubnikov, L.V. Skopina, Alicja Byrska-Rapala, A.S. Karataev, V.M. Shumilova, N.I. Iskrikskaya, O. E. Savenkova, I.G. Fadyeyeva та ін. Останні результати досліджень з ідентифікації ризиків, їх аналізування та застосування новітніх підходів до оцінювання ризиків нафтогазового комплексу розкрито в працях S.O. Johnsen, A. Aas, Y. Qian, P.K. Marhavilas, D. Koulouriotis, V. Gemeni, S. Andersen, B.A. Mostue,

M.A. AlKazimi, K. Grantham, J.E. Skogdalen, J.E. Vinnem, A. Shahriar, R. Sadiq, S. Tesfamariam.

В Україні застосування напрацьованих у міжнародній практиці методичних підходів до визначення величини (рівня) ризику діяльності нафтогазовидобувних компаній значно ускладнюється, а часом стає неможливим, з огляду на обмеженість інформації, необхідної для її розрахунку.

Відсутність експериментальних комплексних досліджень специфічних ризиків діяльності вітчизняних нафтогазовидобувних підприємств зумовила необхідність проведення нами узгодженого експертного оцінювання їх факторів. За кожним ризикують фактором певної групи ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств залучені експерти навели значення ймовірності настання ризик-події та визначили ступінь впливу ризик-факторів (за кожною групою ризику) на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувних підприємств [1, с. 68–69].

Оскільки кількість потенційних ризикують факторів, які аналізуватимуться системою ризик-контролінгу, є значною, для зменшення їх кількості, необхідним є застосування процедур відсіювання факторів, які несуттєво впливають на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувних підприємств. Для оптимізації подальших досліджень проектна група зобов'язана на основі двох показників: імовірності настання ризик-події (ризикують фактору) та

ступеня його вплив на результуючий показник, про-ранжувати фактори за величиною генерованого ними ризику та виключити несуттєві з регістру ті, ступінь негативного впливу яких є незначним. Відбір факторів дасть змогу зосередити увагу на вдосконаленні процесу управління ризиками, виникнення яких зумовлено тільки суттєвими ризикотворюючими факторами.

Існують такі статистичні методи, які застосовуються для «відсіювання» факторів [2, с. 28]: метод одночасного дослідження тільки одного фактору (OFAT), методи Тагуті, повнофакторний експеримент, дробовий факторний експеримент, план Плакетта-Бермана. У [3] наведено підходи, які часто використовують для елімінування несуттєвих факторів: 1) дворівневий повнофакторний та дробовий факторний експеримент; 2) дробний факторний план Плакетта-Бермана; 3) повнофакторний експеримент (із кількістю рівнів варіювання > 2). З огляду на те, що повнофакторний експеримент дає змогу досягнути максимальної точності вимірювань і зберегти статистичну достовірність результатів, запропоновано провести відсіювання несуттєвих факторів за допомогою цього методу.

Мета статті полягає у визначенні суттєвих специфічних ризикотворюючих факторів діяльності нафтогазовидобувних підприємств та відсіюванні несуттєвих за допомогою повнофакторного експерименту типу 2^k .

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу причин і наслідків настання ризиків у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств нами використано метод діаграм Ісікави, рекомендований Державним стандартом України ДСТУ ІЕС/ISO 31010:2013 «Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику» [4]. Метод діаграм Ісікави є структурованим методом ідентифікації можливих причин небажаних подій або проблем, його найбільш доцільно використовувати на початку аналізу. Він дає змогу скомпонувати можливі фактичні причинні фактори ризику (ризикотворюючі фактори) в узагальненні категорії так, щоб можливим стало формулювання та дослідження усіх можливих гіпотез (імовірних ризикових ситуацій). Причини мають бути встановлені лише на основі емпіричних даних, що відповідають вимогам та умовам функціонування нафтогазовидобувних підприємств. Отриману інформацію подають, як правило, у вигляді так званої діаграми «скелет риби» (метод також називають діаграмою Ісікави), тобто структурованого графічного подання переліку, запропонованого групою експертів причин одного наслідку. Цей метод дає змогу узгодити думки експертів щодо найбільш імовірних причин, які можуть бути у подальшому перевірені на основі наявної інформації у базі даних або емпіричним методом.

На основі даних, одержаних за результатами проведення експертного опитування, нами розроблена діаграма Ісікави щодо ідентифікації причин настання ризиків у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств, яка представлена на рис. 1. Вона структурована шляхом розділення причин на основні категорії (фактори ризику) та складники цих причин, які конкретизують причини факторів ризику. Побудована діаграма дає змогу ідентифікувати можливі першопричини та основні причини для визначення певного наслідку; провести аналіз і встановити взаємозв'язок між взаємодіючими факторами ризику, пов'язаними з досліджуваним процесом; проаналізувати наявну проблему для прийняття коригуючих дій.

До ідентифікованих ризикотворюючих факторів, представлених на рис. 1 та в табл. 1, застосовується процедура відсіювання несуттєвих факторів ризику.

Основним завданням математичного моделювання об'єкта, до якого застосовується процедура відсіювання факторів, є ідентифікація з високим ступенем достовірності за мінімальної кількості проведених експериментів суттєвих факторів та елімінування несуттєвих за допомогою застосування спеціальних методів. Для визначення суттєвих факторів ризику діяльності нафтогазовидобувних підприємств нами обрано метод повнофакторного експерименту типу 2^k .

Для цього ймовірність настання ризик-події нами позначено як p_{ij} . Присвоєний експертами кожному фактору ранг із погляду його впливу на фінансово-економічний стан підприємства – n_{ij} , де i – порядковий номер фактора в групі ($i=1...k$, k – кількість факторів у групі (підгрупі) ризику, для даної підгрупи 1.2. «Відмова в роботі обладнання (за причинами виникнення)» факторів виробничо-технологічного ризику $i = 6$), j – порядковий номер експерта, який надав оцінку рангу та ймовірності настання ризик-події за факторами ($j = 1...m$, m – кількість експертів, для даної підгрупи факторів ризику $j = 8$). Ймовірність настання ризик-події за факторами групи (підгрупи) ризику та присвоєний експертами кожному фактору ранг (бал) наведено в [1, с. 68–69].

Величину певного ризику (R_{ij}) визначено як добуток імовірності настання фактору ризику p_{ij} та його рангу n_{ij} . При цьому сума ймовірностей настання усіх ризик-факторів групи (підгрупи) дорівнює одиниці. Значення кожного з них ранжується за ступенем впливу фактору у загальній величині ризику групи (підгрупи) і нормується, тобто кожному присвоюється певний ранг (бал) від 1 до k . У рамках проведення процедури відсіювання несуттєвих ризикотворюючих факторів для шестифакторної групи ризиків 1 – мінімальний бал, який присвоюється фактору, а 6 – максимальний. Отже, величина ризику аналізованого фактора розраховується як:

$$R_{ij} = p_{ij} \times n_{ij} \quad (1)$$

Відсутність будь-якого фактору оцінюється нульовою відміткою. За експертними оцінками, для ризик-факторів, що виділені в межах підгрупи 1.2 факторів виробничо-технологічного ризику, у табл. 2 наведено обчислені значення R_{ij} , розраховано усереднену величину ризику i -того фактору як:

$$R_{\text{ср.і.}} = \frac{\sum_{j=1}^m R_{ij}}{j} \quad (2)$$

Оскільки $\sum_{i=1}^n R_{\text{ср.і.}} > 1$, для спрощення наступних розрахунків визначено часткові значення величини певного ризику (r_i), при цьому $\sum_{i=1}^n (r_i) = 1$.

Для того щоб виокремити ризикотворюючі фактори, що здійснюють суттєвий вплив на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, а також ті, що є несуттєвими, застосовано метод відсіюючого експерименту. Під час використання відсіюючого експерименту необхідно побудувати матрицю планування і провести попередній експеримент, за результатами якого оцінюється вплив факторів на процес. Оскільки в сучасних умовах ресурси є обмеженими (фінансові, трудові, часові та ін.), під час проведення експериментів надзвичайно важливим є отримання найбільш релевантної інформації за результатами проведення кожного з них. Належним чином спланований експеримент надає істотно більший обсяг інформації, забезпечує ідентифікацію ключових ризик-факторів та оцінку їх впливу на вихідний

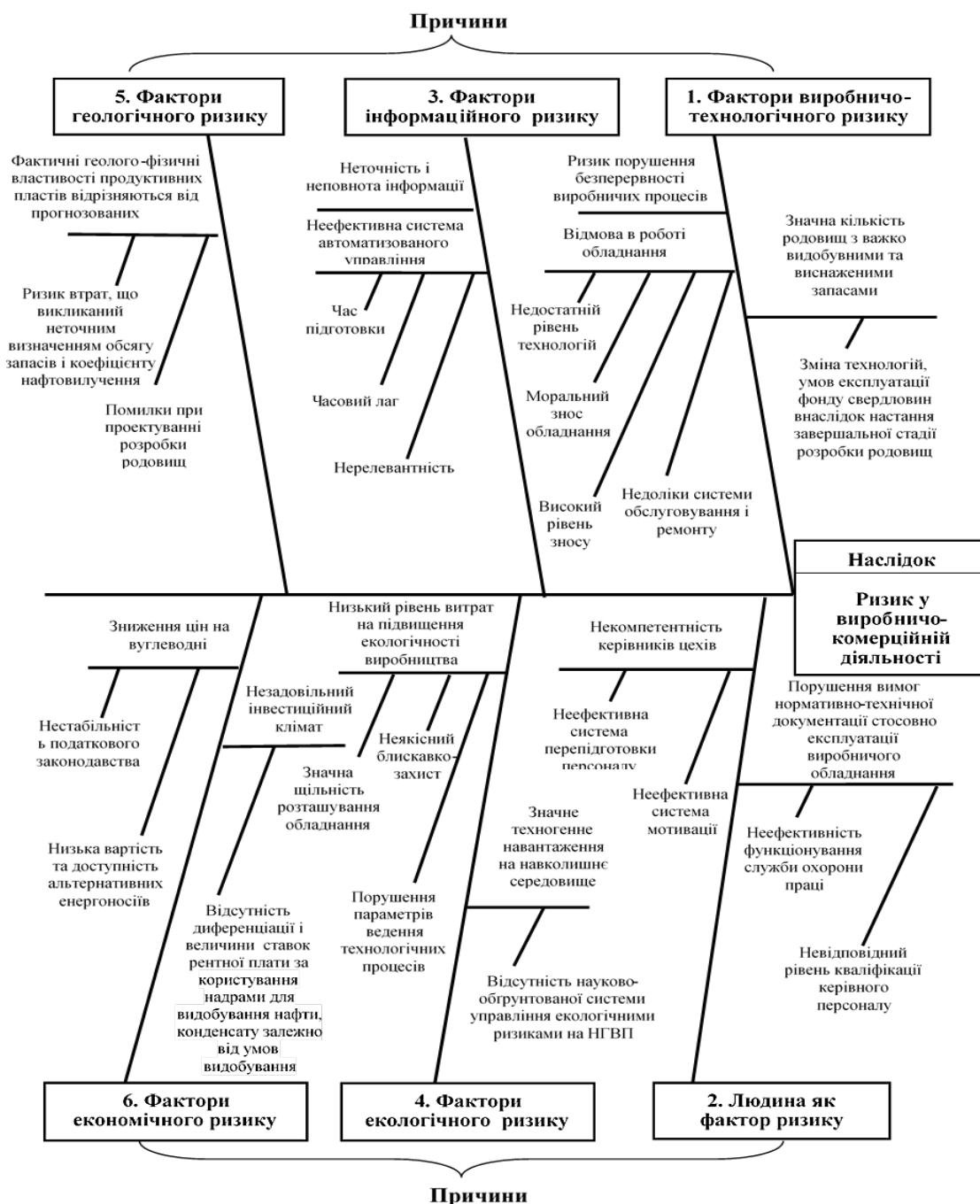


Рис. 1. Діаграма Ісикави щодо ідентифікації можливих фактичних причин настання ризиків у виробничо-комерційній діяльності нафтогазовидобувних підприємств

Джерело: розроблено автором

показник та, крім того, вимагає проведення меншої кількості прогонів імітаційної моделі порівняно з безсистемним чи неспланованим експериментом.

Для висвітлення поняття «планування експерименту» розглянемо проведення модельних експериментів виникнення ймовірних ризик-ситуацій у нафтогазовидобувних підприємствах для дослідження негативного впливу q_i параметрів (чинників) – $q_1, q_2, \dots, q_i$ ($i=1 \dots k$, де k – кількість факторів у групах ризику) на вихідний сигнал моделі – фінансово-економічний стан компаній. Досліджувані фактори мають низькі (мінімальні) та високі (максимальні) значення – рівні. За найпростішого моделювання,

що застосовується в роботі, кожний фактор варіює на двох рівнях: верхньому та нижньому. Такі експериментальні моделювання належать до групи повнофакторних експериментів типу 2^k , де k – кількість факторів, що досліджуються [5, с. 2]. Повнофакторний експеримент передбачає врахування усіх комбінацій чинників на досліджуваних рівнях, утворюючи 2^k комбінацій умов факторного експерименту [6, с. 597].

Під час використання відсіюючого експерименту побудовано матриці можливих комбінацій ризик-факторів, що здійснюють негативний вплив на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувного підприємства (табл. 3), про-

Таблиця 1

Специфічні ризики діяльності нафтогазовидобувних підприємств

№ п/п	Група ризиків	q_i	Фактори відповідної групи специфічних ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств
1	2		3
1.	I. Виробничо-технологічні ризики:	-	1.2. Відмова в роботі обладнання (за причинами виникнення):
		q_1	1.2.1. Підземне обладнання (штангові свердловинні плунжерні насоси) – обрив штанг
		q_2	1.2.2. Підземне обладнання (штангові свердловинні плунжерні насоси) – парафінові відкладення
		q_3	1.2.3. Підземне обладнання (штангові свердловинні плунжерні насоси, електровідцентрові насоси) – недосконалість конструкцій
		q_4	1.2.4. Підземне обладнання (штангові свердловинні плунжерні насоси, електровідцентрові насоси) – деформації
		q_5	1.2.5. АГЗУ «Супутник» – відкладення солі
		q_6	1.2.6. Розгерметизація нафтопроводів – внутрішня корозія
		q_1	1.3. Недостатній рівень технологій
		q_2	1.4. Моральний знос обладнання
		q_3	1.5. Високий рівень фізичного зносу обладнання
		q_4	1.6. Недоліки системи обслуговування і ремонту обладнання
		q_5	1.7. Значна кількість родовищ із важковидобувними та виснаженими запасами
		q_6	1.8. Зміна технологій, умов експлуатації фонду свердловин внаслідок настання завершальної стадії розробки родовищ
2.	II. Людина як фактор виникнення ризику	q_1	2.1. Порушення вимог нормативно-технічної документації стосовно експлуатації виробничого обладнання
		q_2	2.2. Неефективне функціонування служби охорони праці та виробничої безпеки
		q_3	2.3. Невідповідний рівень кваліфікації керівного, інженерного та виробничого персоналу
		q_4	2.4. Некомпетентність керівників цехів (основних, допоміжних)
		q_5	2.5. Неефективна система перепідготовки персоналу
		q_6	2.6. Неефективна система мотивації персоналу
3.	III. Інформаційні ризики	-	3.2. Неефективна система автоматизованого управління:
		q_1	3.2.1 час підготовки необхідної інформації;
		q_2	3.2.2 часовий лаг отримання необхідної інформації;
		q_3	3.2.3 нерелевантність інформації
4.	IV. Екологічні ризики	q_1	4.1. Низький рівень витрат на підвищення «екологічності виробництва»
		q_2	4.2. Значна щільність розташування технологічного обладнання на території виробничої площадки – «ефект доміно»
		q_3	4.3. Неякісний блискавкозахист, можливість самозаймання обладнання
		q_4	4.4. Порушення параметрів ведення технологічних процесів
		q_5	4.5. Значне техногенне навантаження на навколишнє середовище
		q_6	4.6. Відсутність науково-обґрунтованої системи управління екологічними ризиками діяльності НГВП
5.	V. Геологічні ризики	q_1	5.1. Не підтвердження числових характеристик родовищ;
		q_2	5.2. Ризик втрат, що викликаний неточним визначенням обсягу запасів і коефіцієнту нафтовилучення покладів
		q_3	5.3. Помилки при проектуванні розробки родовищ (обладнання, режим експлуатації і т.д.)
6.	VI. Економічні ризики	q_1	6.1. Зниження цін на вуглеводневу сировину
		q_2	6.2. Нестабільність податкового законодавства стосовно надкористувачів
		q_3	6.3. Відсутність диференціації величини ставки рентної плати за користування надрами залежно від умов видобування
		q_4	6.4. Незадовільний інвестиційний клімат в Україні
		q_5	6.5. Низька вартість та доступність альтернативних джерел енергії

Джерело: сформовано на основі [1, с. 66]

ведено попередній експеримент, за результатами якого надано оцінку впливу факторів на результатуючий показник. За результатами проведення k -факторного експерименту виявлено $w = 2^k$ можливих комбінацій ризик-факторів (для підгрупи

1.2 факторів виробничо-технологічного ризику – 2^6). Матриці можливих комбінацій шести-, п'яти- та трифакторного експерименту представлені в табл. 3. Така кількість комбінацій зумовлена обраним підприємством напрямом у системі управління ризи-

Таблиця 2

Визначення величини ризику аналізованих факторів
у межах підгрупи 1.2 факторів виробничо-технологічного ризику

Показ- ник	R_1			R_2			R_3			R_4			R_5			R_6		
	p_{1j}	n_{1j}	R_{1j}	p_{2i}	n_{2j}	R_{2j}	p_{3i}	n_{3j}	R_{3j}	p_{4i}	n_{4j}	R_{4j}	p_{5i}	n_{5j}	R_{5j}	p_{6i}	n_{6j}	R_{6j}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	0,37	6	2,22	0,06	2	0,12	0,15	4	0,6	0,25	5	1,25	0,04	1	0,04	0,13	3	0,39
	0,3	6	1,8	0,02	1	0,02	0,2	4	0,8	0,22	5	1,1	0,08	2	0,16	0,18	3	0,54
	0,2	4	0,8	0,1	3	0,3	0,28	5	1,4	0,36	6	2,16	0,02	1	0,02	0,04	2	0,08
	0,35	6	2,1	0,08	2	0,16	0,1	3	0,3	0,27	5	1,35	0,05	1	0,05	0,2	4	0,8
	0,28	5	1,4	0,03	1	0,03	0,14	4	0,56	0,4	6	2,4	0,04	2	0,08	0,11	3	0,33
	0,3	6	1,8	0,2	3	0,6	0,16	4	0,64	0,24	5	1,2	0,03	1	0,03	0,07	2	0,14
	0,24	5	1,2	0,09	2	0,18	0,36	6	2,16	0,15	4	0,6	0,06	1	0,06	0,1	3	0,3
	0,22	5	1,1	0,04	2	0,08	0,32	6	1,92	0,18	4	0,72	0,17	3	0,51	0,07	1	0,07
Сума	x	x	12,42	x	x	1,49	x	x	8,38	x	X	10,78	x	x	0,95	X	x	2,65
$R_{\text{ср.і.}}$	1,55250			0,18625			1,04750			1,34750			0,11875			0,33125		
r_i	0,338696			0,040633			0,228525			0,293973			0,025907			0,072266		

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Матриця можливих комбінацій ризикуючих факторів для k -факторного експерименту

Тип експерименту			Ризик-фактор (q_i)								Тип експерименту			Ризик-фактор (q_i)							
			Ризик-подія (P_w)	q_1	q_2	q_3	q_4	q_5	q_6	y_w				Ризик-подія (P_w)	q_1	q_2	q_3	q_4	q_5	q_6	y_w
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Повнофакторний експеримент типу 2 ³	Повнофакторний експеримент типу 2 ³	P_1	1	0	0	0	0	0	0	y_1	Повнофакторний експеримент типу 2 ⁶	Повнофакторний експеримент типу 2 ⁶	P_{33}	0	0	0	0	0	0	1	y_{33}
		P_2	0	1	0	0	0	0	0	y_2			P_{34}	1	0	0	0	0	0	1	y_{34}
		P_3	0	0	1	0	0	0	0	y_3			P_{35}	0	1	0	0	0	0	1	y_{35}
		P_4	1	1	0	0	0	0	0	y_4			P_{36}	0	0	1	0	0	0	1	y_{36}
		P_5	1	0	1	0	0	0	0	y_5			P_{37}	0	0	0	0	0	1	1	y_{37}
		P_6	0	1	1	0	0	0	0	y_6			P_{38}	0	0	0	0	1	0	1	y_{38}
		P_7	1	1	1	0	0	0	0	y_7			P_{39}	1	1	0	0	0	0	1	y_{39}
		P_8	0	0	0	0	0	0	0	y_8			P_{40}	1	0	1	0	0	0	1	y_{40}
	Повнофакторний експеримент типу 2 ⁵	P_9	0	0	0	1	0	0	0	y_9			P_{41}	1	0	0	1	0	0	1	y_{41}
		P_{10}	0	0	0	0	1	0	0	y_{10}			P_{42}	1	0	0	0	0	1	1	y_{42}
		P_{11}	1	0	0	1	0	0	0	y_{11}			P_{43}	0	1	1	0	0	0	1	y_{43}
		P_{12}	1	0	0	0	1	0	0	y_{12}			P_{44}	0	1	0	1	0	0	1	y_{44}
		P_{13}	0	1	0	1	0	0	0	y_{13}			P_{45}	0	1	0	0	0	1	1	y_{45}
		P_{14}	0	1	0	0	1	0	0	y_{14}			P_{46}	0	0	1	1	0	0	1	y_{46}
		P_{15}	0	0	1	1	0	0	0	y_{15}			P_{47}	0	0	0	1	1	1	1	y_{47}
		P_{16}	0	0	1	0	1	0	0	y_{16}			P_{48}	1	1	1	0	0	0	1	y_{48}
		P_{17}	0	0	0	1	1	0	0	y_{17}			P_{49}	1	1	0	1	0	0	1	y_{49}
		P_{18}	1	1	0	1	0	0	0	y_{18}			P_{50}	1	1	0	0	0	1	1	y_{50}
		P_{19}	1	1	0	0	1	0	0	y_{19}			P_{51}	1	0	1	1	0	0	1	y_{51}
		P_{20}	1	0	1	1	0	0	0	y_{20}			P_{52}	1	0	1	0	1	1	1	y_{52}
		P_{21}	1	0	1	0	1	0	0	y_{21}			P_{53}	1	0	0	1	1	1	1	y_{53}
		P_{22}	1	0	0	1	1	0	0	y_{22}			P_{54}	0	1	1	1	0	0	1	y_{54}
		P_{23}	0	1	1	1	0	0	0	y_{23}			P_{55}	0	1	1	0	0	1	1	y_{55}
		P_{24}	0	1	1	0	1	0	0	y_{24}			P_{56}	0	1	0	1	1	1	1	y_{56}
		P_{25}	0	1	0	1	1	0	0	y_{25}			P_{57}	0	0	1	1	1	1	1	y_{57}
		P_{26}	0	0	1	1	1	0	0	y_{26}			P_{58}	1	1	1	1	0	0	1	y_{58}
		P_{27}	1	1	1	1	0	0	0	y_{27}			P_{59}	1	1	1	0	1	1	1	y_{59}
		P_{28}	0	1	1	1	1	0	0	y_{28}			P_{60}	1	1	0	1	1	1	1	y_{60}
		P_{29}	1	0	1	1	1	0	0	y_{29}			P_{61}	1	0	1	1	1	1	1	y_{61}
		P_{30}	1	1	0	1	1	0	0	y_{30}			P_{62}	0	1	1	1	1	1	1	y_{62}
		P_{31}	1	1	1	0	1	0	0	y_{31}			P_{63}	1	1	1	1	1	1	1	y_{63}
		P_{32}	1	1	1	1	1	0	0	y_{32}			P_{64}	0	0	1	0	1	1	1	y_{64}

Джерело: сформовано автором на основі [7]

ками стосовно кожної досліджуваної групи ризиків, а також її факторів. У табл. 3 наведено ймовірні ризик-події P_w та відповідні їм значення негативного впливу (ефекту) на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувного підприємства y_w , де w – кількість можливих ризик-подій (для шести факторного експерименту вона рівна 64). y_w відображає величину ризику в умовах відсутності здійснення заходів стосовно зниження негативного впливу певного

$i_{\text{neg.ef.}}$ -фактору ризику ($i = 1 \dots k$) та за наявності позитивного ефекту від реалізації методів на інструментів управління ризиком для нейтралізації можливих втрат, що несуть $i_{\text{pos.ef.}}$ -фактори. При цьому

$$k_{\text{neg.ef.}} + k_{\text{pos.ef.}} = k, \quad (3)$$

де $k_{\text{neg.ef.}}$ – кількість факторів, негативний вплив яких не нейтралізовано системою управління ризиками;

$k_{pos.ef.}$ – кількість факторів, негативний вплив яких нейтралізовано.

Таким чином, $i_{neg.ef.}$ -фактори ризику – це ті ризик-фактори, за якими рівень нейтралізації можливих утрат є незначним, тобто ті, які несуть негативний ймовірний вплив за певної ризик-події P_w , а $i_{pos.ef.}$ -фактори – ті, за якими системою управління ризиками в підприємницькій діяльності нейтралізовано негативний вплив на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання. У табл. 3 наведено два види рівня ризику: 1 – для $i_{neg.ef.}$ -факторів ризику та 0 – для $i_{pos.ef.}$ -факторів. Тобто ми розглянули два випадки:

1) якщо негативний вплив ризик-факторів не ліквідовано, то в табл. 3 за ними наведено значення рівня ризику 1;

2) якщо негативний вплив ризик-факторів нейтралізовано – 0.

Наприклад, за ризик-подією P_{41} (табл. 3) негативний вплив першого, четвертого та шостого ризик-факторів не ліквідовано, натомість нейтралізовано негативний вплив другого, третього та п'ятого факторів. Значення негативного впливу на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувного підприємства y_{41} дорівнює сумі значень r_1 , r_4 та r_6 відповідних q_1 , q_4 та q_6 ризик-факторів. На основі запропонованих у табл. 3 матриць можливих комбінацій k -факторного експерименту аналогічно до наведеного вище розрахунку обчислено значення y_w для кожної можливої

ризик-події P_w групи (підгрупи) факторів ризику, проранжовано ризик-події P_w за рівнем негативного впливу (ефекту) на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувного підприємства для кожної групи (підгрупи) факторів ризику.

Одержані результати ранжування ризик-подій за групою факторів економічного ризику графічно відображено на рис. 2. Представлена лінійчата діаграма з накопиченням відображає загальний та частковий (за факторами) рівні негативного впливу (від 0 до 1) на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувного підприємства за кожною аналізованою ризик-подією.

Визначаємо середні значення y_w за кожним рівнем «1» та «0» для всіх досліджуваних факторів.

Математично ефект (вплив) визначається як:

$$Effect = \frac{\sum y_1}{S_{neg.ef.}} - \frac{\sum y_0}{S_{pos.ef.}}, \quad (4)$$

де $S_{neg.ef.}$ – кількість величин y_w за рівнем «1»;

$S_{pos.ef.}$ – кількість величин y_w за рівнем «0».

Для q_1 (трюхфакторний експеримент) ефект рівний:

$$Effect_{q_1} = \frac{y_1 + y_4 + y_5 + y_7}{4} - \frac{y_2 + y_3 + y_6 + y_8}{4} \quad (5)$$

Результати проведених розрахунків наведено в табл. 4.

У рамках проведення процедури відсіювання використано рівень суттєвості величиною 5% (0,05). Тобто якщо рівень негативного впливу ризикуючого фактору на фінансово-економічний стан нафто-

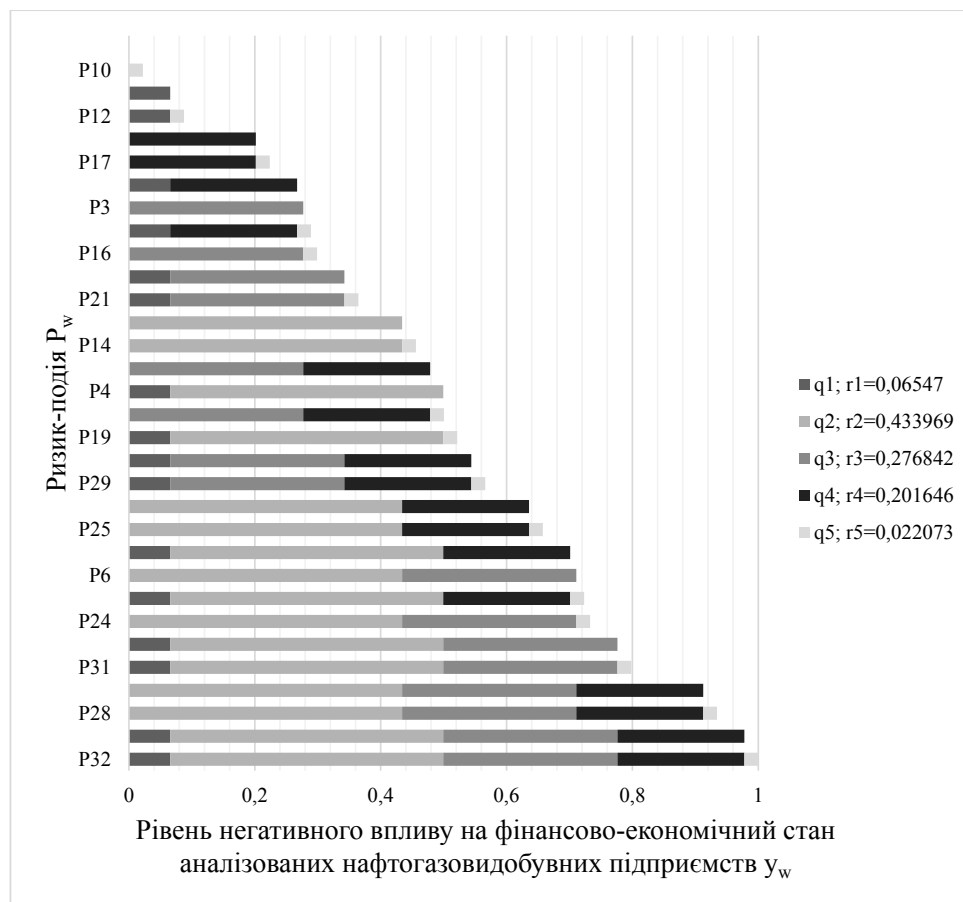


Рис. 2. Результати ранжування ризик-подій за рівнем негативного на фінансово-економічний стан нафтогазовидобувних підприємств для групи факторів економічного ризику

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Визначення суттєвості факторів ризику діяльності нафтогазовидобувних підприємств

Показник	Групи (підгрупа) факторів ризику діяльності НГВП						
	І група		II група	III група	IV група	V група	VI група
	Фактори 1.3-1.8	Фактори 1.2.1- 1.2.6					
1	2	3	4	5	6	7	8
q_1	0,101911	0,338696	0,336781	0,346095	0,036816	0,594930	0,065470
q_2	0,178960	0,040633	0,057013	0,604390	0,018159	0,238489	0,433969
q_3	0,252722	0,228525	0,021191	0,049515	0,006219	0,166580	0,276842
q_4	0,009862	0,293973	0,102170	-	0,130348	-	0,201646
q_5	0,437436	0,025907	0,009839	-	0,409204	-	0,022073
q_6	0,019108	0,072266	0,473007	-	0,399254	-	-

Джерело: розроблено автором

газовидобувних підприємств менший 5%, або 0,05, то такий фактор вважається несуттєвим і не враховується на наступному етапі розроблення моделі системи ризик-контролінгу. На основі порівняльного аналізу одержаних результатів, які наведено в табл. 4, встановлено, що наступні фактори мають незначний вплив на фінансово-економічний стан аналізованих суб'єктів господарювання: 1) групи факторів виробничо-технологічного ризику (фактори 1.2.2, 1.2.5, 1.6, 1.8); 2) групи факторів «людина як фактор ризику» (фактори 2.3, 2.5); 3) групи факторів інформаційного ризику (фактор 3.2.3); 4) групи факторів екологічного ризику (фактори 4.1, 4.2, 4.3); 5) групи факторів економічного ризику (фактор 6.5).

Варто зазначити, що застосований метод має обмеження, яке полягає у тому, що експериментальне дослідження за своєю природою є «штучним» і частково не відображає реальний стан функціонування системи управління ризиками. Це пояснюється тим, що величина негативного впливу факторів може бути відмінною від «0» та «1», тобто варіюватиме між цими значеннями. У рамках проведення повнофакторного експерименту типу 2^k нами обрано варіант, коли досліджувані фактори мають тільки низькі (мінімальні) та високі (максимальні) рівні. Варто зазначити, що в реальних умовах система управління ризиками не завжди може повністю нейтралізувати негативний вплив факторів ризику, однак може зменшити ступінь їх негативного впливу на результуючий показник.

Висновки з проведеного дослідження. Незважаючи на обмеження застосованого методу, за результатами проведення процедури відсіювання

запропоновано елімінувати 11 з 37 ідентифікованих ризик-факторів, вплив яких на фінансово-економічний стан аналізованих підприємств несуттєвий (менше 5%). Вважаємо, що застосування теорії нечіткої логіки для формування адекватної моделі оцінювання та прогнозування ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств здатне зменшити вплив зазначених обмежень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринюк О.І. Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств / О.І. Гринюк // Економічний аналіз. – 2016. – Т. 25. – № 2. – С. 63–78.
2. Li W. Efficiency of Manufacturing Processes: Energy and Ecological Perspectives / Wen Li. – Cham: Springer International Publishing AG, 2015. – 179 p. – doi: 10.1007/978-3-319-17365-8.
3. Phases of a designed experiment // Minitab 17 Support Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://support.minitab.com/en-us/minitab/17/topic-library/modeling-statistics/doe/basics/phases-of-a-designed-experiment/>.
4. ДСТУ ІЕС/ISO 31010:2013 Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику.
5. Quinao J. J. Applications of Experimental Design and Response Surface Method in probabilistic geothermal resource assessment – Preliminary results / J. J. Quinao, S. J. Zarrouk // Proceedings of Thirty-Ninth Workshop on Geothermal Reservoir Engineering, Stanford University, Stanford, California, 24-26 February 2014 Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://pangea.stanford.edu/ERE/pdf/IGAstandard/SGW/2014/Quinao.pdf>.
6. Walpole R.E. Probability & Statistics for Engineers & Scientists (9th ed.) / R.E. Walpole, R.H. Myers, S.L. Myers, K.E. Ye. – Boston, USA: Prentice Hall, 2012. – 816 p.
7. Дорошенко В.М. Основи наукових досліджень / В.М. Дорошенко. – К. : ІСДО, 1993. – 128 с.

УДК 65.011+338.583

Колос І.В.*кандидат економічних наук, САР,
доцент кафедри обліку і аудиту**Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту
Національного університету харчових технологій*

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОСТІ

Розкрито роль і значення функціонально-вартісного аналізу в управлінні витратами сучасного підприємства. Запропоновано алгоритм функціонально-вартісного аналізу витрат на засадах ощадливості. Розроблено функціонально-вартісну модель аналізу витрат за потоком створення цінності в межах концепції ощадливого виробництва. Обґрунтовано доцільність застосування карти потоку створення цінності як додаткового методу управління витратами.

Ключові слова: функціонально-вартісний аналіз, ощадливе виробництво, функціонально-вартісна модель, потік створення цінності, карта потоку створення цінності.

Колос И.В. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЦИПАХ БЕРЕЖЛИВОСТИ

Раскрыты роль и значение функционально-стоимостного анализа в управлении затратами современного предприятия. Предложен алгоритм функционально-стоимостного анализа затрат на принципах бережливости. Разработана функционально-стоимостная модель анализа затрат по потоку создания ценности в реализации концепции бережливого производства. Обоснована целесообразность использования карты потока создания ценности как дополнительного метода управления затратами.

Ключевые слова: функционально-стоимостный анализ, бережливое производство, функционально-стоимостная модель, поток создания ценности, карта потока создания ценности.

Kolos I.V. FUNCTIONAL AND COST-BASED ANALYSIS IN MANAGEMENT EXPENSES OF THE LEAN ENTERPRISE

The role and importance of disclosed of functional and cost-based analysis in management expenses of the modern enterprise. An algorithm is proposed for the functional and cost-based analysis costs to lean principles. The model is developed for functional and cost-based analysis of the cost of value stream in implementing the concept of lean production. Expediency justified to use the value stream mapping as an additional method of cost management.

Keywords: functional and cost-based analysis, lean production, activity-based costing model, value stream, value stream mapping.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства для визначення пріоритетних напрямів діяльності в умовах сьогодення орієнтуються на склад і рівень витрат, застосування сучасних методик діагностування понесених витрат і виявлення непродуктивних витрат (втрат). У сучасних умовах господарювання доцільним має бути управління з фокусуванням на зменшення витрат підприємства до прийнятного рівня і ліквідацію втрат. Останніми роками спостерігається переорієнтація систем планування, аналізування і контролювання результатів діяльності та матеріального заохочення на показники створення цінності з погляду споживача, на постійне вдосконалення і мінімізацію непродуктивних витрат із позиції підприємства-виробника. Особливої уваги заслуговує функціонально-вартісний аналіз (ФВА) як один із дієвих методів встановлення резервів зменшення витрат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення і критичне аналізування спеціальної літератури з опублікованих результатів досліджень за окресленою проблематикою дало змогу систематизувати їх за тематичною спрямованістю за такими напрямками, як:

- розкриття теоретико-методологічних засад функціонально-вартісного аналізу як методу управління витратами підприємства [1, с. 7–9; 2, с. 188–192; 3, с. 68–70; 4; 5];

- обґрунтування семи видів втрат (перевиробництво, очікування і простої, непотрібне транспортування, зайві етапи обробки, надлишкові запаси, непотрібні переміщення, випуск дефектної продукції [6, с. 49–51, с. 175–176]), цілісної системи втрат у межах окремого процесу [7, с. 15–21];

- узагальнення втрат за їх видами і презентування як міні-глюсарія термінології концепції ощадливого виробництва [8, с. 4, с. 11–17; 9, с. 61–63, с. 88],

міні-керівництва зі впровадження методик ощадливого виробництва [10, с. 18–28].

Незважаючи на значну кількість робіт із проблематики управління витратами підприємства, на сучасному етапі ведеться інтенсивний пошук нових механізмів і моделей з орієнтацією на зменшення витрат. Аналізування оприлюднених результатів науково-практичних і методичних досліджень вчених свідчить про дискусійний характер проблем функціонально-вартісного аналізу витрат підприємства і управління ними, що потребує подальших досліджень. В опублікованих працях немає однозначного підходу до визначення сутності ФВА, недостатньо досліджено можливості інтеграції ФВА і концепції ощадливого виробництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є поглиблення теоретико-методичних підходів до функціонально-вартісного аналізу як методу мінімізації витрат у концепції ощадливого виробництва. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення таких наукових завдань: на основі аналізу опублікованих праць зарубіжних і вітчизняних дослідників розкрити сутність функціонально-вартісного аналізу як основного методу управління витратами в межах концепції ощадливого виробництва й аргументувати доречність використовувати як додатковий метод карту потоку створення цінності; обґрунтувати функціонально-вартісну модель і її складники з фокусуванням на ощадливість; виділити економічні передумови впровадження ФВА в контексті ощадливості на підприємствах України.

У процесі дослідження для розв'язання поставлених завдань використано такі методи, як метод морфологічного аналізу – для уточнення дефініції «функціонально-вартісний аналіз»; матричний

метод, прийоми побудови аналітичних таблиць і моделей, прийоми деталізації – для побудови функціонально-вартісної моделі. Водночас використано загальнонаукові методи, такі як синтез, індукція, дедукція, системний аналіз, монографічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення стійких конкурентних переваг необхідною умовою стає запровадження складників концепції ощадливого виробництва в управління витратами підприємства, що полягає у виявленні втрат і прихованих резервів. У межах концепції ощадливого виробництва втрати розглядаються як будь-які дії, що споживають ресурси, але не додають продукту цінності і при цьому не є потрібними для організації і технології виробництва [6, с. 36–37, с. 97–98; 8, с. 4; 10, с. 19, с. 124; 11, с. 12]. Ключовими завданнями стає суцільне вивчення витрат, виявлення з подальшим ідентифікуванням втрат, установлення причин їх виникнення та обґрунтування шляхів зменшення аж до ліквідації. Для мінімізації виявлених втрат ресурсів, часу, зусиль із подальшим їх усуненням і запобіганням втрат у майбутньому зарубіжними фахівцями сформульовано п'ять принципів ощадливого виробництва [12, с. 18]: визначити цінність конкретного продукту для споживача; визначити потік створення цінності для цього продукту; забезпечити безперервне (протягом всього потоку) створення цінності продукту; дозволити споживачу витягувати цінність (продукт); постійне вдосконалення всіх дій. Одним із ефективних методів управління витратами, використання якого сприяє підвищенню якості виконуваних функцій структурними підрозділами, працівниками та кінцевим продуктом підприємства з орієнтацією на забезпечення цінності споживачу, можна вважати функціонально-вартісний аналіз.

Методологію ФВА розроблено наприкінці 40-х років ХХ століття. Активне застосування для попередження непродуктивних витрат (втрат) у діяльності промислових підприємств почалося з 1947 р. у США, потім у Японії, Англії, Франції, Німеччині. Так, у Японії ФВА використовують у 90% під час проектування готового виробу і у 50–80% під час модернізації [5].

Донині не існує єдиного визначення дефініції «функціонально-вартісний аналіз». У наукових джерелах функціонально-вартісний аналіз розглядається з різних позицій. Так, у широкому розумінні ФВА – це «комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складників – технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій, а також оцінка ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних, нерациональних витрат, внутрішніх резервів і розроблення програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості підприємства» [13, с. 622].

Вітчизняні науковці О. Ходарева і Л. Шульга визначають дефініцію ФВА як «аналіз, заснований на чіткому виділенні функцій і вартостей цих функцій з метою досягнення високоефективного методу опису, контролю, аналізу, виявлення резервів зниження собівартості» [4]. Економічну сутність ФВА обґрунтовано з позиції методу, що забезпечує підвищення ефективності аналізу і контролю складних систем в управлінській діяльності.

А. Богач розглядає ФВА з урахуванням необхідності використання в логістичній системі як «метод комплексного системного дослідження функцій об'єктів, спрямований на забезпечення суспільно-необхідних споживчих властивостей об'єктів і мінімальних витрат на всіх етапах їхнього життєвого циклу» [2, с. 187].

Російськими вченими обґрунтовано застосування ФВА як (1) виду діяльності, де «визначаються види діяльності, які викликають виникнення витрат, і досліджуються основні носії витрат для цих видів діяльності» [14, с.137]; (2) продукту, в межах якого передбачено «дослідження кожного компоненту (вузла, деталі) для визначення можливості зменшення витрат за збереження функціональності й експлуатаційних характеристик виробу» [15, с. 44]. Такі визначення є найбільш прийнятним для використання ФВА в управлінні витратами підприємства на засадах ощадливості.

Різноманітність поглядів науковців свідчить про складність цього питання і відсутність системного підходу до його розв'язання. У межах проведеного дослідження ФВА пропонується визначати як «практичний метод системного дослідження об'єктів з орієнтацією на встановлення раціональної суми витрат за забезпечення необхідної цінності для споживача». Відмінність такого визначення полягає, по-перше, в орієнтації на досягнення необхідної корисності (споживчих властивостей), по-друге, раціональну суму витрат доречно розглядати як необхідні мінімально можливі витрати. Водночас варто наголосити на доцільності здійснення ФВА в управлінні витратами промислового підприємства в контексті ощадливості за потоком створення цінності: «всі без винятку дії, в результаті яких продукт проходить усі стадії і процеси – від розроблення його концепції до запуску у виробництво та від прийняття замовлення на продукт до його доставляння клієнтові» [11, с. 151]. Цінність готового продукту для споживача створюється в результаті виконання виробником певних послідовних дій: (1) операцій технологічного процесу; (2) процедур забезпечення якості; (3) заходів з організації, супроводу й адміністрування виробництва. Одночасно формуються лише необхідні (реальні) витрати з орієнтацією на мінімізацію або усунення втрат.

У межах проведеного дослідження запропоновано основні теоретичні засади функціонально-вартісного аналізу в концепції ощадливого виробництва, які полягають у:

1) визначенні цільових орієнтирів, таких як (1) формування цінності для споживача готового продукту за умови прийнятних витрат; (2) постійне прикільпне відстеження дій щодо створення і забезпечення цінності продукту;

2) постановці завдання: (1) досягнення найвищої якості функціональних особливостей готового продукту з мінімально можливими об'єктивно необхідними витратами і забезпечення максимальної цінності для споживача, виробника, постачальника; (2) визначення економічної ефективності на всіх етапах потоку створення цінності (від розміщення замовлення через операції технологічного процесу до передачі готового продукту й отримання коштів від споживача та адміністративного супроводу протягом всього періоду часу) з орієнтацією на мінімізацію витрат за умови обов'язкового дотримання всіх параметрів готового продукту; (3) постійне покращення виробництва і створення самонавчального підприємства на безперервній основі;

3) встановленні об'єктів, якими можуть бути потік створення цінності й окремі його складники (зокрема, технологічний процес і стадії технологічного процесу, готовий виріб і окремі його складники);

4) обґрунтуванні основних положень використання: (1) вивчення об'єкта шляхом дослідження і вдосконалення виконуваних функцій; (2) встановлення резервів зменшення собівартості виготовлення через мінімізацію непродуктивних витрат (втрат); (3)

контролювання раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, завантаження обладнання, виконання ухвалених управлінських рішень;

5) дотриманні принципів упровадження, таких як ощадливе мислення (використання методів активізації колективного творчого мислення з фокусуванням на пошук реальних витрат, причин їх виникнення та можливих пріоритетних шляхів усунення/зменшення/уникнення), системність (кожен продукт розглядається як система складників, що виконують певні функції і забезпечують цінність споживачу), комплексність (вивчення в комплексі взаємопов'язаних функцій, що виконуються об'єктом), функціональність об'єктів аналізу і відповідних витрат (встановлення функцій об'єкта та їх значущості і діагностування розподілу витрат відповідно до значущості функцій), синергійність компетентності фахівців (залучення до робочої групи фахівців різних напрямів роботи, що сприяє всебічному й ефективному виконанню досліджень).

Конструктивний аналіз науково-методичної літератури дав змогу сформувати алгоритм функціонально-вартісного аналізу на засадах ощадливості, який реалізується за такими етапами, як 1) підготовчий; 2) інформаційно-аналітичний; 3) виробничий; 4) комерційно-збутовий; 5) контрольно-рекомендаційний.

На першому етапі визначається об'єкт дослідження і встановлюються критерії цінності для споживача на початку виробництва і перспективу. Отримана інформація дасть змогу обґрунтувати потік створення цінності і, зокрема, технологічний процес з орієнтацією на дотримання норм екологічної чистоти (можливого забруднення довкілля).

У межах реалізації другого етапу пропонується здійснити формування функціональної моделі. Підставою є результати:

- виявлення, систематизування та узагальнення інформації про об'єкт і його складники;
- формування максимально можливої кількості функцій об'єкта дослідження загалом і за складниками. Доцільно враховувати, що кожна функція може забезпечуватися одночасно декількома елементами;
- оцінювання значущості кожної функції і систематизування їх у розрізі груп на основні, допоміжні, зайві (непродуктивні). Водночас доречним є встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків із виявлення диспропорцій між функціями для споживача і витратами на їх забезпечення;

– встановлення можливих резервів економії витрат, а також пріоритетність усунення/зменшення/уникнення витрат за видами й аспектами діяльності (сутність методичного підходу до визначення дуальної природи витрат промислового підприємства в контексті ощадливості [16, с. 116–119]).

Цей етап передбачає розроблення структурної функціонально-вартісної моделі готового продукту за потоком створення цінності (табл. 1), яку доцільно формувати в матричному вигляді. Закінчується етап визначенням витрат для кожного складника об'єкта з виокремленням трьох груп [17]: (1) об'єктивно необхідних витрат, (2) витрат, від яких на певний час можна відмовитися, (3) витрат, яких варто позбутися.

На третьому етапі пропонується виконати такі роботи: розробити альтернативи технологічного процесу виробництва готового продукту; оцінити кожну альтернативу з орієнтацією на зменшення витрат і здійснити відбір раціонального варіанту для запуску у виробництво готового продукту; обґрунтувати технологічні норми і нормативи, доцільність їх дотримання, а також встановити можливі межі відхилення та альтернативні управлінські рішення для усунення і/або уникнення відхилень у майбутньому.

Для успішної їх реалізації доцільно використати метод концепції ощадливого виробництва, який як карта потоку створення цінності (VSM, Value Stream Mapping) – метод візуального відображення цілісного потоку створення цінності, що охоплює всі бізнес-процеси від отримання замовлення на виконання до відвантаження готової продукції замовнику, де у графічному вигляді визначено схему всіх етапів руху матеріального, інформаційного та грошового потоків, потрібних для виконання замовлення споживача [7, с. 1–3, 23; 8, с. 18–20; 9, с. 110–111; 10, с. 84–91; 11, с. 54–59]. Доречно почати з формування карти поточного стану потоку створення цінності, де представити умови на поточний момент, що сприяє розподілу операцій на дві групи (створюють цінність для споживача / не створюють цінність для споживача). Прискіпливе вивчення поточного стану потоку створення цінності дає змогу встановити непродуктивні витрати і процеси / приховані втрати, а також обґрунтувати план покращення і вдосконалення. Це вимагає розроблення карти майбутнього стану (відображає варіанти вдосконалення для досягнення кращого рівня результативності на певний момент часу в

Таблиця 1

Матриця функціонально-вартісної моделі готового продукту за потоком створення цінності (авторська розробка)

Складники готового продукту	Функції	Потік створення цінності			
		Витрати прямі матеріальні / Цінність для споживача	Витрати прямі на оплату праці і соціальне страхування / Цінність для споживача	Амортизація / Цінність для споживача	Інші витрати / Цінність для споживача
властивість 1	функція 1	MC 11 V 11	LC 11 V 11	A 11 V 11	CC 11 V 11
	...				
	функція n	MC 1n V 1n	LC 1n V 1n	A 1n V 1n	CC 1n V 1n
...					
властивість B	функція 1	MC B1 V B1	LC B1 V B1	A B1 V B1	CC B1 V B1
	...				
	функція m	MC Bm V Bm	LC Bm V Bm	A Bm V Bm	CC Bm V Bm

майбутньому) і карти ідеального стану (містить рівень досконалості).

Поєднання ФБА і VSM забезпечує цільовий комплексний підхід до обґрунтування необхідних витрат для створення цінності споживачу й ухвалення виважених ощадливо-раціональних управлінських рішень.

У межах реалізації четвертого етапу забезпечується постійний зворотний зв'язок між підприємством-виробником і запитами замовників шляхом дослідження реакції ринку на готовий продукт. Водночас доцільно проводити моніторинг відгуків покупців, вивчати і систематизувати відгуки за критерієм повноти задоволення цінності для споживачів.

На п'ятому етапі відбувається контролювання реалізації функціонально-вартісної моделі. З урахуванням висновків здійснюється за необхідності розроблення рекомендацій щодо активізації взаємодії зі споживачами через номенклатуру асортименту; призначення раціональної ціни на готовий продукт; раціонального поєднання складників виробу за функціональною цінністю з позиції споживача; встановлення і можливості зменшення витрат, які не додають цінності споживачу під час використання готового продукту; доцільності внесення змін до конструкції готового продукту, модернізації технологічного процесу виробництва або заміни сировини і матеріалів; моделювання впливу на результат функціонування підприємства вдосконалення технологічного процесу виробництва.

Основними економічними передумовами впровадження ФВА у практику діяльності вітчизняних підприємств автором визначено: 1) розширення асортименту продукції, зумовленого збільшенням виробничих потужностей; 2) суттєве збільшення частки непрямих виробничих витрат порівняно зі зменшенням частки витрат на персонал у собівартості продукції в результаті автоматизації технологічних процесів виробництва; 3) збільшення вартості ресурсів, що прямо не пов'язано з виробництвом (витрати на налагодку обладнання, технічний контроль продукції, на дослідження ринку, на логістику); 4) збільшення споживання непрямих ресурсів, які не залежать від обсягу виробництва; 5) застосування сучасних методів обробки первісної інформації підприємства.

Запропонований алгоритм дає змогу здійснювати постійний контроль за витратами з орієнтацією на цінність продукту для споживача. Його реалізація для підприємства забезпечить створення належної цінності для кінцевого споживача; уникнення диспропорцій у технологічному процесі виробництва; зменшення матеріаломісткості, трудомісткості, енергомісткості, капіталомісткості за збереження рівня якості виробництва готового продукту. У статті використано базу даних, зібрану автором у процесі виконання науково-дослідної роботи «Методологічні особливості системи обліку, аналізу та контролю результатів функціонування підприємств харчової промисловості на засадах ощадливості».

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дало змогу сформулювати такі основні висновки та пропозиції:

- на сучасному етапі розвитку України існують економічні передумови для впровадження функціонально-вартісного аналізу в управління діяльністю промислових підприємств;

- запропоновано алгоритм функціонально-вартісного аналізу на засадах ощадливості, який охоплює підготовчий, інформаційно-аналітичний, виробничий, комерційно-збутовий та контрольно-рекомендаційний етапи;

- розроблено функціонально-вартісну модель аналізу готового продукту за потоком створення цін-

ності в матричному вигляді в межах концепції ощадливо-виробництва;

- аргументовано доречність одночасного використання ФБА і VSM, що забезпечує вдосконалення виробничого процесу з метою зменшення витрат і фокусування на запити кінцевого споживача готової продукції.

Перспективами подальших досліджень є встановлення пріоритетного використання методів калькулювання витрат у контексті управління витратами підприємства для забезпечення ощадливості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бельтюков Є.А. Управління витратами на основі функціонально-вартісного аналізу / Є.А. Бельтюков, Н.О. Безнощенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 7–10.
2. Богач А. Функціонально-вартісний і системний аналіз як основні складові методики аналізу функціонування логістичної системи підприємства / А. Богач // Економічний аналіз. – 2007. – № 1 (17). – С. 187–192.
3. Степаненко Т.О. Функціонально-вартісний аналіз підсистеми управління на підприємстві / Т.О. Степаненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 11. – Частина 4. – С. 67–70.
4. Ходарева О.О. Функціонально-вартісний підхід до управління діяльністю: аналіз і контроль складних систем / О.О. Ходарева, Л.О. Шульга // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 85–89. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_1_14.
5. Шарипов Р.Х. Функціонально-стоимостный анализ (ФСА) [Электронный ресурс] / Р.Х. Шарипов. – Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/00940/00940.html>.
6. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства: пер. с англ. / Т. Оно. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – 208 с.
7. Locher D. Value stream mapping the development process: a how-to guide for streamlining time to market / Drew A. Locher. – CRC Press, Taylor & Francis Group, LLC, 2008. – 144 p.
8. Dailey K.W. The Lean Manufacturing Pocket Handbook / Kenneth W. Dailey. – Publishing Co., 2003. – 42 p.
9. Lean Lexicon a graphical glossary for Lean Thinkers / Edited by Chet Marchwinski, John Shook, and Alexis Schroeder Foreword by Jose Ferro, Dan Jones, and Jim Womack. – Edition Fourth, Version 4.0. – Compiled by the Lean Enterprise Institute, 2008. – 136 p.
10. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Минирководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер; Пер. с англ. А. Баранов, Э. Башкардин. – 7-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 125 с.
11. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід: наук.-практ. видання / Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко; Держ. вищ. навч. заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2009. – 157 с.
12. Вумек Дж. Бережливое обеспечение: Как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиками и потребителями / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс; [пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 264 с.
13. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
14. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет: [монография] / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 304 с.
15. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет: Полный курс MBA / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с. – (Российское бизнес-образование).
16. Колос І.В. Дуальна природа втрат промислового підприємства в контексті ощадливості / І.В. Колос // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2016. – Т. 22, № 5. – С. 106–112.
17. Пшеничников В. Работа без потерь [Электронный ресурс] / Вячеслав Пшеничников. – Режим доступа: <http://www.worldenergy.ru/mode.1349-id.1845-type.html>.

УДК 336.761

Зачосова Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького*

Куценко Д.М.

*студент
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Статтю присвячено теоретичним аспектам та практичним підходам до здійснення державного регулювання системи економічної безпеки банківських установ. Конкретизовано поняття системи економічної безпеки банківських установ, виділено її складники. Встановлено напрями вдосконалення засад державного регулювання економічної безпеки банківських установ.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки, регулювання системи економічної безпеки, банківська установа.

Зачосова Н.В., Куценко Д.М. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Статья посвящена теоретическим аспектам и практическим подходам к осуществлению государственного регулирования системы экономической безопасности банковских учреждений. Конкретизировано понятие системы экономической безопасности банковских учреждений, выделены ее составляющие. Установлены направления совершенствования основ государственного регулирования экономической безопасности банковских учреждений.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности, регулирование системы экономической безопасности, банковское учреждение.

Zachosova N.V., Kutsenko D.M. STATE REGULATION OF THE BANKING INSTITUTIONS SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to theoretical aspects and practical approaches to the implementation of state regulation of banking institutions economic security system. The concept of the system of economic security of banking institutions is specified, its components are highlighted. The directions of improvement of the principles of state regulation of banking institutions economic security are established.

Keywords: economic security, system of economic security, regulation of the system of economic security, banking institution.

Постановка проблеми. Банківська система не лише концентрує величезні грошові ресурси, забезпечує їх рух, розподіл і перерозподіл в інтересах економічних агентів, а й породжує виникнення організаційно-правових і фінансово-економічних зв'язків між суб'єктами економіки. Неналежне виконання банківською системою своїх функцій, збої в установленому порядку здійснення фінансових операцій підтримують економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами і стають однією з основних загроз економічній і національній безпеці країни.

Глобалізація економічного життя, інтеграція України у світову господарську систему, впровадження передових інформаційних технологій, посилення конкуренції у банківській сфері, недостатній рівень розроблення фінансово-господарського законодавства, нерозвиненість фінансових ринків та їх інфраструктури, зростання економічних правопорушень і злочинів, криміналізація економіки сприяють відтворенню та появі нових для банківської сфери небезпек і загроз. Традиційні механізми захисту від них є недостатньо ефективними, а інколи й зовсім не відповідають природі загроз нової економічної форми. Таким чином, єдиним дієвим інструментом підтримки функціонального стану економічної безпеки банківських установ є державне регулювання рівня економічної безпеки банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика забезпечення економічної безпеки банківських установ широко обговорюється у вітчизняних наукових колах. Так, О. Барановський вивчає природу економічної безпеки комерційного банку [1]; Н.В. Дудченко визначає роль і місце економічної

безпеки банківських установ у системі національної безпеки держави [2]; О.В. Коновалов конкретизує зміст фінансового моніторингу у системі економічної безпеки вітчизняних банківських установ [3]; І.П. Мойсеєнко, Д.Д. Гандзюк уточнюють основи системного управління економічною безпекою банку [4]; Т.В. Момот розглядає практику оцінки рівня фінансово-економічної безпеки банківських установ в умовах кризи [5]; В.М. Соловйов пропонує вважати фінансову безпеку банків основою стійкості економічної системи [6]; В.І. Франчук уточнює науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки комерційного банку [7]; В.М. Фурман узагальнює методичні підходи до формування інструментарію оцінки рівня економічної безпеки сучасних банків як домінуючого виду фінансових установ в Україні [8]. Однак теоретичні дослідження, що мають на меті уточнення особливостей механізмів державного регулювання системи економічної безпеки банківських установ, наразі не є численними, що зайвий раз доводить актуальність тематики, обраної для наукових пошуків.

Мета статті полягає у конкретизації теоретичних засад державного регулювання системи економічної безпеки банківських установ. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити низку завдань:

- конкретизувати поняття системи економічної безпеки банківських установ;
- виділити складники системи економічної безпеки банківських установ;
- установити напрями вдосконалення засад державного регулювання економічної безпеки банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська установа – це така ланка кредитної системи, яка залучає вільні грошові кошти і надає їх у тимчасове користування на умовах терміновості, платності і зворотності, реалізуючи мету максимізації прибутку, а також досягнення фінансової стійкості. Всі напрями діяльності банку припускають ризик, небезпеки та загрози, перманентна дія яких може призвести до погіршення стану фінансової стабільності банку, а в підсумку – до його банкрутства та ліквідації. Для мінімізації можливості такого розвитку подій менеджменту вітчизняних банків необхідно усвідомити необхідність управління економічною безпекою банків, а державним органам влади – важливість моніторингу та контролю цього процесу, що може забезпечуватися у формі державного регулювання системи економічної безпеки банківських установ.

Отже, економічну безпеку можна розглядати в широкому (на рівні країни – макrorівні) та вузькому (на рівні банку – мікрорівні) розумінні. У широкому сенсі економічна безпека визначається як стан економіки, за якого забезпечується захист економічних інтересів, спрямованих на розвиток країни у цілому; сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, сприятливих для зростання економіки країни та здатних забезпечити протидію ризикам і загрозам, характерним цьому процесу.

На рівні окремих банківських інституцій економічна безпека банку – це стан, за якого забезпечується найкраще використання ресурсів банку, спрямоване на запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам, для забезпечення сталого розвитку фінансово-кредитної установи та максимізації її прибутку.

Основними складниками економічної безпеки банківської діяльності є: фінансовий, технічний, правовий, інформаційно-технологічний, соціально-психологічний та організаційний. Серед них найбільш важливим є фінансовий складник системи безпеки комерційного банку, оскільки стабільний банк має достатню кількість коштів для захисту інформації, охорони співробітників банку, залучення до всіх структурних підрозділів висококваліфікованих фахівців.

Об'єктом державного регулювання в контексті цього дослідження є саме система економічної безпеки банківських установ. Система економічної безпеки банку – це комплекс економічних, організаційних і технічних заходів, призначених для захисту банківської діяльності від будь-яких негативних впливів як зсередини, так і ззовні установи.

До переліку функціональних складників системи економічної безпеки банківських установ доцільно віднести фінансово-інвестиційну, інтелектуально-кадрову, фізичну, або силову, інформаційно-аналітичну, техніко-технологічну, правову, або юридичну, підсистеми економічної безпеки. Також виокремлюють інтерфейсну, законодавчо-політичну, репутаційно-іміджеву, ринкову підсистеми. Але також існує думка про можливість забезпечення безпеки чотирьох названих елементів функціонування банківських установ у межах названих вище традиційних функціональних складників системи економічної безпеки.

Регулювання системи економічної безпеки банків у нашій державі покладено на Національний банк України. Основним завданням Національного банку України, а точніше механізму банківського нагляду, є забезпечення безпеки та фінансової стабільності банківської системи країни. Однак низький рівень

ефективності банківського нагляду підтверджується стрімким зниженням кількості банківських установ в Україні, погіршенням результативності їх роботи, зниженням рівня довіри споживачів фінансових послуг до вітчизняних банків, що змушує фінансові установи до пошуку напрямів самозабезпечення власної економічної безпеки.

Банк є найбільш розгалуженим, постіндустріальним суб'єктом економічних відносин, що концентрує в собі величезний економічний потенціал і привертає до себе особливу увагу різного роду зловмисників. У цих умовах більшість вітчизняних банків створює власні системи безпеки, витрачаючи на це значні суми фінансових ресурсів. Як демонструє світова практика, розмір витрат на надійне забезпечення безпеки становить близько 15% річного доходу банківської установи. Кожен банк самостійно вибирає форму і програму забезпечення економічної безпеки. Головне в організаційній роботі із забезпечення банківської безпеки полягає у тому, що вона вимагає комплексного підходу, глибокого аналізу, прогнозування, виявлення і своєчасного вжиття заходів щодо усунення внутрішніх і зовнішніх загроз.

Сукупність методів, способів, форм і процесів, за допомогою яких забезпечується функціонування системи і визначається порядок взаємовідносин між її складовими елементами, прийнято називати механізмом. До компонентів механізму регулювання системи економічної безпеки банку можна віднести вимоги Національного банку України, що висувуються у процесі ліцензування діяльності кредитної організації, в частині мінімальної величини статутного капіталу, професійних якостей керівництва тощо. Під час здійснення банком поточної діяльності елементами механізму регулювання системи економічної безпеки виступають обов'язкові для виконання нормативи Національного банку України, що регулюють його ліквідність, достатність капіталу, платоспроможність тощо.

Одним з інструментів регулювання системи економічної безпеки банківських установ є моніторинг банківської діяльності, що періодично виконується Національним банком України.

Найбільш значимими для забезпечення економічної безпеки банківських установ є стан таких складників системи економічної безпеки, як фізичний та інформаційно-аналітичний. З огляду на це, регуляторні механізми Національного банку України мають включати напрями контролю цих елементів економічної безпеки. Зокрема, регулювання фізичної безпеки має здійснюватися за такими напрямами, як: вимоги щодо охорони приміщень, офісів, спецховищ, тощо; правила забезпечення захисту процесу інкасації; норми здійснення вхідного контролю над доступом у банк і його приміщень; контроль наявності і використання протипожежних засобів; установлення вимог щодо рівня надійності, професіоналізму співробітників банківських установ тощо. Регулювання інформаційної безпеки має передбачати обов'язкове створення системи захисту інформації банку; правила проведення ділової розвідки; моніторинг інформаційної прозорості, необхідної для ефективного функціонування банку інформації, та контроль цілеспрямованого поширення інформації про банк для підвищення ефективності його функціонування.

Регулювання економічної безпеки банку є пріоритетним завданням у системі регулювання економічної безпеки держави, що вимагає комплексного вирішення. Йдеться про сукупність інституційно-

управлінських, організаційно-технічних та інформаційних заходів, спрямованих на забезпечення відтворення стійкого режиму функціонування банку, захист його прав та інтересів й інтересів його клієнтів, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, збереження фінансових і матеріальних цінностей, а також на забезпечення повернення кредитів. У підсумку, це матиме позитивний вплив на стійкість усієї банківської і, як наслідок, фінансової системи країни.

У сучасних економічних умовах виникає нагальна необхідність зробити висновки з наслідків фінансової кризи, відгомін якої продовжує відчуватися у тенденціях розвитку вітчизняної банківської системи, та поліпшити механізми регулювання банківської діяльності для протидії стрімкому зниженню рівня економічної безпеки банків в Україні. Уряд має вжити заходів щодо реформування системи регулювання роботи банків з урахуванням допущених у минулому помилок і вимагати аналогічних і скоординованих дій із боку державних регуляторів інших сегментів фінансового ринку, зокрема від Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і від Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Необхідність реформування національної банківської системи виникає з доцільності трансформації сучасних світових банківських систем. На разі постає питання щодо необхідності забезпечення глобального співробітництва міжнародних систем фінансового регулювання. Велику частину кредитів, отриманих вітчизняними бізнес-структурами через посередництво банківських інституцій, було надано закордонними банками та небанківськими установами, що, з одного боку, ставить стан українського бізнесу в залежність від стану глобального фінансово-кредитного сектора, а з іншого – викликає потребу в координації діяльності кредитного та банківського секторів на міжнародному рівні.

У ситуації, яка склалася нині в фінансовій системі України, уряд був змушений прийти на допомогу низці вітчизняних банків задля недопущення їх банкрутства та ліквідації. З огляду на це, доцільно вказати на неприпустимість збереження системи преміальних бонусів, які отримували провідні менеджери банків за підсумками року. На найближчий період виплата бонусів повинна бути припинена, а сама система бонусів має ґрунтуватися на результативності діяльності банків упродовж декількох років. На державному рівні необхідно посилити контроль над преміями та заохоченнями, які виплачуються топ-менеджменту банків, передусім тими, які перебувають у державній власності або займають домінуючі місця у структурі фінансової системи України.

Можна запропонувати такі напрями вдосконалення засад державного регулювання економічної безпеки банківських установ:

- посилення вимог до рівня прозорості звітності банківських установ;
- посилення рівня моніторингу якості банківських послуг;
- збільшення вимог до рівня професіоналізму, освіти топ-менеджменту банків;
- установлення вимог щодо відповідності банківської діяльності європейським і міжнародним стандартам;
- розроблення параметрів і системи показників економічної безпеки банку та контроль їх відповідності встановленим нормам.

Невід'ємним елементом регулювання системи економічної безпеки банку є вибір критеріїв, тобто суми ознак, на основі яких можна зробити висновок про те, знаходиться чи не знаходиться той чи інший банк у стані економічної безпеки. З огляду на це, постає необхідність розроблення методики оцінювання рівня економічної безпеки банків, якою зможе користуватися Національний банк України під час регулювання стану економічної безпеки банківської системи. У розробленні такої методики автори вбачають перспективи подальших досліджень в обраній науковій царині.

Висновки з проведеного дослідження. Під системою економічної безпеки банківських установ слід розуміти комплекс економічних, організаційних і технічних заходів, призначених для захисту банківської діяльності від будь-яких негативних впливів як зсередини, так і ззовні установи. Для забезпечення стану економічної безпеки сучасному банку необхідно досягти необхідного рівня стабільності та ефективності функціонування основних складників системи економічної безпеки, таких як: фінансово-інвестиційний, інформаційно-аналітичний, техніко-технологічний, інтелектуально-кадровий, фізичний (силовий) та правовий. Доцільно додати до цього переліку ще інтерфейсний, репутаційний, законодавчо-політичний та ринковий функціональні складники системи економічної безпеки банків.

Можна запропонувати такі напрями вдосконалення засад державного регулювання економічної безпеки банківських установ, як посилення вимог до прозорості звітності банківських установ, посилення рівня моніторингу якості банківських послуг, збільшення вимог до рівня професіоналізму, освіти топ-менеджменту банків, установлення вимог щодо відповідності банківської діяльності європейським і міжнародним стандартам; розроблення параметрів і системи показників економічної безпеки банку та контроль їх відповідності встановленим нормам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Природа економічної безпеки комерційного банку / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 7. – С. 12–19.
2. Дудченко Н.В. Роль та місце економічної безпеки банківських установ у системі національної безпеки держави / Н.В. Дудченко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 33(2). – С. 161–167.
3. Коновалов О.В. Зміст фінансового моніторингу у системі економічної безпеки вітчизняних банківських установ / О.В. Коновалов // Право і суспільство. – 2011. – № 6. – С. 56–61.
4. Мойсеєнко І.П. Основи системного управління економічною безпекою банку / І.П. Мойсеєнко, Д.Д. Гандзюк // Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 11. – С. 94–102.
5. Момот Т.В. Оцінка рівня фінансово-економічної безпеки банківських установ в умовах кризи / Т.В. Момот, О.М. Овчелупова, К.С. Соловйова // Комуніальне господарство міст. Економічні науки. – 2015. – Вип. 125. – С. 32–36.
6. Соловйов В.М. Фінансова безпека банків як основа стійкості економічної системи / В.М. Соловйов, О.С. Лук'янчук // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2014. – Вип. 17. – С. 184–188.
7. Франчук В.І. Науково-методичні підходи до оцінки рівня економічної безпеки комерційного банку / В.І. Франчук, С.І. Мельник // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна». – 2012. – Вип. 1. – С. 48–58.
8. Фурман В.М. Методичні підходи до формування інструментарію оцінки рівня економічної безпеки сучасних банків як домінуючого виду фінансових установ в Україні / В.М. Фурман, Н.В. Зачосова // Економіка та держава. – 2015. – № 8. – С. 17–20.

УДК 336

Линник П.О.

студент

Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

Зачосова Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,

професор кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ З БЕЗПЕКИ ТА ОХОРОНИ, ДО ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено обґрунтуванню доцільності та перспективам залучення підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Досліджено загально-правові та економічні підходи до визначення поняття економічної безпеки. Визначено особливості діяльності підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, у процесі забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Запропоновано авторське трактування економічної безпеки, встановлено її співвідношення з міжнародною, державною безпекою та безпекою людини.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, суб'єкт господарської діяльності, економічна діяльність, національна безпека, суспільство, держава.

Линник П.А., Зачосова Н.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ УСЛУГИ ПО БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЕ, К ПРОЦЕССУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена обоснованию целесообразности и перспективам привлечения предприятий, предоставляющих услуги по безопасности и охране, в процесс обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Исследованы правовые и экономические подходы к определению понятия экономической безопасности. Определены особенности деятельности предприятий, предоставляющих услуги по безопасности и охране, в процессе обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Предложена авторская трактовка экономической безопасности, установлено ее соотношение с международной, государственной безопасностью и безопасностью человека.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, субъект хозяйственной деятельности, экономическая деятельность, национальная безопасность, общество, государство.

Lynnyk P.O., Zachosova N.V. PROSPECTS OF INVOLVEMENT OF ENTERPRISES PROVIDING SECURITY AND SAFETY SERVICES INTO THE PROCESS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC ENTITIES

The article is devoted to substantiation of expediency and prospects of attraction of enterprises providing services of safety and security to the process of providing economic security of economic entities. The general legal and economic approaches to the definition of the concept of economic security are investigated. The peculiarities of activity of enterprises providing services in the field of safety and security in the process of providing economic security of economic entities are determined. Author's interpretation of economic security is proposed, its relation with international, state security and human security is established.

Keywords: economic security, enterprise, subject of economic activity, economic activity, national security, society, state.

Постановка проблеми. Економічна безпека у своєму класичному розумінні залишається науковою категорією, відкритою для дискусій у країнах, які перебувають у кризово-трансформаційному стані. Традиційно прийнято сприймати взаємозв'язок міжнародної економічної безпеки з економічною безпекою держави та економічною безпекою людини. Отже, безпека людини є складовою безпеки держави, яка, своєю чергою, є частиною міжнародної безпеки. Звідси випливає завдання забезпечення державою економічної безпеки громадян України, власної безпеки та безпеки співтовариства на світовому рівні, тому вирішення питання узгодження інтересів громадян з інтересами держави та з інтересами міжнародної спільноти стає головним завданням перед сучасною Україною.

Існує низка суб'єктів, які покликані забезпечувати економічну безпеку суб'єктів господарювання незалежно від форм власності, до переліку яких належать державна служба охорони та інші приватні охоронні підприємства. Без їх послуг неможливим є збереження майна, і цей вид діяльності входить до групи ризику як для самих працівників охорони, так і суб'єктів господарської діяльності.

Для ефективного забезпечення функціонування охоронного апарату держави у процесі її розвитку, необхідна наявність відповідної нормативно-правової бази, яка регулює охоронну діяльність, від якої залежать ефективність економічної безпеки країни, підвищення рівня захищеності підприємств від несумлінної конкуренції, неправомірного втручання кримінальних угруповань і окремих осіб до їх господарських процесів, прогнозування рівня внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечення стабільного розвитку бізнес-структури відповідно до цілей, закріплених у статуті. Внаслідок специфічної спрямованості охоронна діяльність стає об'єктом уваги держави в особі законотворця та керівників правоохоронних органів. У зв'язку із цим формуються жорсткі вимоги до суб'єктів цього виду діяльності (особливо недержавної форми власності) та виникає необхідність забезпечення чіткої регламентації їх діяльності під час залучення до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Сутність поняття економічної безпеки полягає в інтеграції умов і факторів для забезпечення незалежності підприємства, його стабільності і стійкості, здат-

ності до постійного відновлення і самовдосконалення. Задля досягнення головних цілей своєї діяльності та стабільності функціонування, суб'єкту господарювання необхідно постійно проводити моніторинг стану економічної безпеки, що є об'єктивно необхідним для кожної підприємницької структури завданням. Також до безпосередніх обов'язків керівництва підприємств, менеджерів компаній та залучених спеціалістів належить завдання уникнення можливих загроз, мінімізація і ліквідація руйнівних наслідків наявних негативних складників зовнішнього і внутрішнього середовища тощо.

Проаналізувавши нормативно-правову базу, що сформована в Україні і відповідно до якої здійснюється охоронна діяльність суб'єктів різних форм власності, доходимо висновку про наявність у ній суперечностей, прогалин, невідповідностей сучасній практиці охоронної діяльності, доктринальним розробкам у цій сфері. Охоронна діяльність в Україні потребує правового регулювання та вдосконалення. У нормативній базі міститься низка неузгодженостей і протиріч щодо необхідного переліку документів для отримання ліцензії чи конкретизації органу, який видає таку ліцензію, умов, порядку, підстав застосування фізичної сили, спеціальних, технічних засобів і вогнепальної зброї, а також здійснення контролю над суб'єктами охоронної діяльності. Отже, тематика наукового дослідження набуває актуальності та є такою, що назріла у часі.

В українському законодавстві відсутні підстави, порядок і умови, компетенції застосування фізичної сили, вогнепальної зброї, спеціальних, технічних засобів, норми контролю над суб'єктами охоронної діяльності тощо, що зумовлює протиріччя і неузгодженість у практичній площині здійснення охоронної діяльності. З огляду на це, виникає необхідність створення чіткої концептуальної основи, що забезпечить підготовку взаємопов'язаних відповідних законів, які стануть інформаційною та регуляторною базою для інтеграції підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Комплексний, цілісний підхід до вирішення окресленої проблеми вимагає настільки ж цілісної законодавчої політики, де закони, що регулюють охорону діяльності, повинні ґрунтуватися на єдиній концептуальній основі, бути пов'язаними між собою єдиним методологічним підходом. Повинна бути збудована чітка ієрархічна система підготовки законодавства у сфері охорони, яка б передбачала спочатку ухвалення загальних законів, що закладають принципи охоронної діяльності, а потім – спеціальних, які б регулювали окремі види охорони, зокрема закони, призначені для організації забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Однак для цього необхідне проведення комплексного дослідження можливості, доцільності та перспектив залучення підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці звертають увагу, що економічна безпека є складником національної безпеки. О.Г. Гнатцов наголошує на тому, що предметна частина національної безпеки охоплює всі сфери життєдіяльності людини, суспільства, держави, серед яких виділяють політичний, економічний, соціальний, науково-технологічний, фінансово-кредитний, інформаційний, екологічний та воєнний складники [1, с. 43].

На думку О.С. Власюка, «генеза категорії «економічна безпека»... базується на таких поняттях, як інтереси, потреби, цінності, цілі, загрози. Реалізація інтересів проявляється у досягненні певних цілей, а реалізації інтересів можуть протидіяти і заважати загрози. Необхідно мати на увазі, що в економічній сфері формування інтересів, виникнення загроз цим інтересам, їхня взаємодія відбуваються у певному середовищі, яке внаслідок цього також слід розглядати як частину системи економічної безпеки» [2, с. 9].

Дослідження Т.В. Ганущак демонструють, що якщо брати рівень господарюючих суб'єктів, то їх економічна безпека «...є складником національної безпеки й являє собою сукупність економічних відносин, які виникають із приводу забезпечення стабільності, збалансованості інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища, пошук можливості зниження ризику за рахунок фінансової та юридичної превенції» [3, с. 26] або «... це такий стан певного господарювання суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високою захищеністю від небажаних змін» [4, с. 106]. Проте у фахових виданнях України на разі важко знайти публікації, присвячені проблемі залучення до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, як структур, здатних гарантувати її стану якісно новий рівень функціональних можливостей.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності та перспектив залучення підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Для успішної реалізації поставленої мети необхідним є вирішення низки важливих завдань, зокрема потрібно: дослідити загально-правові та економічні підходи до визначення поняття економічної безпеки, з'ясувати правові основи здійснення охоронної діяльності в Україні як державними, так і недержавними суб'єктами, визначити особливості діяльності підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони в процесі забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців і дослідників визначення сутності категорії «економічна безпека» на макrorівні вбачає у стані економічної системи, який характеризується стійкістю стосовно впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [5; 6]. З огляду на наведені дефініції, за переходу на макrorівень мета системи економічної безпеки розуміється як «... своєчасне виявлення і попередження як внутрішніх, так і зовнішніх небезпек та загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним цілей бізнесу» [7, с. 47], гарантування стабільного та максимально ефективного функціонування [8, с. 229]. Однією з головних цілей формування системи економічної безпеки науковці вважають забезпечення фінансової стійкості і незалежності підприємства.

Передусім система економічної безпеки покликана забезпечити захищеність суб'єктів господарювання від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих факторів, тобто створити такий стан захищеності, за якого налагоджується стабільність реалізації основних господарських інтересів та цілей статутної діяльності. Такий стан захищеності передбачає здатність суб'єктів господарювання надійно протистояти будь-яким зовнішнім або внутрішнім небезпекам, ризикам, спробам

із боку юридичних чи фізичних осіб завдати шкоди їх законним інтересам. В українському чинному законодавстві правовою основою формування системи економічної безпеки господарських структур є Конституція України, Господарський і Цивільний кодекси, інші нормативно-правові акти. Правовий захист економічної безпеки суб'єктів господарювання, членів споживчих товариств, їх майнових прав і інтересів від злочинних зазіхань забезпечується на підставі норм Кримінального і Кримінально-процесуального кодексів, законів України «Про прокуратуру», «Про Службу безпеки», «Про охоронну діяльність», «Про національну поліцію», «Про ліцензування видів господарської діяльності» та низки постанов і підзаконних актів.

Основними загрозами, що перешкоджають забезпеченню економічної безпеки, вважаються різноспрямованість економічних інтересів держави, регіонів і підприємств, значна зношеність активної частини основних засобів, перевага частини дебіторської і кредиторської заборгованості над іншими формами активів і пасивів у звіті про фінансовий стан (балансі) підприємства тощо. У наукових працях за джерелом походження загрози економічній безпеці суб'єктів господарської діяльності поділяють зовнішні та внутрішні. До зовнішніх загроз належать: робота спеціальних служб іноземних держав щодо здобуття інформації про економічні процеси у сфері підприємництва, протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, юридичних і фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством, рейдерством або шахрайством, неплатоспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різні проступки власних працівників, а також правопорушення з боку корумпованих елементів із числа представників контролюючих, правоохоронних та інших державних органів [7].

Внутрішні загрози формуються діями чи бездіяльністю (у тому числі навмисною і ненавмисною) окремих посадових осіб суб'єктів господарювання, що суперечать їх майновим правам та інтересам, наслідками яких можуть бути: нанесення економічної шкоди суб'єкту господарювання, витік або втрата інформаційних ресурсів (у тому числі відомостей, що становлять комерційну таємницю та/або конфіденційну інформацію), погіршення ділового іміджу, виникнення проблем у взаємовідносинах із реальними та потенційними партнерами, конфліктних ситуацій із представниками кримінального середовища, конкурентами, контролюючими та правоохоронними органами, виробничий травматизм або загибель персоналу, низький рівень мотивації працівників до попередження загроз та їх незацікавленість у кінцевих результатах діяльності підприємства тощо [7–9].

Вивчаючи наукові праці В.Г. Алькеми, зустрічаємо підхід, відповідно до якого під системою економічної безпеки «...може бути представлена сукупність таких складників: концепція економічної безпеки, інтереси у сфері економічної діяльності, загрози економічній системі, сукупність індикаторів економічної безпеки, граничні значення індикаторів безпеки, організація економічної безпеки та правове забезпечення економічної безпеки» [10, с. 39]. На нашу думку, система економічної безпеки підприємства повинна бути: унікальною для кожного суб'єкта господарської діяльності, тому що всі її складники для різних підприємств можуть бути специфічними; самостійною, відособленою від інших структурних підрозділів підприємства; комп-

лексною, з обов'язковим входженням до неї відповідних елементів, органів, сил і засобів; ефективною (ефект від її діяльності повинен перевищувати витрати); дієвою, яка реально здатна діяти і вирішувати поставлені завдання.

Дослідження принципів економічної безпеки є основою формування і забезпечення системи економічної безпеки підприємства, яка здатна протидіяти наявним загрозам та забезпечити стабільну роботу і розвиток різного роду структур.

Суб'єкти системи економічної безпеки для різних підприємств можуть відрізнятися, тому що вони зумовлені не тільки особливостями і характеристиками конкретного підприємства, а й специфічними умовами зовнішнього середовища, що його оточує. Зважаючи на цей факт, можна виділити два види суб'єктів, що забезпечують економічну безпеку підприємства: зовнішні суб'єкти (органи законодавчої, виконавчої і судової влади); внутрішні суб'єкти (працівники власної служби безпеки підприємства; запрошені працівники зі спеціалізованих фірм, що надають послуги із захисту діяльності підприємства). Такими суб'єктами є публічні юридичні особи, їх структурні підрозділи, відомча воєнізована охорона, відомча охорона, спеціалізоване охоронне підприємство спеціальні відомчі підрозділи охорони, служби морської безпеки тощо та правоохоронні органи (з'єднання, військові частини і підрозділи Збройних сил України, органи охорони державного кордону, Національна гвардія). Перераховані структури задіяні в охоронній діяльності й забезпечують охорону окремих об'єктів у силу законодавчого закріплення відповідних функцій, хоча й не є учасниками ринку охоронних послуг [6].

Держава забезпечує правове регулювання порядку надання публічних послуг і контроль над ними, а також у низці випадків передає ініціативу щодо їх надання приватному сектору. Одним із видів таких послуг є охоронні, що мають на меті цілеспрямовану охорону недоторканості майнових прав, забезпечення особистої безпеки фізичних осіб, у тому числі, за необхідності, власників і працівників підприємств. Нині в Україні охоронні послуги користуються попитом не лише у приватних суб'єктів, а й у державних органів та установ.

Відповідно до ст. Закону України «Про Національну поліцію», поліції охорони притаманні такі повноваження, що дають змогу вести мову про доцільність активної інтеграції їх у процеси забезпечення економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарської діяльності: здійснення охорони об'єктів права державної власності у випадках і порядку, визначених законом та іншими нормативно-правовими актами, а також участь у здійсненні державної охорони (п. 19); здійснення на договірних засадах охорони фізичних осіб та об'єктів права приватної і комунальної власності (п. 20). Останній пункт у Законі про «Національну поліцію» сформульований дещо ширше: Національна поліція «здійснює на договірних засадах охорону фізичних осіб та об'єктів права приватної і комунальної власності, а також технічні заходи охоронного призначення у випадках і порядку, передбачених законом або іншими нормативно-правовими актами» [11].

Поліція охорони надає свої послуги об'єктам: що підлягають обов'язковій охороні підрозділами поліції охорони за договорами [12]; підвищеної небезпеки підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, що підлягають обов'язковій охороні підрозділами поліції охорони

[7]; державної та інших форм власності, охорона нерухомого майна яких здійснюється виключно органами поліції охорони на договірних засадах [13]; державної охорони, охорона яких здійснюється Національною поліцією у взаємодії з іншими органами влади та Управлінням державної охорони України (Верховною Радою, Кабінетом Міністрів, Конституційним судом, Верховним судом) [14]; фізичним особам та об'єктам права приватної і комунальної власності [15].

Приватні охоронні структури є найбільшим за кількістю осіб і ресурсів суб'єктом охоронної діяльності. Чинне законодавство визначає їх діяльність як юридичних осіб, так і фізичних осіб – підприємців. Право діяти приватним охоронним структурам надається по всій території України на підставі ліцензії і функціонуванні матеріально-технічної бази, яка забезпечує вищезазначену діяльність, умови виконання суб'єктами відповідних законодавству організаційних, кадрових і технологічних вимог, передбачених Ліцензійними умовами провадження охоронної діяльності [16]. Приватні охоронні структури надають послуги з охорони фізичних осіб; охорони майна фізичних та юридичних осіб [17]. Але права працівників приватних охоронних послуг мають певні обмеження щодо наявності вогнепальної зброї і застосування заходів примусу на відміну від законодавчо закріплених особливостей правового статусу працівників поліції охорони. Також їм не надаються додаткові правові гарантії захисту професійної діяльності.

Приватні працівники охоронної діяльності та представники правоохоронних органів на практиці можуть взаємодіяти і надавати допомогу одне одному в процесі діяльності, яка спрямована на попередження, припинення і розкриття кримінальних правопорушень і забезпечення охорони громадського порядку. Але в законодавстві відсутнє будь-яке нормативно-правове регулювання самої процедури такої взаємодії, що унеможливує реальне застосування таких форм взаємодії державних і недержавних суб'єктів охоронної діяльності. Взаємодія може бути організована лише у формі проведення спільних нарад, консультацій, обміну інформацією з питань попередження та припинення правопорушень тощо [17].

Суб'єктами охоронної діяльності можуть виступати і публічні юридичні особи та їх структурні підрозділи, що створюються у формі юридичної особи публічного права, чи окремі структурні підрозділи цих юридичних осіб з обов'язковим включенням їх до відання спеціальних суб'єктів управління. Прикладом може бути відомча воєнізована охорона Мінергоугілля, що організована як спеціалізоване охоронне підприємство і здійснює охорону особливо важливих об'єктів електроенергетичного ядерно-промислового, вугільно-промислового, торфодобувного та нафтогазового комплексів, визначених законодавством. Об'єкти охорони належать до сфери управління Мінергоугілля та господарських товариств, щодо яких воно здійснює управління корпоративними правами держави [18]. Служба морської безпеки створюється у встановленому законом порядку адміністрацією морських портів України, власниками морських терміналів і портовими операторами відповідно до Типового положення про службу морської безпеки порту [19]. Відомча воєнізована охорона на залізничному транспорті є системою спеціалізованих воєнізованих організацій, що здійснюють охорону вантажів на шляху прямування до об'єктів

на підприємствах, в установах та організаціях, які входять до сфери управління «Укрзалізниці», що забезпечують проведення заходів, спрямованих на запобігання та гасіння пожеж [20]. Державне космічне агентство України належить до відомчої воєнізованої охорони підприємств, що перебувають у сфері управління Державного космічного агентства [16] тощо. Всі ці суб'єкти діють у тісній співпраці з правоохоронними органами.

Нині залучення підприємств, що надають послуги безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання відбувається поступово і реалізується на прикладному рівні лише в окремих сферах економічної діяльності, які підпадають під пильний контроль державних органів влади. Однак у майбутньому необхідно розширити перелік галузей та конкретних механізмів інтеграції підприємств, що надають послуги безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання з урахуванням формування нових перспективних напрямів у народному господарстві, що в перспективі забезпечить стабільність і розвиток економіки України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на підставі проведеного нами аналізу теоретичних основ можна чітко виокремити поняття «економічна безпека». У концепції України економічна безпека – це залежний від багатьох чинників стан, зі збереженням якого зберігаються стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, можливість динамічного розвитку для задоволення потреб суспільства та здатність утілювати в життя незалежну економічну політику.

Стан економічної безпеки може визначатися процесом ефективного використання охоронних послуг у напрямі запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам, упередження ризиків, позитивним результатом якого стане досягнення стабільності функціонування всієї економічної системи України. Для забезпечення власної економічної безпеки суб'єктами господарювання повинна використовуватися система створених державою і закріплених чинним законодавством охоронних послуг державних і приватних охоронних структур. Система економічної безпеки, що забезпечується і контролюється державою, передбачатиме максимально ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства, створення адекватних організаційних структур, розроблення відповідних механізмів і засобів реагування, що забезпечуватиме стабільне функціонування суб'єктів господарювання у коротко- та довгостроковій перспективі.

Держава забезпечує правове регулювання порядку надання публічних послуг і контроль над ними, а також координує процеси надання цих послуг у приватному секторі. Одним із видів таких послуг є охоронні, що мають на меті цілеспрямовано охороняти недоторканість майнових прав, забезпечувати особисту безпеку фізичних осіб. Нині в Україні охоронні послуги користуються попитом не лише у приватних суб'єктів, а й у державних органів і установ. Отже, держава підтримує розвиток і залучення підприємств, що надають послуги з безпеки та охорони, до процесу забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. Охоронна діяльність в Україні потребує вдосконалення її законодавчого врегулювання, оскільки ситуація на ринку охоронної діяльності постійно загострюється, що призводить до судової тяганини, конфліктів, непорозумінь, негативно впливає на забезпечення охорони й економічної безпеки значної кількості фізичних і

юридичних осіб. Нормативна неврегульованість дає можливість для розвитку недобросовісної конкуренції, виникнення ризиків і загроз. Удосконалення законодавства щодо охоронної діяльності має подолати правову прогалину у сфері її законодавчого регулювання й установити правові форми господарювання на засадах конкурентоздатності у цій сфері суб'єктів ринкових відносин усіх форм власності та, як наслідок, дати новий стимул для розвитку професійних механізмів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатцов О.Г. Управління інформаційними ресурсами в системі прийняття рішень з проблем національної безпеки України / О.Г. Гнатцов // Стратегічна панорама. – 2001. – № 3–4. – С. 43–45.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України, 2008. – 48 с.
3. Ганущак Т.В. Забезпечення фінансової безпеки підприємств / Т.В. Ганущак // Наука й економіка. – 2012. – № 1(25) – С. 24–29.
4. Стратегії бізнеса : справочник / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : КОНСЭКО, 1998. – 288 с.
5. Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки / О. Лепіхов // Економіка України. – 1994. – № 11. – С. 80–81.
6. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
7. Экономическая безопасность : [учебник для вузов] / О.А. Грунин, А.Д. Макаров, Л.А. Михайлов [и др.]. – М. : Дрофа, 2010. – 270 с.
8. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : [монографія] / О.А. Кириченко [та ін.]. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2008. – 403 с.
9. Бандурка О.М. Основы экономической безопасности / О.М. Бандурка [и др.]. – Х. : ХНУВД, 2003. – 289 с.
10. Алькема В.Г. Теоретико-методологічні засади розвитку системи економічної безпеки логістичних утворень / В.Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 50 с.
11. Про затвердження Порядку визначення переліку окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, охорона яких здійснюється виключно державними підприємствами та організаціями : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2013 № 421 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/421-2013-%D0%BF>.
12. Питання забезпечення охорони об'єктів державної та інших форм власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.1993 № 615 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615-93-%D0%BF>.
13. Питання забезпечення охорони об'єктів державної та інших форм власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 937 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/937-2015-%D0%BF>.
14. Про державну охорону органів державної влади України та посадових осіб : Закон України від 04.03.1998 № 160/98-ВР // Відомості Верховної ради – 2016. – № 4. – Ст. 44.
15. Про Національну поліцію : Закон України від 02.07.2015 № 580-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
16. Про затвердження Ліцензійних умов провадження охоронної діяльності : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.11.2015 № 960 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/960-2015-%D0%BF>.
17. Про охоронну діяльність : Закон України від 22.03.2012 № 4616-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4616-17>.
18. Про організацію діяльності відомчої воєнізованої охорони Міністерства палива та енергетики України : Наказ Мінпаливенерго України від 08.10.2007 № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1262-07>.
19. Про затвердження Типового положення про службу морської безпеки : Наказ Міністерства інфраструктури України від 15.04.2013 № 220 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0922-13>.
20. Про затвердження Положення про відомчу воєнізовану охорону на залізничному транспорті : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.01.1994 № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/7-94-%D0%BF>.

УДК 658.589-047.44

Лохман Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
(м. Кривий Ріг)*

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЙОГО ІННОВАЦІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ

У статті надано визначення понять «інноваційна компетентність підприємства», «інноваційна компетенція підприємства». Визначена інноваційна компетентність підприємства, яка враховує інноваційні компетенції: інноваційне бачення розвитку підприємства; інноваційну стратегію підприємства; інноваційний потенціал підприємства; інноваційну інфраструктуру підприємства; інноваційну активність підприємства; інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності; допустимість інноваційних ризиків. Розроблено карту оцінки інноваційних компетенцій підприємства. Запропоновано шляхи розвитку інноваційних компетенцій підприємства, які прив'язані до окремої компетенції.

Ключові слова: інноваційна компетентність, інноваційна компетенція, оцінка інноваційних компетенцій, розвиток інноваційних компетенцій, підприємство.

Лохман Н.В. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЕГО ИННОВАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

В статье представлено определение понятий «инновационная компетентность предприятия», «инновационная компетенция предприятия». Определена инновационная компетентность предприятия, которая учитывает инновационные компетенции: инновационное видение развития предприятия; инновационную стратегию предприятия; инновационный потенциал предприятия; инновационную инфраструктуру предприятия; инновационную активность предприятия; инвестиционное обеспечение инновационной деятельности; допустимость инновационных рисков. Разработана карта оценки инновационных компетенций предприятия, которые привязаны к отдельной компетенции.

Ключевые слова: инновационная компетентность, инновационная компетенция, оценка инновационных компетенций, развитие инновационных компетенций, предприятие.

Lokhman N.V. DETERMINATION OF INNOVATIVE COMPETENCY OF THE ENTERPRISE ON BASIS OF ITS INNOVATIONAL COMPETENCES

The definition of concepts "innovative competence of the enterprise", "innovative competence of the enterprise" is given. The innovation competence of the enterprise, which takes into account innovative competencies, is determined: innovative vision of enterprise development; Innovative strategy of the enterprise; Innovative potential of the enterprise; Innovation infrastructure of the enterprise; Innovative activity of the enterprise; Investment support of innovation activity; Admissibility of innovative risks. A map of the assessment of innovative competencies of the enterprise is developed. The ways of development of innovative competencies of the enterprise, which are tied to the separate competence, are offered.

Keywords: innovative competence, innovative competence, assessment of innovative competences, development of innovative competencies, enterprise.

Постановка проблеми. Цілеспрямована інноваційна діяльність підприємств сьогодні виступає важливою передумовою соціально-економічного розвитку України. На сучасному етапі перед підприємствами постають питання щодо підвищення власної конкурентоспроможності та ефективного використання ресурсного потенціалу, що повинно призвести до успішного і тривалого існування підприємств в умовах наявної конкурентної боротьби. Одним із напрямів вирішення цих питань є формування інноваційної компетентності підприємства, що є складником загальної політики розвитку підприємства і вимагає уваги з боку керівництва.

Здатність до інновацій є невід'ємною умовою розвитку будь-якого підприємства. Деякі підприємства розглядають нововведення як центральний елемент своєї стратегії. Такі підприємства залежать від ринкової позиції, необхідної для того, щоб підтримувати свою конкурентоспроможність, тому потребують постійної появи нових знань про продукти і послуги. Вони використовують управління знаннями для координації спільної діяльності працівників із метою генерації нових ідей [1, с. 40].

Пошук шляхів матеріалізації корпоративних знань і досвіду шляхом їхнього перетворення в інноваційні продукти, процеси та послуги з новими спо-

живчими властивостями зумовив виникнення нової концепції – компетенції підприємства. Компетенція підприємства є унікальною для підприємства сукупністю знань, навичок, досвіду та організаційних зв'язків, які в поєднанні з ресурсами й технологіями забезпечують його неповторність у конкурентному середовищі. Ядром конкурентних переваг стають створені підприємством ключові сфери компетенції, і кожна з них є окремою галуззю знань [2, с. 175].

Отже, сьогодні слід зупинитися на визначенні інноваційних компетенцій, які повинні мати достатній рівень і постійно розвиватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти понять компетентності та компетенції та безпосередньо інноваційної компетентності підприємства розглядаються багатьма вченими, серед яких – О.В. Вартанова, Ж.В. Расказова, Ю.М. Мельник, В.Ю. Вострякова, І.Г. Яненко та ін., однак погляди на питання щодо взаємозв'язку та взаємозалежності інноваційної компетентності та інноваційних компетенцій підприємства неоднозначні.

Терміни «компетенція», «компетентність» розглядаються в різних галузях знань, а саме в освіті, психології, філософії, менеджменті тощо.

З точки зору Ж.В. Расказової, різноманіття підходів до визначення понять «компетенція» і «компетентність» зумовило виникнення різних підходів до визначення понять «компетенція» і «компетентність».

тентність» не дає їх однозначного тлумачення. Але очевидним є той факт, що компетентність як результат передбачає набір певних компетенцій [3].

Компетенція – це не просто набір знань і вмінь, а ціла система, що зв'язує їх воедино, тоді як компетентність – це здатність суб'єкту до самореалізації в будь-якій діяльності на основі сформованих компетенцій. Отже, ми можемо говорити про те, що поняття компетенція і компетентність є багатоконпонентними [4].

Можна й далі приводити дефініції інших авторів щодо компетенцій і компетентностей, але очевидним є той факт, що компетентність є інтегральним поняттям, що включає різні компетенції, тому далі зупинимось на аналізі понять «компетенція підприємства» та «компетентність підприємства».

На думку Ю.М. Мельника, компетенція – специфічні навички і вміння, якими володіє підприємство [5, с. 69]. Схожої думки дотримується і О.В. Вартанова: «Під компетенцією підприємства розуміється унікальна сукупність знань, навичок, досвіду й організаційних зв'язків, які у поєднанні з ресурсами і технологіями формують основу одержання підприємством конкурентних переваг та забезпечення його ринкового успіху. Компетенція підприємства втілюється в інноваційних продуктах, процесах та послугах із новими споживчими властивостями та може бути сформована та розвинена шляхом управління знаннями в інноваційних процесах [1, с. 38].

В.Ю. Вострякова ідентифікує компетенцію підприємства (організації) як невід'ємний складник стратегічних активів сучасного підприємства, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що у поєднанні з унікальною технологією дає змогу створювати та підтримувати конкурентні переваги і збільшувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні [6].

І.Г. Яненко виділяє організаційний рівень формування компетенції підприємства, на якому в рамках процесів акумулювання й навчання індивідуальні компетенції за допомогою механізмів залучення та взаємодії співробітників перетворюються на здатності, що дають змогу підприємству в довгостроковій перспективі формувати стійкі конкурентні переваги. Серед найбільш запитуваних варто виділити здатність до інновацій, пріоритетність, підтримку, комбінації [7, с. 176].

Дослідження наукових публікацій із питань визначення компетенції підприємства дало змогу зробити висновок про інноваційну спрямованість компетенцій підприємства, але питання визначення інноваційної компетентності підприємства на основі його інноваційних компетенцій є не розглянутими, тому ми вважаємо, що це питання потребує особливої уваги, що і зумовлює актуальність нашого досліджування.

Мета статті полягає у визначенні інноваційної компетентності підприємства як інтегрованого поняття, яке охоплює комплекс інноваційних компетенцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Непередбачливі умови функціонування господарюючих

суб'єктів характеризуються високим ступенем невизначеності та динамічності та зумовлюють необхідність пошуку нових, відповідних сучасним реаліям методологічних підходів до забезпечення успішного довгострокового розвитку підприємства. Один із найпоширеніших поглядів на зазначену проблему ґрунтується на визначенні компетенцій підприємства як найбільш впливових чинників його успішного довгострокового розвитку [8].

Як було зазначено вище, інноваційна спрямованість діяльності будь-якого підприємства є обов'язковою умовою його ефективного розвитку. Забезпечити інноваційну спрямованість діяльності підприємства можливо шляхом формування інноваційної компетентності цього підприємства.

Інноваційна компетентність, на нашу думку, – готовність та здатність до здійснення інноваційної діяльності, яка базується на комплексі наявних та/або інноваційних компетенцій підприємства. Під інноваційною компетенцією підприємства слід розуміти окремі аспекти, що характеризують та/або впливають на інноваційну діяльність, в яких підприємство досягло необхідного рівня. Визначення інноваційної компетентності підприємства за допомогою інноваційних компетенцій представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, інноваційна компетентність підприємства формується на основі взаємозв'язку окремих інноваційних компетенцій, а саме:

1. Інноваційне бачення розвитку підприємства. На думку Дж. Коллінза та Дж. Порраса, інноваційне бачення має охоплювати три основні компоненти: базові інноваційні цінності підприємства, основні наміри, «великі й амбіційні інноваційні цілі».

2. Інноваційна стратегія підприємства – один із засобів досягнення цілей підприємства, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даного підприємства [9].

3. Інноваційний потенціал підприємства – інтегральна характеристика комплексу економічних ресурсів, поточних і майбутніх здатностей та можливостей економічної системи здійснювати цілеспрямовану діяльність.

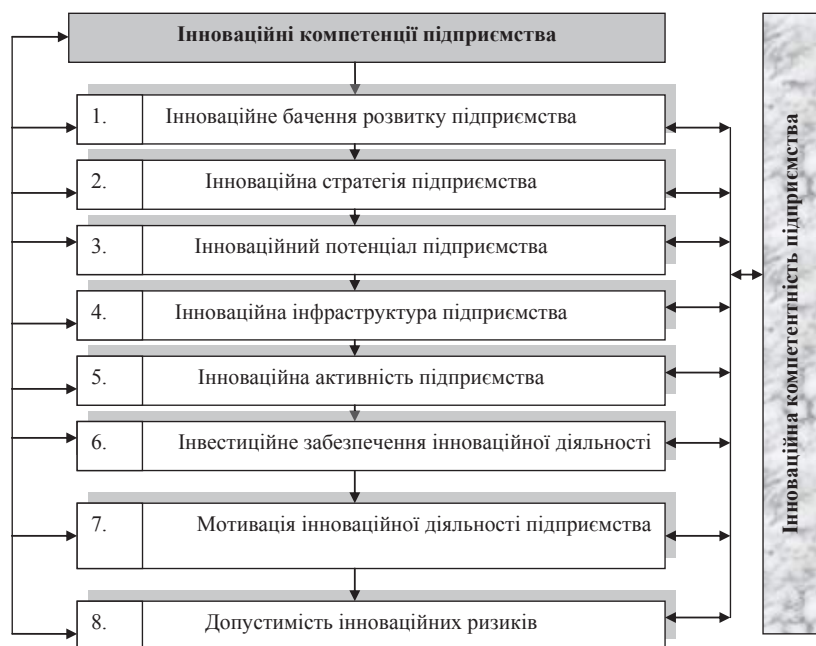


Рис. 1. Визначення інноваційної компетентності підприємства на основі його інноваційних компетенцій

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

мовану інноваційну діяльність через трансформацію сукупності ресурсів з урахуванням системи внутрішніх і зовнішніх факторів [6].

4. Інноваційна інфраструктура підприємства – сукупність структурних підрозділів та фахових посад, що організують та забезпечують інноваційну діяльність на підприємстві

5. Інноваційна активність підприємства – наявність ефективного досвіду інноваційної діяльності та постійна реалізація різних інноваційних проектів підприємства.

6. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності – залучення інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

7. Мотивація інноваційної діяльності підприємства – виявлення потреби кожної конкретної людини, з'єднання їх із зовнішніми стимулами, які найбільш повно задовольнятимуть виявлені потреби людини за умови, що буде виконана потрібна для підприємства інноваційна робота [10].

8. Допустимість інноваційних ризиків – допустиме відхилення результатів від інноваційної діяльності.

Отже, для того щоб інноваційні компетенції мали місце, вони повинні відповідати визначеному рівню, тому ми пропонуємо за допомогою експертних оцінок скласти карту оцінки інноваційних компетенцій підприємства (табл. 1), де буде визначений показник інноваційної компетенції підприємства.

Згідно з результатами, отриманими за допомогою табл. 1, якщо показник інноваційної компетенції підприємства більше 15 балів, то інноваційна компетентність цього підприємства дає йому змогу ефективно здійснювати інноваційну діяльність, але якщо показник інноваційної компетенції підприємства менше 14 балів, то запропоновані інноваційні компетенції слід розвивати.

Запропоновані шляхи розвитку інноваційних компетенцій підприємства прив'язані до окремої компетенції (згідно з номером розрахунку на рис. 1), вони мають бути здійсненими послідовно, якщо окрема компетенція має негативний рівень розвитку (табл. 1), то треба вжити запропонованих шляхів щодо її розвитку (рис. 2), якщо декілька компетенцій мають недостатній рівень розвитку (табл. 1), то

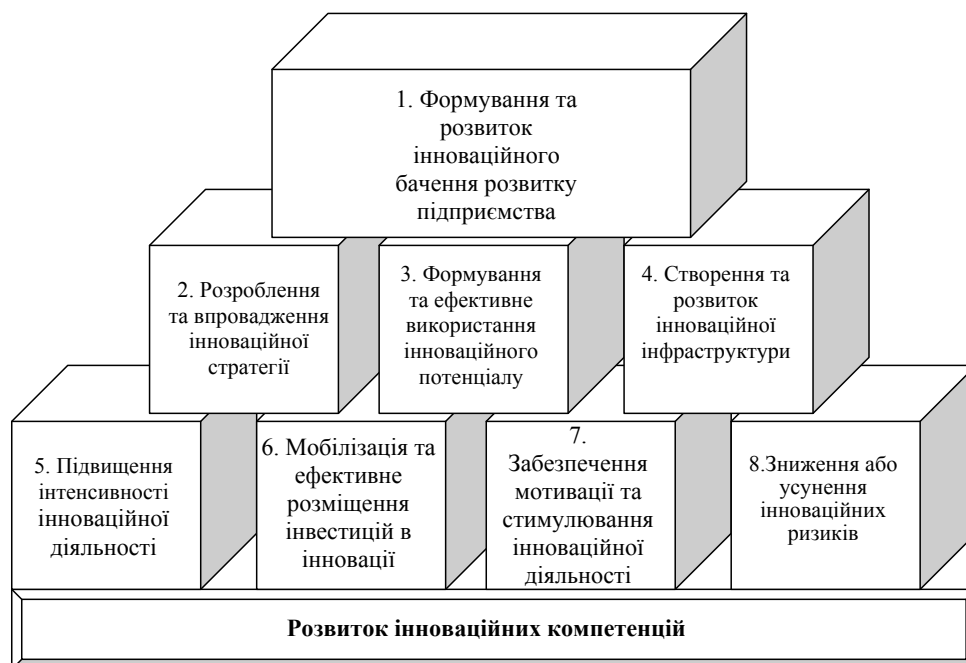


Рис. 2. Розвиток інноваційних компетенцій підприємства

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 1

Карта оцінки інноваційних компетенцій підприємства

Інноваційна компетенція	0 балів	1 бал	2 бали	3 бали	Кількість балів
1.Інноваційне бачення	Відсутнє	На стадії формування	Має місце	Постійно розвивається	
2.Інноваційна стратегія	Відсутня	Формується	Реалізується	Постійно розвивається	
3.Інноваційний потенціал	Відсутній	Недостатній	Достатній	Сильний	
4.Інноваційна інфраструктура	Відсутня	Формується	Функціонує	Розвивається	
5.Інноваційна активність	Відсутня	Низька	Середня	Висока	
6.Інвестиційне забезпечення	Відсутнє	Недостатнє	Достатнє	Першочергове	
7.Мотивація інновацій	Відсутня	Недостатня	Достатня	Висока	
8.Інноваційні ризики	Високі	Середні	Низькі	Відсутні	
Показник інноваційної компетенції підприємства	$0 \leq x \leq 14$ балів – інноваційні компетенції розвинуті недостатньо		$15 \leq x \leq 24$ балів – інноваційні компетенції розвинуті достатньо		

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

треба вжити низку шляхів розвитку цих компетенцій (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведених досліджень слід зробити такі висновки:

– інноваційна компетентність – це готовність та здатність до здійснення інноваційної діяльності, яка базується на комплексі наявних та/або інноваційних компетенцій підприємства; під інноваційною компетенцією підприємства слід розуміти окремі аспекти, що характеризують та/або впливають на інноваційну діяльність, в яких підприємство досягло необхідного рівня;

– інноваційна компетентність підприємства формується на основі взаємозв'язку окремих інноваційних компетенцій: інноваційного бачення розвитку підприємства; інноваційної стратегії підприємства; інноваційного потенціалу підприємства; інноваційної інфраструктури підприємства; інноваційної активності підприємства; інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності; допустимості інноваційних ризиків;

– запропоновані шляхи розвитку інноваційних компетенцій підприємства прив'язані до окремої компетенції, вони мають бути здійсненими послідовно, якщо окрема компетенція має негативний рівень розвитку, то треба вжити запропоновані шляхи щодо її розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вартанова О.В. Компетенція як об'єкт стратегічного управління знаннями підприємства / О.В. Вартанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?2015.
2. Вартанова О.В. Формування моделей компетенції підприємства / О.В. Вартанова // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014 – Вип. 38. – Ч. 1 – С. 174–183.
3. Рассказова Ж.В. К вопросу о соотношении понятий «компетенция» и «компетентность» / Ж.В. Рассказова // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 536–538 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://moluch.ru/archive/66/11008/>.
4. Смородинова М.В. Многообразие подходов к определению понятий «компетентность» и «компетенция» / М.В. Смородинова // Актуальные вопросы современной педагогики : материалы IV Междунар. науч. конф. (Уфа, ноябрь 2013 г.). – Уфа : Лайм, 2013. – С. 16–18.
5. Мельник Ю.М. Інноваційна стратегія підприємства як джерело його конкурентних переваг / Ю.М. Мельник // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Вип. 4. – Т. 7. – С. 67–72.
6. Вострякова В.Ю. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства на основі компетентнісного підходу / В.Ю. Вострякова // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (12 жовт. 2012 р.). – К. : КНЕУ, 2012. – С. 99–102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/8951>.
7. Яненко І.Г. Організаційні компетенції у сфері інноваційної діяльності / І.Г. Яненко // Економіка. – 2010. – С. 172–184 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Statii/.../172-184_2'10_-18.p.
8. Верба В.А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В.А. Верба, О.М. Гребешкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html> 2014.
9. Пожуєва Т.О. Інноваційна стратегія підприємства в сучасних умовах / Т.О. Пожуєва // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1(17). – С. 163–167 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/45445>.
10. Москалюк О.В. Мотивація інноваційної діяльності на підприємстві / О.В. Москалюк, А.Г. Черномазюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75669> 2014.

УДК 005.412:334.12.61-022.51(477+100)

Лукашова Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Стаття присвячена дослідженню світового та вітчизняного досвіду розвитку малого підприємництва. Визначені основні критерії віднесення суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємництва в розрізі окремих країн. Систематизовано та узагальнено світовий досвід державного регулювання господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: мале підприємництво, мікропідприємництво, суб'єкти малого підприємництва, критерії приналежності, форми державної підтримки.

Лукашова Л.В. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ И МИРЕ

Статья посвящена исследованию мирового и отечественного опыта развития малого предпринимательства. Определены основные критерии, согласно которым субъекты хозяйствования относятся к субъектам малого предпринимательства в разрезе отдельных стран. Систематизирован и обобщен мировой опыт государственного регулирования хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, микропредпринимательство, субъекты малого предпринимательства, критерии принадлежности, формы государственной поддержки.

Lukashova L.V. CONDITION AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IN UKRAINE AND THE WORLD

The article investigates international and domestic experience of small businesses. The work defines the main criteria for assigning business entities to small businesses in the context of individual countries. The world experience of state regulation of economic activity of small business entities is systematized and summarized.

Keywords: small business, micro entrepreneurship, small business entities, eligibility criteria, forms of government support.

Постановка проблеми. Мале підприємництво відіграє важливу роль у національній економіці. Розвиток малого підприємництва є основою зайнятості та

підтримання добробуту значної частини населення України. Досвід зарубіжних країн із розвинутою ринковою економікою свідчить, що мале підприєм-

ництво має певні переваги порівняно з середніми та великими суб'єктами господарювання. Воно має можливість оперативно реагувати на зміни споживчого попиту; гарно пристосовується до обмежених ринків; характеризується високою швидкістю обігу капіталу; робить значний внесок у формування конкурентного середовища; надає економіці країни необхідної гнучкості; забезпечує робочими місцями значну частку громадян, є простим у формуванні та управлінні, швидко реагує на можливості, оскільки характеризується мобільністю у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку; потребує порівняно невеликого початкового капіталу, у багатьох країнах користується державними пільгами. Проблема регулювання господарської діяльності у сфері малого підприємництва залишається надзвичайно актуальною на сьогоднішньому етапі економічного розвитку України та потребує дослідження і врахування світового досвіду щодо особливостей та умов функціонування суб'єктів малого підприємництва у провідних країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ця проблема відображена у працях таких провідних вітчизняних учених-економістів, як С.Г. Дрига, О.І. Тимченко, Т.В. Куклінова, О.Ю. Ольвінська, О.Б. Ватченко, О.В. Попело, О.В. Поліщук та ін. Проте варто зазначити, що динамічні зміни в чинному законодавстві та державній регуляторній політиці діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також наявність проблем системного характеру, що перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні, зумовлюють необхідність проведення подальших досліджень у цьому напрямі, висвітлення останніх тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні та світі, проведення систематизації форм державної підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного можна сформулювати мету дослідження, яке полягати у вивченні світового досвіду державного регулювання та стимулювання розвитку малого підприємництва й обґрунтуванні його пріоритетних форм з урахуванням особливостей здійснення підприємницької діяльності в Україні і можливості впровадження досвіду провідних країн світу у практичну діяльність вітчизняних суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво є рушійною силою економіки більшості країн світу, проте стан, у якому воно перебуває, умови здійснення і тенденції подальшого розвитку суттєво відрізняються. Це залежить від нормативно-правової бази, форм державної підтримки суб'єктів малого підприємництва, темпів економічного розвитку країни, галузі економіки та виду економічної діяльності суб'єкта господарювання, а також від критеріїв, згідно з якими господарюючі суб'єкти можуть бути віднесені до суб'єктів малого підприємництва. У світовій практиці визнані різні критерії віднесення суб'єктів господарської діяльності до суб'єктів малого підприємництва. Варто зазначити, що вірним є твердження: чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим вищі критерії щодо кількості працюючих осіб та обсягів доходу для суб'єктів, які мають право вважатися малими. Це пов'язано з тим, що держава дає значні кошти для підтримки та розвитку малого бізнесу, а тому менш розвинені країни, які не мають вільних грошових коштів для розвитку економіки та підтримки малого підприємництва, знижують критерії віднесення суб'єктів до розряду малих, що, відповідно, зменшує

обов'язки держави щодо підтримки і надання пільг підприємствам малого бізнесу. Як показує практика, критерії віднесення суб'єктів господарювання різних форм власності до суб'єктів малого підприємництва можна поділити на кількісні та якісні. До кількісних критеріїв належить чисельність працівників, розмір статутного капіталу, річний обсяг обороту, доходу або прибутку, а до якісних – ставлення власника бізнесу до участі в управлінні та ступінь його контакту з персоналом. За даними Світового банку, загальне число критеріїв, за якими вирізняють суб'єктів малого підприємництва, понад 50, проте практично у всіх країнах визначальним критерієм є чисельність працівників за звітний період. У деяких країнах також додається обмежувальний кількісний критерій річного обсягу виручки, прибутку, валюти балансу тощо, а також враховується критерій приналежності суб'єкта господарювання до відповідної сфери діяльності (виробництво, торгівля, будівництво, сільське господарство та ін.). Іноді враховується територіальна приналежність господарюючого суб'єкта до конкретної території або критерій автономності діяльності. Критерії віднесення підприємств до категорії малих не можуть мати жорстких, раз і назавжди законодавчо встановлених кількісних параметрів. Не існує універсальних для всіх національних господарств критеріїв офіційного кількісного визначення суб'єктів малого підприємництва. Залежно від національних інтересів у кожній країні або групі країн обґрунтовуються і законодавчо встановлюються власні критерії суб'єктів сфери малого бізнесу. Відповідно до розвитку країни та економічної ситуації в конкретній проміжок часу кількісні критерії віднесення до суб'єктів малого підприємництва періодично змінюються.

Вивчення світового досвіду щодо особливостей здійснення господарської діяльності суб'єктами малого підприємництва дало змогу систематизувати форми державної підтримки малого підприємництва, визначити тенденції та перспективи його розвитку в Україні та світі (табл. 1).

Узагальнення зарубіжного досвіду функціонування суб'єктів малого підприємництва доводить, що останні працюють стабільно та ефективно в розвинених країнах світу завдяки державній підтримці на всіх рівнях влади. Держава ж отримує зростання обсягів виробництва продукції, зниження напруженості на ринку праці, збалансування різних галузей економіки, гармонічну співпрацю малого та великого бізнесу, формування середнього класу підприємців, розв'язання соціальних проблем, підвищення конкурентоспроможності національних товарів, зростання надходжень до державного бюджету за рахунок податкових платежів. Необхідність підтримки суб'єктів малого підприємництва в усьому світі вважається обов'язком держави, тому що вони поступаються великим підприємствам за можливостями модернізації, маркетинговими дослідженнями, фінансовими ресурсами, конкурентоспроможністю товарів і послуг тощо.

В Україні малому підприємству поки що не приділяється належної уваги, фактично не розроблена чітка концепція і всебічно не обґрунтована програма розвитку цієї організаційно-правової форми господарювання. Недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку малого підприємництва, невідпрацьованими залишаються правові й організаційні питання діяльності суб'єктів мікропідприємства. Вбачається нагальна необхідність проведення критичного

Таблиця 1

Порівняльна характеристика малого підприємництва у провідних країнах світу

Країна	Критерії, за якими встановлюється приналежність суб'єкта господарювання до суб'єктів малого підприємництва	Частка ВВП країни, створена за рахунок суб'єктів малого підприємництва / Частка зайнятого населення	Організації з підтримки та регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва	Особливості здійснення господарської діяльності, пільги, запроваджені з метою підтримки суб'єктів малого підприємництва
1	2	3	4	5
Україна	– до 50 осіб працівників, зайнятих у звітному періоді; – до 10 млн. євро річного сукупного доходу від усіх видів економічної діяльності за середньорічним курсом НБУ ^[1]	7,7% / менше 11% [2]	Кабінет міністрів України ²	– можливість застосування спрощеної фінансової звітності та спрощеної системи оподаткування (ССО); – часткова компенсація ставок за кредитами на реалізацію проектів суб'єктів малого підприємництва, лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями [3]; – надання кредитів для започаткування і ведення власної справи; – надання позик на придбання і впровадження нових технологій; – фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій
Іспанія	– до 50 зайнятих осіб у звітному періоді; – до 4 млн. євро річний обсяг реалізації;	Понад 50% ⁴ / 46–73%	Структурні фонди ЄС, Фонд регіонального розвитку ЄС, Соціальний фонд ЄС, Міжнародна організація економічної співпраці, Асоціація малого бізнесу (Іспанія), Державний інститут офіційного кредитування Іспанії, Торговельно-промислові палати, Кредитна рада з відновлення (Німеччина)	– надання урядом фінансової допомоги суб'єктам малого підприємництва в разі нестачі власних коштів
Німеччина	– до 2 млн. євро розмір уставного фонду ³			– сприяння в галузях наукових досліджень, фінансування ризикової діяльності, покращення умов передачі технологій, забезпечення науковими кадрами
Франція				– новостворені суб'єкти малого підприємництва на 3 роки звільняються від сплати податків; – для стимулювання запровадження суб'єктами малого підприємництва енергозберігаючих технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшені на 40–50%; – передбачено можливість відстрочки сплати низки податків за тимчасових фінансових труднощів; – підвищення кваліфікації управлінського персоналу суб'єктів малого підприємництва за рахунок державних коштів; – створення законодавчих гарантій із попередження банкрутства
Швейцарія	– до 200 зайнятих осіб у звітному періоді; – до 20 млн. євро річний обсяг реалізації	51% / 69,1%	Департамент економіки і праці	– політика нейтралітету і невтручання держави в діяльність суб'єктів малого підприємництва; – загальні сприятливі умови в країні для здійснення підприємницької діяльності
Японія	– до 300 зайнятих осіб в обробній промисловості і транспорті, до 100 – в оптовій торгівлі, до 50 – в роздрібній торгівлі та інших сферах діяльності; – до 100 млн. йен розмір уставного фонду в обробній промисловості і транспорті, до 30 млн. йен – в оптовій торгівлі, до 10 млн. йен – в роздрібній торгівлі та інших сферах діяльності ⁵	52–55% / 85% ⁶	Управління малих підприємств ⁷ , Корпорація страхування малого та середнього підприємництва, Асоціації з гарантування кредитів, Національна академія малого бізнесу	– надання державних субсидій та кредитів; – навчання спеціалістів за рахунок державних коштів; – безкоштовне кваліфікаційне консультування підприємств; – допомога в отриманні державних замовлень на поставку товарів і послуг; ⁸ – надання податкових пільг
Індія	– до 3,5 млн. рупій розмір уставного фонду і 4,5 млн. рупій для постійних субпідрядників великих компаній ⁹	/ 80% ¹⁰	Міністерство мікро-, малих та середніх підприємств (Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises), Міністерство текстильної промисловості, Міністерство торгівлі і промисловості, Міністерство науки і технологій	– розвиток експортної діяльності суб'єктів малого підприємництва; – надання податкових, митних пільг, субсидій; – зниження орендних ставок; – пільгове фінансування.
Китай	– до 300 зайнятих осіб у звітному періоді (промисловість), до 600 (будівництво), до 200 (оптова торгівля), до 500 (роздрібна торгівля), до 3000 (транспорт), до 1000 (зв'язок), до 800 (готелі та ресторани); – до 300 млн. юанів виробничий обсяг товарів і послуг (промисловість, будівництво, оптова торгівля, транспорт, зв'язок), до 150 (роздрібна торгівля, готелі та ресторани); – до 400 млн. юанів основних фондів (промисловість, будівництво)	60% / 75% ¹¹	Національна комісія з розвитку і реформування, Державна інформаційна служба CSMEO ¹² , Китайський центр із координації та кооперації бізнесу ¹³ , Державний фонд розвитку малого і середнього підприємництва ¹⁴	– переорієнтація економіки країни з ресурсно-містких виробництв на суб'єктів малого підприємництва; – підтримка розвитку малого підприємництва у сфері розроблення програмного забезпечення та виробництва електротоварів; – стимулювання розвитку інноваційних технологій ¹⁵

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Велика Британія	– до 250 зайнятих осіб у звітному періоді ¹⁶	50–53% / 49%	Виконавчий орган щодо вдосконалення регулювання	– зниження ставки податку на прибуток до 27% ¹⁷ ; – зменшення податку на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо у пов'язані з високим ступенем ризику; – надання податкових знижок; – спрощення фінансової процедури злиття і продажу господарюючих суб'єктів; – зниження всіх ставок індивідуального податку; – підвищення порогу заробітної плати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою; – підтримка підприємництва у кризових регіонах
Сінгапур	– до 200 зайнятих осіб у звітному періоді	Приріст ВВП за рахунок суб'єктів малого підприємства на рівні 5–6% на рік	Агентство «Spring»	– пільги в оподаткуванні (особливо в перші роки здійснення господарської діяльності); – постійне зниження відсотків за кредитами, що надаються суб'єктам малого підприємства, – велика кількість пільгових програм кредитування, – державне фінансування навчання та підвищення кваліфікації працівників, що зайняті в малому підприємстві
Канада	– до 49 зайнятих осіб у невикористаному секторі та до 99 осіб у виробничому; – до 5 млн. дол. річного обороту у невикористаному секторі та до 10 млн. дол. у виробничому	43% / 65%	Міністерство у справах малого бізнесу	– отримання позики на вигідних умовах за умови обрання виду економічної діяльності, корисного для канадського суспільства; – фінансування високоякісних проєктів у сфері малого підприємства; – реалізація програм інформаційної, фінансової і науково-технічної підтримки суб'єктів малого підприємства в провінціях, створення інноваційних парків, інформаційних бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів
США	– до 1500 зайнятих осіб у нафтопереробній промисловості ¹⁸ , до 1000 – в обробній промисловості, до 500 осіб в інших сферах діяльності та до 100 осіб у роздрібній торгівлі; – до 5 млн. дол. річний обсяг доходу і до 1 млн. дол. у сфері послуг і роздрібно торгівлі	50% (12 трлн. дол.) – 52% / 60%	Американська адміністрація підтримки малого бізнесу	– реалізація програм кредитування суб'єктів малого підприємства: поповнення оборотного капіталу, придбання землі, майна або обладнання та мікрокредитування, де Адміністрація є державним гарантом перед банком; – допомога в отриманні державних замовлень; ¹⁹ – забезпечення захисту в судах та на рівні законодавства; – поетапне зменшення податкових ставок та пониження прогресивних податкових стягнень, широка сфера застосування податкових пільг. ²⁰

¹ До суб'єктів малого підприємства в т.ч. включають суб'єктів мікропідприємства з чисельністю зайнятих працівників не більше 10 осіб і річним сукупним доходом не більше 2 млн. євро.

² Кабінет Міністрів України є центральним органом виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємства.

³ Ці критерії, що прийняті у 2005 році, є актуальними та єдиними для всіх країн-членів ЄС. Суб'єктами мікропідприємства вважаються господарюючі суб'єкти з кількістю зайнятих працівників до 10 осіб і річним сукупним доходом не більше 2 млн. євро. У Франції додатковим критерієм є безпосередня участь власника (засновника) у забезпеченні управління на основі його постійного прямого контакту з працівниками та наявність понад 50% капіталу у власності засновника. У Німеччині спостерігаються більш жорсткі критерії віднесення суб'єктів до суб'єктів малого підприємства: чисельність зайнятих працівників до 9 осіб та річний обсяг доходу не більше 700 тис. євро.

⁴ У Німеччині частка ВВП, створена за рахунок суб'єктів малого підприємства, 50–54%, у Франції – 55–62%.

⁵ До суб'єктів мікропідприємства Японії відносяться суб'єкти господарювання, що функціонують у сфері промисловості та інших сферах економічної діяльності, з чисельністю до 5 осіб, а у торгівлі та сфері послуг – до 2 осіб.

⁶ Частка зайнятого в малому підприємстві працездатного населення Японії.

⁷ Підпорядковується Міністерству зовнішньої торгівлі і промисловості Японії. Займається контролем виконання антимонопольного законодавства, забезпеченням державного захисту інтересів малого підприємства країни, обмеженням контролю власників бізнесу, визначенням відповідальності замовників і виконавців під час укладання між ними договірних угод.

⁸ Їх частка в обсязі державних замовлень становить 45%, а в обсязі інших підприємств і організацій – 32%.

⁹ Кількість зайнятих осіб в Індії не є обмежувачим критерієм, відповідно до якого суб'єкта господарювання можуть віднести до суб'єктів малого підприємства внаслідок перенасиченості ринку праці.

¹⁰ Частка зайнятого в малому підприємстві працездатного населення Індії.

¹¹ Частка зайнятого в малому підприємстві працездатного населення Китаю.

¹² Службу створено у 2001 році. Вона займається наданням послуг з інформаційного консультування населення і підприємств у питаннях діяльності малого та середнього підприємства через свій Інтернет-сайт. Мережа CSMEO охоплює всі регіони Китаю, що дає можливість своєчасно інформувати населення про стан ринку праці, зміни чинного законодавства, останні досягнення в науці і технологічні винаходи, про розвиток та стан суб'єктів малого та середнього підприємства.

¹³ Основне завдання центру – створення спеціальних умов для співпраці китайських і зарубіжних організацій з підтримки малого бізнесу.

¹⁴ Фінансується за рахунок бюджетних коштів, сприяє захисту інтересів суб'єктів малого підприємства, забезпечує певні податкові пільги і додаткове фінансування.

¹⁵ 65% патентів та понад 80% виробництва нової продукції припадає на суб'єктів малого підприємства.

¹⁶ У Великій Британії відсутнє єдине визначення сектору малого підприємства. Найчастіше застосовується градація за чисельністю зайнятих працівників.

¹⁷ Стандартна ставка податку на прибуток становить 35%.

¹⁸ Кількісні значення критерію було підвищено з метою захисту вітчизняної нафтопереробної промисловості.

¹⁹ 23% усіх державних замовлень припадає на суб'єктів малого підприємства.

²⁰ У США діють пільгові ставки податку на доходи до 16 тис. дол., 15% – податок на перші 50 тис. дол. і 25% – на наступні 25 тис. дол. Понад цю суму діє максимальна ставка – 34%. Також діє прогресивне оподаткування прибутку: до 25 тис. дол. – 15%; 25–30 тис. дол. – 18%; 30–75 тис. дол. – 30%; 75–100 тис. дол. – 40%. Таким чином, реалізується роздільний підхід до малого підприємства за принципом: чим менше підприємство, тим більше податкових пільг.

аналізу стану розвитку малого підприємництва в розрізі окремих областей України за видами економічної діяльності, з'ясування проблем, що стримують розвиток малого підприємництва на державному та регіональному рівнях, а також надання пропозицій щодо їх вирішення.

З'ясовано, що в Україні основними видами діяльності у сфері малого підприємництва, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність та сфера послуг [4]. Проте проведені дослідження доводять, що розвиток малого підприємництва в Україні і досі залишається на досить низькому рівні. Для активізації розвитку вітчизняного малого підприємництва потрібна дієва й активна підтримка державних органів, доступ до дешевих кредитних ресурсів, інформаційна та технічна підтримка підприємств на всіх етапах розвитку їхньої господарської діяльності.

Україна має великі перспективи розвитку малого підприємництва, проте необхідно використати позитивний досвід розвинених країн для забезпечення швидких темпів зростання обсягів господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва як невід'ємного сектору ринкової економіки та створення нових робочих місць і запобігання безробіттю.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз світового досвіду діяльності суб'єктів малого підприємництва дав змогу дійти висновку, що для ефективного функціонування всіх галузей народного господарства необхідно сформувати цілісну систему державної підтримки розвитку малого підприємництва та створити високоякісне правове поле. Діяльність із налагодження результативного та ефективного механізму формування і реалізації державної політики підтримки малого підприємництва в Україні вимагає творчого запозичення та використання світових досягнень у цій сфері, насамперед досвіду країн із розвинутою ринковою економікою.

Сприяти розвитку малого підприємництва можна лише шляхом поєднання та комбінування різних форм і методів регулювання й підтримки, таких як:

- державна підтримка виробництва і реалізації продукції, що передбачає надання державних замовлень, обладнання у лізинг на пільгових умовах, митних пільг, сприяння експорту товарів і послуг на міжнародні ринки, зниження орендних ставок;

- фінансово-кредитна підтримка, що передбачає надання прямих гарантованих позик на розвиток та розширення діяльності, розроблення пільгових програм кредитування, зниження ставок за кредитами, державні гарантії в отриманні кредитів, цільове субсидування та бюджетне фінансування галузей економіки відповідно до пріоритетів економічної політики держави;

- сприятлива податкова політика, яка передбачає пільгове оподаткування діяльності та зниження податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва;

- інформаційно-консультаційна підтримка створення і розвитку суб'єктів малого підприємництва, навчання фахівців та підвищення кваліфікації працівників за рахунок державних коштів, безкоштовне кваліфіковане консультування підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: чинний документ № 436-15 в редакції від 20.09.2015 р. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]: чинний документ № 4618-17 від 22.03.12 р. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Сайт національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.

УДК: 331.108.2

Овчиннікова В.О.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом**Українського державного університету залізничного транспорту***Клочко М.І.***магістр**Українського державного університету залізничного транспорту*

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено та обґрунтовано необхідність застосування адаптивного підходу в управлінні вітчизняними промисловими підприємствами. Досліджено базові положення концепції адаптивного управління. Окреслено особливості формування та функціонування системи управління виробничо-господарської діяльності промислового підприємства в аспекті адаптивного управління. Визначено цілі, завдання та інструментарій адаптивного управління промисловими підприємствами.

Ключові слова: адаптація, адаптивне управління, підприємство, виробничо-господарська діяльність, ринок.

Овчинникова В.А., Клочко М.И. АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье доказана и обоснована необходимость применения адаптивного подхода к управлению отечественными промышленными предприятиями. Исследованы базовые положения концепции адаптивного управления. Определены особенности формирования и функционирования системы управления производственно-хозяйственной деятельности промышленного предприятия в аспекте адаптивного управления. Определены цели, задачи и инструментарий адаптивного управления промышленными предприятиями.

Ключевые слова: адаптация, адаптивное управление, предприятие, производственно-хозяйственная деятельность, рынок.

Ovchinnikova V.A., Klochko M.I. ADAPTIVE MANAGEMENT OF MANUFACTURING AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The article proves and justifies the necessity of applying adaptive approach in the management of domestic industrial enterprises. The basic concepts of the concept of adaptive control are investigated. The peculiarities of the formation and functioning of the management system of production and economic activity of the industrial enterprise in the aspect of adaptive management are outlined. The goals, tasks and tools of adaptive management by industrial enterprises are defined.

Keywords: adaptation, adaptive management, enterprise, production and economic activity, market.

Постановка проблеми. В умовах мінливого зовнішнього середовища, стрімкого науково-технологічного прогресу забезпечення гармонійного розвитку виробничо-господарської діяльності промислового підприємства потребує формування та активного використання можливостей і спроможності підприємства до змін, перетворень у структурі, її властивостей і параметрів функціонування, напрямів розвитку для їх адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, потреб сучасного ринку, що дасть змогу підтримати конкурентні переваги. Досягнення зазначеного завдання вимагає розроблення нових, більш досконалих методів управління, які дадуть змогу промислому підприємству балансувати між обмеженістю фінансових ресурсів, застарілою технологічною базою, енерго- і матеріаломісткістю технології виробництва, з одного боку, і необхідністю відповідати вимогам сучасного економічного оточення – з іншого.

Слід зазначити, що під час визначення підходу до управління виробничо-господарською діяльністю необхідно враховувати, що промислове підприємство є системним об'єктом і повинно розглядатися як упорядкована сукупність елементів, які відповідають вимогам цільової функції та мають взаємопов'язані структурний і параметричний складники. Цільова функція, спрямована на задоволення потреб у споживачів, гармонійний розвиток підприємства, являє собою сукупність взаємопов'язаних локальних функцій і вимог, яких необхідно дотримуватися для його ефективного

функціонування. Зазначені вимоги визначаються зовнішнім середовищем, а розвиток промислового підприємства повинен здійснюватися як адаптація до змін зовнішнього середовища шляхом інноваційного розвитку. Управління процесами гармонізації зв'язків і взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем, зміни внутрішньої структури, які забезпечать гармонійний його розвиток, повинні здійснюватися на основі адаптивного підходу до управління, що дасть змогу врахувати непередбачуваність реакцій підприємства і розглядає кожну дію в процесі структурного управління як експеримент, у результаті якого відбувається навчання.

Крім того, перехід на адаптивне управління дасть змогу швидше реагувати на зміни, дотримуючись оптимального співвідношення між внутрішніми можливостями підприємства та зовнішніми умовами ринку, забезпечить інформаційну прозорість виробничо-господарської діяльності, ефективність використання ресурсів, сприятиме прийняттю адекватних управлінських рішень згідно із цілями підприємства.

Необхідність застосування адаптивного підходу в управлінні промисловими підприємствами зумовлена також і потребою в розробленні адекватних механізмів управління в мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення ефективності управління вітчизняними підприємствами представлені в працях В.Л. Диканя, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакової,

О.В. Шраменко, В.Т. Денисова, Н.О. Назарьової, О.В. Грищенко та ін. [1; 2].

Особливості концепції адаптивного управління висвітлювались такими вченими, як: С.Б. Алексєєв, І.В. Токмакова, Н.В. Янченко, А.В. Ткаченко, Л.М. Маницька та ін. [3–6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз теоретичних напрацювань із зазначеної проблематики свідчить про високу зацікавленість учених питанням формування та використання концепції адаптивного управління як на вітчизняних підприємствах, так і закордонних. Разом із тим явно необхідні нові дієві пропозиції, що врахували б особливості функціонування вітчизняних промислових підприємств та дали змогу ефективно впровадити концепцію адаптивного управління на них.

Мета статті полягає у визначенні особливостей адаптивного управління виробничо-господарською діяльністю вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки базові положення концепції і методологія адаптивного управління підприємства в повному обсязі досі не сформовано, понятійна конструкція адаптивного управління ще формується, існують різні і неоднозначні тлумачення цієї категорії.

Так, А.Б. Борисов вважає, що адаптивне управління – це форма управління підприємством, що допомагає йому гнучко змінюватися, швидко пристосовуватися до цілей, які оновлюються, завдань, функцій підприємства, до змін у зовнішньому економічному середовищі в умовах своєї діяльності [7].

На думку Т.П. Варламової, адаптивне управління – це дослідження, вивчення середовища, підстроювання своєї діяльності під запити середовища, внутрішніх резервів і самої діяльності до запитів споживачів [8].

С.Б. Алексєєв вважає, що адаптивне управління дає змогу підприємству шляхом використання механізму адаптації, який ґрунтується на постійному стеженні за відповідністю фактичного рівня адаптації нормативному, своєчасно вносити зміни у стратегічні й поточні плани для забезпечення виживання підприємства і досягнення при цьому встановленої мети [3].

Забезпечують адаптацію спрямовані зміни функціонування як нині, так і в майбутньому. Зважаючи на те, що цілеспрямовані зміни є процесами корегування, а стан системи з урахуванням майбутнього – її потенціал, то слід розглядати адаптацію як процес корегування потенціалу та невід’ємний складник його формування, а адаптивне управління – як інтегрований складник загальної системи менеджменту, що являє собою послідовні процеси ідентифікації рівня адаптації економічного потенціалу та розроблення на цій основі тактичних та стратегічних рішень щодо реалізації процесів його корегування [4; 9].

Можна стверджувати, що адаптивне управління є гнучким, інноваційним управлінням підприємствами, здатним пристосовуватися до нової обстановки (у конкурентному і внутрішньому середовищі зі зміною планів і моделей залежно від ситуації: у період виходу підприємств із кризи або під час упровадження інновацій, або у разі здійснення організаційних змін) за допомогою нових інструментів і методів управління.

Механізм адаптивного управління накопичує й аналізує інформацію про попередні управлінські ситуації, виробляє нову поведінку на основі минулого досвіду. При цьому основним орієнтиром є закладені в систему управління цілі та критерії, тобто використовуються прогностичні значення параметрів, що описують ситуацію [5].

Багато авторів [2; 6; 10] характеризують адаптивність й адаптивне управління такими властивостями, як стійкість і гнучкість. Стійкість – це здатність системи ефективно функціонувати в умовах зовнішніх впливів і внутрішніх збурень. Під гнучкістю слід розуміти властивість системи переходити в результаті впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з одного працездатного стану в інший із мінімальними витратами ресурсів і часу. Отже, адаптивна система управління здатна забезпечувати адаптивність основних елементів внутрішнього середовища через надання їм властивості гнучкості [6] і використання нових інструментів і методів управління.

Метою адаптивного управління виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства є розроблення найефективніших управлінських рішень, спрямованих на забезпечення гармонійного розвитку суб’єкта господарювання в умовах мінливого зовнішнього середовища та загострення конкуренції на ринку. Головне завдання адаптивного управління – підтримка внутрішньої стабільності підприємства в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища за рахунок реалізації внутрішнього економічного потенціалу.

Формування та функціонування системи управління виробничо-господарської діяльності промислового підприємства в аспекті адаптивного управління мають відповідати таким вимогам:

- коректність обліку складного просторово-часового причинно-наслідкового характеру взаємодії елементів, що становлять внутрішнє середовище підприємства;
- постійне відслідковування адекватності алгоритмів ухвалення управлінських рішень умовам функціонування підприємства;
- пріоритетне значення гнучкості і варіативності алгоритмів ухвалення управлінських рішень і реалізації дій, що управляють, щодо рухливості організаційної структури підприємства;
- необхідність використання спеціального математичного (зокрема, формально-логічного) апарату для вирішення завдань оптимального регулювання і прогнозування динаміки розвитку підприємства [11].

Крім того, адаптивне управління потребує урахування й узгодження індивідуальних, національних, регіональних інтересів у діалектичному взаємозв’язку на основі визначення загальних і часткових принципів виробничо-господарської діяльності вітчизняної промисловості.

До переліку завдань адаптивного управління виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства пропонуємо віднести:

- оптимізацію діючої системи управління;
- моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища: системний аналіз діяльності, оцінювання конкурентних переваг, економічного потенціалу;
- створення та використання системи прогнозування змін зовнішнього середовища;
- визначення схеми стратегічного партнерства, оптимальної взаємодії з іншими суб’єктами ринку;
- підвищення якості товарів та послуг;
- підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства;
- підвищення адаптивності підприємства до нововведень, розвиток інноваційної діяльності, інноваційну адаптивність;
- упровадження прогресивного інструментарію управління, у тому числі стратегічного та організаційного;

– формування передумов створення адаптивного конкурентного середовища.

Об'єктом адаптивного управління на мікро- і макрорівнях є система виробничо-господарської діяльності промислового підприємства впродовж конкретного часового періоду, предмет – зміст процесів, що відбуваються у межах підприємства і в його зовнішньому середовищі, їхній вплив на гармонійний розвиток.

Поставлені цілі та завдання адаптивного управління можна досягти за рахунок ефективного інструментарію, а саме:

– інструменту прогнозування, який дасть змогу оперативно оцінювати, до яких результатів призведе поточний стан галузі;

– інструменту оперативного коригування планів, який дасть змогу адаптувати та змінювати плани розвитку, функціонування до змін зовнішнього середовища;

– інструменту оперативного управлінського обліку, який дасть змогу забезпечити зворотний зв'язок управлінських рішень із поточними результатами діяльності підприємства;

– інструментів самоорганізації, які дадуть змогу швидко та самостійно підтримувати чи вдосконалювати рівень організації виробничо-господарської діяльності промислового підприємства за зміни зовнішніх або внутрішніх умов функціонування;

– інструмент самоуправління, який базується на здатності підприємства самостійно, без зовнішнього тиску адаптуватися до змін на основі реалізації своїх основних функцій для самозбереження і саморозвитку;

– управлінські інновації – формування інноваційних ідей і технологій їх реалізації, які повинні спрямовуватися на скорочення часу прийняття рішень, підвищення продуктивності, забезпечення досягнення цілей та якості результатів керованих процесів;

– мотивація.

Реалізація основних принципів і положень адаптивного підходу до управління виробничо-господарською діяльністю промислового підприємства повинна здійснюватися через розроблену систему моделей і методів прийняття рішення, які мають єдину інформаційну базу та пов'язані один з одним певними інформаційними зв'язками.

Структура та склад системи моделей мають змінюватися залежно від вхідної інформації, тому для прийняття рішень щодо управління необхідно використовувати управляючу інформаційну систему.

Система методів і моделей повинна включати факторний аналіз результатів виробничо-господарської діяльності промислового підприємства; прогнозування попиту на товари і послуги, що надаються підприємством; формування та оптимізацію виробничих можливостей; оцінку надійності роботи; матеріально-технічне забезпечення.

Важливим аспектом адаптивного управління є прийняття управлінського рішення. Алгоритм прийняття рішень повинен включати такі стадії, як:

– виявлення змін, зовнішніх збурень;

– збір інформації і аналіз змін;

– діагностування можливих проблем, викликаних змінами в середовищі, і розроблення сценаріїв їх вирішення;

– визначення цілей управління під час вирішення проблеми;

– розроблення критерію оцінки ефективності рішення;

– генерація переліку можливих впливів щодо адаптації галузі до змін середовища;

– прогнозування наслідків цих впливів та адаптування до ситуацій, що виникають;

– верифікація та оцінка варіантів рішень;

– прийняття, оформлення, доведення до виконання, виконання, контроль за виконанням рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, слід зазначити, що функції адаптивного управління безпосередньо пов'язані з прогнозуванням і плануванням, організацією роботи, активізацією і стимулюванням, координацією і регулюванням, контролем, обліком й аналізом. Основну роль у реалізації адаптивного управління відіграє управлінське рішення. Механізм адаптивного управління промисловим підприємством в конкурентному середовищі є сукупністю принципів, інструментів і технологій ухвалення і виконання управлінських рішень. Їх прийняття визначається інформаційною системою, що визначається як єдиний комплекс програмно-технічних і організаційних рішень, здатний накопичувати інформацію про стан справ у суб'єкта господарювання, що охоплює виробничі, технологічні, фінансові, логістичні, маркетингові, кадрові та інші процеси, об'єднуючи всі підрозділи підприємства в єдиний інформаційний простір.

Адаптивна система управління виробництвом організаційно складається з двох взаємопов'язаних систем: адаптивної системи планування і адаптивної системи регулювання. Структурно ці дві системи практично ідентичні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Л. Дикань [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 272 с.
2. Денисов В.Т. Адаптивное управление – основа успеха деятельности промышленного предприятия / В.Т. Денисов, Н.А. Назарьева, О.В. Грищенко // Весник ОГУ. – 2066. – № 8. – С. 89–95.
3. Алексеев С.Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / С.Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 199 с.
4. Токмакова І.В. Класифікація адаптації та адаптивного управління на підприємствах залізничного транспорту / І.В. Токмакова, Н.В. Янченко // Зб. наук. праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – 2011. – Вип. 18. – С. 144–148.
5. Ткаченко А.В. Изучение подходов к адаптивному управлению логистической цепью / А.В. Ткаченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://science-bsea.narod.ru/2008/ekonom_2008-2/tkachenko_izuchenie.htm.
6. Маницкая Л.Н. Адаптивное управление стратегической устойчивостью предприятия / Л.Н. Маницкая // Бизнес в законе. – 2010. – № 1. – С. 268–270.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
8. Варламова Т.П. Большая современная энциклопедия / Т.П. Варламова [и др.]. – М. : Эксмо, 2008. – 816 с.
9. Токмакова І.В. Теоретико-методичні основи адаптивного управління підприємствами залізничного транспорту у сучасних умовах : [монографія] / І.В. Токмакова, Н.В. Янченко. – Х. : УкрДАЗТ, 2013. – 196 с.
10. Адаптивное управление «продвигать» предприятие к цели // Информационные системы. – 2009. – № 2. – С. 52–55.
11. Ареф'єва О.В. Концептуальні основи адаптивного управління функціонуванням та розвитком підприємств / О.В. Ареф'єва // Економіка і управління. – 2012. – № 3. – С. 107–111.
12. Аубакирова Г.М. Адаптивный подход к моделированию хозяйственной деятельности предприятия / Г.М. Аубакирова // Вестник КазНУ. – 2004. – № 4. – С. 31–37.

УДК 005.591.4:640.43(477)

П'ятницька Г.Т.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Найдюк В.С.

Генеральний директор
ПрАТ «Компанія «Київенергохолдинг»

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: АСПЕКТИ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена виявленню сучасних тенденцій структурних трансформацій у розвитку ресторанного господарства України за аспектами функціональної спеціалізації підприємств ресторанного господарства. За результатами аналізу структурної перебудови у мережі ресторанного господарства України та даними опитування фахівців-практиків визначено причини, що зумовили зміни у спеціалізації підприємств ресторанного господарства. Встановлено чинники, що можуть обмежувати розвиток мереж різних типів підприємств/закладів ресторанного господарства у стратегічній перспективі та мають враховуватися у процесі розроблення стратегічного плану розвитку кожного підприємства ресторанного господарства України.

Ключові слова: структурні трансформації, підприємство ресторанного господарства, тип, спеціалізація, розвиток, мережа, стратегічний план.

Пятницкая Г.Т., Найдюк В.С. СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ: АСПЕКТЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена выявлению современных тенденций структурных преобразований в развитии ресторанного хозяйства Украины по аспектам функциональной специализации предприятий ресторанного хозяйства. По результатам анализа структурной перестройки в сети ресторанного хозяйства Украины и данным опроса специалистов-практиков определены причины, обусловившие изменения в специализации предприятий ресторанного хозяйства. Установлены факторы, которые могут ограничивать развитие сетей различных типов предприятий/заведений ресторанного хозяйства в стратегической перспективе и должны учитываться в процессе разработки стратегического плана развития каждого предприятия ресторанного хозяйства Украины.

Ключевые слова: структурные трансформации, предприятие ресторанного хозяйства, тип, специализация, развитие, сеть, стратегический план.

Piatnytska G.T., Naidiuk V.S. STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN CATERING TRADE: ASPECTS OF SPECIALIZATION

The article deals with revealing of modern tendencies of structural transformations in development of the Ukrainian catering trade on aspects of catering trade enterprises' functional specialization. The reasons that led to changes in the specialization of catering trade enterprises were identified and based on the results of the analysis of structural adjustment in the catering trade network of Ukraine and the data from questioning results of practitioners. Factors that can limit the development of different types of catering trade enterprises networks in the strategic perspective and should be taken into account in the process of developing a strategic plan of the development of each catering trade enterprise in Ukraine are established.

Keywords: structural transformations, catering trade enterprise, type, specialization, development, network, strategic plan.

Постановка проблеми. Приймаючи стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу у тій чи іншій сфері економічної діяльності, варто мати чітке уявлення про тенденції та трансформації, що відбуваються на галузевому ринку. Останнє особливо актуально у сферах економічної діяльності, де підприємства мають розгалужену функціональну спеціалізацію. Однією з таких сфер є ресторанне господарство, у межах якого розвиваються мережі різних типів підприємств/закладів ресторанного господарства (РГ).

Оскільки ситуація на ринку послуг РГ України (як і інших країн світу) змінюється під впливом економічних, політичних, демографічних та інших факторів, на ньому постійно відбуваються певні структурні трансформації, у тому числі пов'язані зі спеціалізацією підприємств/закладів РГ. У зв'язку з цим виявлення сучасних тенденцій структурної перебудови за функціональною спеціалізацією мережі РГ України є актуальною проблемою. Її вирішення дасть змогу на практиці приймати більш зважені управлінські рішення щодо визначення стратегічних орієнтирів та формування стратегічних планів розвитку як ресторанного господарства загалом, так і окремих підприємств РГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти розвитку сфери РГ України, у тому числі пов'язані зі структурною перебудовою національної

мережі РГ до 2013 р., висвітлювалися як у наших дослідженнях [18; 19 та ін.], так і в дослідженнях інших українських науковців [25; 26 та ін.]. В одному із наших попередніх досліджень [20] були детально розглянуті структурні трансформації сфери РГ, що пов'язані з розміром та регіональним розміщенням підприємств-суб'єктів підприємництва РГ України. Проте аспекти кількісних та структурних змін у спеціалізації мережі РГ України останнім часом залишалися поза увагою наукової громади.

Постановка завдання. У зв'язку з вищезазначеним основне завдання нашого дослідження полягає у проведеному аналізі структурних трансформацій у розвитку РГ України за змінами у спеціалізації її підприємств/закладів та у визначенні основних тенденцій цих структурних перетворень і причин, що їх зумовлюють.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація» [3] в Україні підприємства/заклади РГ за функціональною спеціалізацією поділяють на типи та об'єднують у групи (відповідно до КВЕД). За станом на початок 2013 р. в Україні у сукупності підприємств РГ юридичних осіб за КВЕД нараховувалося 891 ресторан, 2384 кафе, 663 бари та 405 їдалень і підприємств із постачання готової їжі (табл. 1). Іншими словами, у структурі підприємств

РГ України за видами діяльності найбільші частки (54,89% та 20,52%) припадали на діяльність ресторанів та кафе, а найменша (9,33%) – на діяльність їдалень та підприємств, що постачають готову їжу.

Кількість підприємств-ресторанів, як свідчать дані табл. 1, протягом 2008–2012 рр. постійно збільшувалася, і лише на початок 2013 р. їх стало на 7 одиниць менше порівняно з попереднім роком. Варто відзначити, що і у період фінансової кризи, що розпочалася наприкінці 2008 р., і у період стабілізації ситуації після неї підприємства-ресторани України до 2014 р. стабільно мали середньорічний темп приросту своєї кількості понад 7%. Водночас в Україні з початку 2009 р. досить чітко сформувалася тенденція до зменшення кількості підприємств-кафе, підприємств-їдалень та підприємств із постачання готової їжі (див. табл. 1).

Вважаємо, що вищенаведені кількісні та структурні зміни відбулися внаслідок [19, с. 40]: 1) більш швидкої та більш вагомої економічної віддачі від вкладення коштів у розвиток підприємств, що здійснюють діяльність ресторанів (тим більше що майже ж цих підприємств на початок 2013 р. розміщувалася у м. Київ – столиці країни з мільйонним населенням та численним потоком туристів, які його відвідують як історичний, культурний, діловий центр Європи); 2) зменшення популярності підприємств, що здійснюють

діяльність їдалень, та невисокі внутрішні запити на послуги підприємств, які займаються постачанням готової їжі; 3) загострення конкуренції на ринковому сегменті підприємств-кафе.

В Україні, згідно з даними табл. 1, простежується тенденція до збільшення кількості не тільки підприємств-ресторанів, але і закладів РГ типу «ресторан». Так, середньорічний темп приросту кількості закладів (об'єктів) РГ типу «ресторан» протягом 2008–2010 рр. був на рівні 2,2%, а протягом 2010–2014 рр. – майже 2,9%. У середньому на кожен із 1472 ресторанів станом на початок 2014 р. припадало 116 посадкових місць, що на 11,5% більше, ніж на початок 2008 р. Поряд із цим ще у період до 2014 р. в Україні сформувалася стійка тенденція до зменшення кількості закладів РГ типів «кафе», «закусочна», «буфет» підприємств – юридичних осіб та посадкових місць у них: якщо на початок 2008 р. на внутрішньому ринку країни діяло понад 11,4 тис. таких закладів із загальною місткістю 452,4 тис. місць, то на початок 2014 р. їх залишилося лише 8,1 тис. (тобто на майже 30% менше), а загальна кількість посадкових місць в них дорівнювала 343,6 тис. одиниць (тобто у понад 1,3 раза менше, ніж на початку 2008 р.). Водночас зауважимо, що протягом 2008–2014 рр. середня кількість місць у закладах цього типу хоча і незначно,

Таблиця 1

Динаміка розвитку підприємств та закладів ресторанного господарства за видами діяльності та типами в Україні впродовж 2008–2014 рр.

Показники	За станом на початок року							Середньорічні темпи приросту (+/-), %		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2008–2010	2010–2013	2010–2014
Кількість підприємств РГ (за КВЕД), <i>одиниць</i> , у т. ч. здійснюють діяльність:	4468	5028	4785	4744	4751	4343	4147	3,49	-3,18	-3,51
ресторанів	615	698	708	792	898	891	н / і	7,29	7,96	–
кафе	2779	3034	2868	2803	2688	2384	н / і	1,59	-5,98	–
барів	618	814	754	715	727	663	н / і	10,46	-4,20	–
їдалень і з постачання готової їжі	456	482	455	434	438	405	н / і	-0,11	-3,81	–
Кількість закладів (об'єктів) РГ, <i>одиниць</i> , у т. ч. закладів типів:	26159	24946	24031	23369	22918	21619	20578	-4,15	-3,46	-3,80
ресторан	1259	1278	1315	1408	1460	1453	1472	2,20	3,38	2,86
кафе, закусочна, буфет	11423	10760	9825	9454	9049	8108	7434	-7,26	-6,20	-6,73
бар	2799	2703	2437	2453	2448	2266	2146	-6,69	-2,40	-3,13
їдальня	10609	10137	10391	9990	9891	9665	9441	-1,03	-2,39	-2,37
інших типів	69	68	63	64	70	127	85	-4,45	26,32	7,78
Кількість посадкових місць у закладах РГ, <i>тис. одиниць</i> , у т. ч. у закладах типів:	1674,4	1635,7	1620,2	1594,7	1570,7	1521,1	1471,9	-1,63	-2,08	-2,37
ресторан	131,5	138,8	146,7	155,4	161,1	169,5	170,3	5,62	4,93	3,80
кафе, закусочна, буфет	452,4	447,8	417,9	411,8	406,3	378,5	343,6	-3,89	-3,25	-4,78
бар	114,4	112,6	113,3	112,5	111,8	102,7	99,8	-0,48	-3,22	-3,12
їдальня	973,9	934,3	940,6	912,9	889,8	866,2	855,1	-1,72	-2,71	-2,35
інших типів	2,2	2,2	1,8	2,1	1,7	4,2	3,1	-9,55	32,64	14,56
Середня кількість посадкових місць, <i>одиниць</i> у розрахунку на один заклад РГ по: всій мережі РГ	64	66	67	68	69	70	72	2,32	1,47	1,65
ресторанах	104	109	112	110	110	117	116	3,77	1,47	0,81
кафе, закусочних, буфетів	40	42	43	44	45	47	46	3,68	3,01	1,82
барах	41	42	47	46	46	45	47	7,07	-1,44	-0,26
їдальнях	92	92	91	91	90	90	91	-0,54	-0,37	-0,12

Джерело: розраховано та побудовано за даними Державної служби статистики України [5, с. 102–105, 116–120; 6, с. 102–105, 116–119; 7, с. 102–105, 116–119; 8, с. 102–105, 116–119; 9, с. 15, 104–107, 116–119; 10, с. 15, 102–105, 114–117; 11, с. 106, 199 – 122; 21, с. 120–121, 178–180; 22, с. 110–111; 156, 158, 165–166; 23, с. 106–107; 24, с. 152–154].

але зросла і досягла станом на 1 січня 2014 р. 46 одиниць посадкових місць (див. табл. 1). За нашими прогнозами, вищенаведена тенденція збереглася і донині, оскільки її розгортання було пов'язано, по-перше, з особливо негативними наслідками від впливу економічних (а нині й геополітичних) факторів зовнішнього середовища на діяльність мікропідприємств, яких серед кафе, закусочних, буфетів переважна більшість, а по-друге, з активізацією розвитку в Україні мереж кафе та закусочних, які орієнтовані на масового споживача та намагаються створити стійкі конкурентні переваги за рахунок масштабів виробництва і спрямованості на підвищення середньодобового коефіцієнта обертання одного місця у залі.

Проведені нами дослідження розвитку кафе в Україні протягом 2008–2009 рр. (тобто ще до розгортання подій у 2014 р.) дали змогу виявити, що за зростання фінансової нестабільності більшість кафе (як мережевих, так і мереж кафе), на жаль, закривається. При цьому часовий лаг «відлуння» фінансової скрути та високої ймовірності проявів нових негативних економічних подій в країні/регіоні приводить до подальшого зменшення кількості кафе (особливо відлякуючи іноземних інвесторів від виділення коштів на їх розвиток). Так, наприклад, трапилося з латвійською мережею кав'ярень «Double Coffee»: станом на кінець червня 2013 р. в Україні функціонувало лише три кав'ярні цієї мережі, тоді як на початку 2009 р. було десять власних кафе і три франчайзингових. Змінила часові терміни реалізації своїх стратегічних цільових установок розвитку в Україні і компанія австралійського походження «Gloria Jean's Coffees», мережа кав'ярень якої на українському ринку з'явилася ще у 2007 р. і яку за три подальші роки планувалося збільшити з двох (в Одесі та Львові) до 50 закладів РГ (у тому числі у Києві мало відкритися 5 кав'ярень). Проте у зв'язку з глобальною фінансовою кризою 2008 р. рішення щодо швидкої експансії на українському ринку послуг РГ було переглянuto.

Після ж подій 2014 р. і до 2016 р. у будь-якому регіоні країни інвестиційну привабливість як для іноземних, так і для вітчизняних інвесторів ринку послуг РГ України (у тому числі у сегменті розвитку кафе) фахівці-практики, які були опитані нами у процесі цього дослідження, починаючи з другого півріччя 2014 р. і до кінця 2015 р., взагалі оцінювали з великою обережністю. Водночас варто зазначити, що, незважаючи на песимістичність поглядів майже всіх респондентів (90% з 20 опитаних осіб) щодо вкладення коштів у відкриття нових підприємств/закладів РГ, в Україні у період 2014–2015 рр. низка ресторанних мереж якщо і переглянули, то не відклали до кращих часів реалізацію стратегічних планів свого розвитку. Тому і у 2014 р., і у 2015 р. в Україні (переважно у великих містах на віддаленій від проведення АТО території) продовжували відкриватися нові ресторани, кафе, бари. Так, наприклад, ресторанна мережа «TARANTINO family» [16] у 2014 р. у торговельно-розважальному центрі Ocean Plaza («Океан Плаза», м. Київ) відкрила перший в Україні бургер-бар із відкритою кухнею «Лаккі Лучано», а у серпні 2015 р. – ресторан грузинської кухні «Хмелі-Сунелі» на київському Печерську. У 2015 р. групою компаній «Світова Карта» у Києві був відкритий бар «Red Doors» і перший заклад у мережі кав'ярень «City-Zen café&bar» [13]. У вересні 2015 р. мережа ресторанів сучасної японської кухні «СушиЯ» [14], що була заснована ще у 2006 р., у Львові відкрила новий ресторан на 180 місць.

Незважаючи на наведені дані щодо відкриття нових підприємств/закладів РГ протягом

2014–2015 рр., тобто у період «піку» геополітичної нестабільності та економічної скрути в Україні, спад у розвитку, починаючи з 2008 р., був притаманний не тільки кафе, а і закладам РГ типів «бар» та «їдальня» підприємств – юридичних осіб України. При цьому середньорічні темпи скорочення і протягом 2008–2010 рр., і протягом 2010–2014 рр. закладів типу «бар» були більшими, ніж закладів типу «їдальня» (табл. 1). Як наслідок, відповідним чином зменшувалася і загальна кількість посадкових місць у мережах закладів типів «бар» та «їдальня».

Усе назване вище, звичайно, вплинуло на зміни у загальній структурі мережі закладів РГ України, у якій станом на початок 2014 р. частка закладів типу «їдальня» становила 45,88% від загальної кількості закладів РГ підприємств-юридичних осіб, тобто порівняно з аналогічним періодом 2008 р. зросла у 1,13 раза і стала найбільшою порівняно з іншими типами закладів РГ. Частка кафе, закусочних та буфетів постійно зменшувалася і станом на 1 січня 2014 р. становила 36,13%. Частка барів протягом 2008–2014 рр. лишилася майже незмінною – її зменшення за сім років не перевищило і 0,5%, а частка ресторанів збільшилася майже у 1,5 раза – з 4,81% на початок 2008 р. до 7,15% на початок 2014 р. При цьому вважаємо, що і у період 2014–2016 рр. ця структура (з поправкою на втрату частини підприємств/закладів РГ у результаті незаконної анексії Криму та тимчасово окупованої території Донецької та Луганської областей) лишилася майже незмінною. Хоча, за нашим прогнозом, частка ресторанів і кафе у цей період мала дещо збільшитися за рахунок активного розвитку цих типів закладів РГ на автошляхах України (передусім на автозаправних комплексах (АЗК) різних компаній), тобто за рахунок зростання мережі ресторанів і кафе так званого «трасового» формату, а також за рахунок активної реалізації проектів щодо розвитку мережі закладів РГ деякими операторами паливного ринку поза межами АЗК. Так, наприклад, з листопада 2015 р. по квітень 2017 р. в Україні мережа «WOG CAFE» поза АЗК компанії ТОВ «ВОГ Рітейл» вже зросла до 22 закладів і нині представлена трьома так званими «каво-пойнтами» (тобто об'єктами РГ, де можна швидко попитувати кави); чотирма кафе так званого «сіті» (або «міського») формату, де продають кондитерські вироби; 14 кафе в поїздах Інтерсіті, одним кафе в аеропорту «Київ» (Жуляни) [29; 30].

Підсумовуючи основні причини наведених вище тенденцій кількісних і структурних змін у мережі РГ підприємств – юридичних осіб України, поряд з уже визначеними нами у попередніх дослідженнях (як до 2014 р. [18; 19], так і після [20]) суттєво економічними та іншими факторами доцільно виділити ще такі, як:

- високі ризики, пов'язані з геополітичною нестабільністю у регіоні/місці розміщення підприємства/закладу РГ, що у тому числі негативно позначається на спроможності підприємства/закладу РГ забезпечити безпеку своїм клієнтам-споживачам продукції та послуг РГ, працівникам, постачальникам та партнерам, може привести до неприйнятних умов виробництва, непередбачуваних майнових та грошових втрат тощо та, як наслідок, приводить до призупинення роботи або закриття закладів РГ. Так, наприклад, після незаконної анексії АР Крим вже вищезгадана мережа ресторанів «СушиЯ» призупинила роботу двох своїх ресторанів і служби доставки в м. Сімферополь [14]. ПП «МакДональдз Юкрейн Лтд» з квітня 2014 р. зупинила роботу своїх закладів РГ у містах Сімферополь, Севастополь, Ялта, а з травня 2014 р. – у Донецьку, Маріуполі, Луганську [15];

– складнощі дотримання стандартів бренду іноземної компанії РГ на території України (у тому числі через кроскультурні непорозуміння). Наприклад, це стало однією з основних причин припинення діяльності у Києві кав'ярень компанії «Gloria Jean's Coffees»;

– прорахунки у виборі ринкової ніші та/або різновиду/концепції закладу РГ, що гарантуватиме як у коротко-, так і у стратегічній перспективі ефективну діяльність підприємства РГ, тобто не тільки дасть змогу його власникам повернути вкладені у розвиток кошти, а і приносить прибуток у середньотривалостроковому часових періодах. Так, наприклад, відбулося з бургер-барами «Лаккі Лучано», які мали погані фінансові показники, а тому ресторанна мережа «TARANTINO family» у 2017 р. прийняла рішення про їх закриття [12]. Безальтернативність саме такого управлінського рішення була зумовлена тим, що до закладу РГ так званого «преміального» рівня (або класу «люкс») цей бар за своєю кухнею та сервісом, на жаль, не дотягував, і підняття цін лише відлякало б його постійних відвідувачів. За умови ж збереження наявного рівня цін, щоб покращити свої фінансові показники, бургер-барам потрібно було зменшити витрати на зарплату працівникам, обслуговування кухні, електроенергію тощо, а це могло би привести до погіршення якості їх послуг і, як наслідок, також до втрати споживачів;

– недобросовісна конкуренція та кримінально-терористичні дії. Зауважимо, що внаслідок незаконної анексії Криму та військових дій на Сході країни кількість руйнувань підприємств РГ об'єктивно збільшилася у рази;

– поширення практики створення мереж однотипних та різнотипних закладів РГ, що дає змогу підприємствам та закладам РГ, які вдаються до цієї практики, отримати конкурентні переваги завдяки синергетичному ефекту від об'єднання зусиль у процесі виконання деяких управлінських функцій (зокрема, пов'язаних із просуванням послуг РГ на конкурентному ринку). Зауважимо, що в Україні станом на початок серпня 2017 р. діють та розвиваються мережі ресторанів швидкого обслуговування з 80 закладів та кафе-кав'ярень із 16 закладів ПП «МакДональдз Юкрейн Лтд» [15], що працюють під торговельною маркою американської корпорації «МакДональдз». Продовжує розвиватися (і не тільки в Україні) ТОВ «Мережа Козирна Карта» – найбільша родина ресторанів, перший заклад якої (ресторан «Гурман») був відкритий у м. Києві ще у 1990 р. [17]. Особливістю «Козирної Карти» є те, що вона сприяє розвитку та просуванню на ринку продукції та послуг як окремих підприємств/закладів РГ (ресторану італійської кухні «Da Vinci Fish Club», ресторану-вареничній «PetruS-ь» та ін.), так і мережевих об'єднань (мережі ресторанів «АВТО-ГРИЛЬ Мисливець Софіївка», перший заклад якої був відкритий ще у 2000 р., а нині вона вже нараховує 9 ресторанів). Зауважимо, що станом на кінець першого півріччя 2017 р. програма лояльності «Козирна Карта» об'єднує 67 підприємств/закладів РГ (58 по Україні, з них 27 у Києві та 9 у Нью-Йорку). При цьому відповідно до умов договору ТОВ «Мережа Козирна Карта» не наділена правом впливати на господарську діяльність учасників вищезазначеної програми та на повноваження щодо управління закладами РГ цих учасників. Серед інших відомих об'єднань та сітьових (мережевих) утворень у сфері РГ, що сьогодні діють в Україні та певним чином впливають на розвиток ситуації як на всьому ринку послуг РГ, так

і в окремих його сегментах, варто також виділити заклади групи компаній «Світова Карта», «Наша Карта», компанії «Fast Food Systems», мереж ресторанів швидкого обслуговування «Пузата Хата», «Дрова» тощо;

– недотримання санітарно-гігієнічних норм. Так, 30 червня 2017 р. в одному із закладів мережі «Євразія» було зафіксовано отруєння кишковою інфекцією і сальмонельозом, внаслідок чого він був закритий і за фактом масового отруєння відвідувачів поліція порушила кримінальну справу. Зауважимо також, що перевірка Держспоживслужбою у 2017 р. роботи 83 закладів РГ м. Києва виявила порушення санітарних норм, що в основному були пов'язані з незадовільним санітарним станом приміщень і обладнання, перевищенням терміну зберігання продукції, працевлаштуванням персоналу без медичних книжок, закупівлею товарів у невідомих постачальників тощо, у 79 закладах, 28 з яких було закрито до усунення недоліків [4]. Водночас, зважаючи на наведені факти порушення санітарно-гігієнічних норм, занепокоєння викликає той факт, що у травні 2017 р. Кабінет Міністрів України ліквідував СЕС, а Держпродспоживслужба, що з'явилася натомість, не займається позаплановими перевітками підприємств РГ. Держпродспоживслужба фактично реагує тільки на скарги відвідувачів, при цьому висновки її експертів носять лише рекомендаційний характер;

– негативний вплив на обсяги потоків споживачів-курців, а отже, і на обсяги попиту на продукцію та послуги кафе-кав'ярень, барів, що здійснюють торгівлю алкогольними напоями тощо закладів РГ, де не були створені спеціальні кімнати для куріння, Закону про заборону куріння у громадських місцях, що набув чинності в Україні 16 грудня 2012 р. Варто відзначити, що на підприємства РГ, які не дотримуються положень вищезазначеного Закону, з 2013 р. почали накладати штрафи. Так, наприклад, за даними «Ресторанного консалтингу» [2] 30 січня 2013 р. інспекція із захисту прав споживачів наклала на київський кафе-бар «Нокс» штраф за куріння у розмірі 10 тис. грн.;

– зростання попиту споживачів на послуги з організації гарячого (бажано раціонального) харчування за помірними цінами, передусім, за місцем роботи або навчання (особливо в умовах прояву негативних наслідків економічної кризи, коли у більшості потенційних споживачів послуг РГ почала чітко простежуватися еластичність попиту за ціною та схильність до постійного порівняння корисного ефекту, що можна отримати, скориставшись послугами того чи іншого закладу РГ, та витрат, які це вимагає). А такі послуги переважно надають їдальні, що розвиваються при навчальних закладах, промислових підприємствах, закладах охорони здоров'я та інших організаціях і установах. Вважаємо, що така ситуація зберігається і донині, оскільки співвідношення між реальними доходами більшості населення України та обсягами обов'язкових витрат, що забезпечують життєдіяльність, на жаль, в останні роки (через низку як об'єктивних, так і суб'єктивних причин) тільки погіршувалося. Останнє ж, у свою чергу, впливає на якість життя населення і зумовлює зменшення обсягів витрат на ті товари та послуги, без яких споживач умовно може обійтися (до таких, зокрема, відносять витрати на відвідування ексклюзивних і дуже дорогих ресторанів, кафе, барів);

– загострення конкуренції у сегменті як несітьових, так і сітьових кафе та закусокних, багато з яких приймали рішення про вихід із ринку не тільки внаслідок впливу на результати їхньої діяльності

загальноекономічної кризи, але і у результаті запровадження занадто дорогої оренди. Так, ще у 2013 р. вартість оренди приміщень у найбільш вдалих місцях для розміщення закладів РГ в Україні зросла на 10–15%. І хоча, за даними міжнародної компанії Colliers International, у першому півріччі 2015 р. на тлі стрімкої девальвації гривні простежувалося зниження орендних ставок на торгово/торгово-виробничу нерухомість у доларовому еквіваленті, у подальші часові періоди вони знову почали зростати у привабливих для розвитку об'єктів торгівлі та ресторанного господарства місцях міст-мільйонників (особливо у столиці). Зауважимо, що станом на I півріччя 2017 р. найвищі орендні ставки на торговельну нерухомість м. Києва коливалися у межах 68–83 доларів за один квадратний метр на місяць [27];

– розвиток на національному ринку та очікування появи нових закладів провідних іноземних операторів РГ, які прагнуть зайняти не тільки порожні, але і вже опановані раніше українськими кафе та закусо-ними ніші завдяки ефекту досвіду та/або економії на масштабах. Саме так, зокрема, почала діяти в Україні компанія «МакДональдз» [1], реалізуючи з 2011 р. проект зі створення мережі кав'ярень «McCafe», які зараз функціонують у Києві, Львові, Одесі, Дніпрі, Харкові. Інший приклад – мережа ресторанів швидкого обслуговування KFC (Kentucky Fried Chicken), що зайшла на український ринок наприкінці 2012 р., а у січні 2017 р. вже нараховувала 10 закладів (7 у Києві та 3 у Дніпрі). Зауважимо, що на 2017 р. KFC запланувала інвестувати у розвиток своєї мережі в Україні 3,5 млн. доларів [28].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, констатуємо, що сьогодні на ринку ресторанних послуг України сформувалися тенденції до: 1) збільшення кількості та частки підприємств – юридичних осіб та закладів РГ типу «ресторан»; 2) зменшення кількості підприємств – юридичних осіб та закладів РГ типів «кафе», «закусочна», «буфет», «бар», «їдальня»; 3) зростання середньої кількості посадкових місць у розрахунку на один заклад РГ, що зумовлено більш високим рівнем життєстійкості в період нестабільності та економічного спаду підприємств/закладів РГ, які орієнтовані на масового споживача (зауважимо, що у таких підприємств РГ, як правило, середньодобовий коефіцієнт обертання одного місця перебуває на рівні 2,5 та вище). Встановлено, що структурні трансформації у спеціалізації мережі РГ України нині передусім зумовлені геополітичними та економічними факторами. Виявлено, що деякі зміни в обмеженнях розвитку підприємств РГ, на нашу думку, на жаль, не сприяють якісному розвитку сфери РГ в Україні (як, наприклад, ліквідація СЕС та повноваження нової Держпродспоживслужби).

Вважаємо, що результати цього дослідження у подальшому можуть бути використані для розроблення як стратегічних програм розвитку мережі РГ України, так і стратегічних планів розвитку окремих підприємств РГ та мереж закладів РГ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вони йдуть в Україну! 10 нових мереж магазинів і ресторанів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlasbiz.net/news/detail/823>.
2. Война с курением: первая кровь: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://restaurant-consulting.com.ua/vojna-s-kureniem-pervaya-krov>.
3. Заклади ресторанного господарства. Класифікація: ДСТУ 4281:2004. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 12 с.
4. Майже всі перевірені столичні ресторани не дотримуються санітарних норм: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/restorany-ne-soblyudayut-normy/>.
5. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2008 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 135 с.
6. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства на 1 січня 2009 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 53 с.
7. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2010 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 135 с.
8. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2011 року: стат. бюл. – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 135 с.
9. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2012 року: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 125 с.
10. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2013 року: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 123 с.
11. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2014 року: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 125 с.
12. Огляд новин ресторанів і кафе: закриття Дежавю і Лаї Лучано, відкриття Comics Cafe, Антрекот, Restaurants in Lavina Mall та інших: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/comics-cafe-antrekot-restaurants/>.
13. Офіційний сайт групи компаній «Світова Карта»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.karta.ua/>.
14. Офіційний сайт мережі ресторанів СушиЯ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sushiya.ua/>.
15. Офіційний сайт ПП «МакДональдз Юкрейн Лтд»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mcdonalds.ua/>.
16. Офіційний сайт ресторанної мережі TARANTINO family: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tarantino-family.com/>.
17. Офіційний сайт ТОВ «Мережа Козирна карта»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.2k.ua/>.
18. П'ятницька Г.Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація: монографія / Г.Т. П'ятницька. – К.: КНТЕУ, 2007. – 465 с.
19. П'ятницька Г. Розвиток ресторанного господарства в Україні: структурні трансформації, фінансова стійкість підприємств, прогнози / Г. П'ятницька, О. Григоренко, В. Найдюк // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 37–45.
20. П'ятницька Г.Т. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні / Г.Т. П'ятницька, В.С. Найдюк // Економіка & держава. – 2017. – № 9. – С. 66–73.
21. Роздрібна торгівля України у 2000–2010 роках: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 191 с.
22. Роздрібна торгівля України у 2011 році: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 177 с.
23. Роздрібна торгівля України у 2012 році: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 173 с.
24. Роздрібна торгівля України у 2013 році: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 165 с.
25. Ткачова С.С. Основні тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні / С.С. Ткачова, О.П. Ткаченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х.: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. – Вип. 2, Ч. 2. – С. 188–196.
26. Шталь Т.В. Сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного господарства України та Харківського регіону / Т.В. Шталь, О.В. Кот, А.С. Дядін // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Серія Економічна. Вип. 38. – С. 137–141.
27. Як розвивається ринок торговельної нерухомості Києва: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/rynok-torgovoj-nedvizhimosti/>.
28. KFC планує у 2017 році відкрити 3 ресторани в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/kfc-v-2017-otkryt-3-restorana/>.
29. WOG CAFE відкрилося в аеропорту «Київ» (Жуляни): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/wog-cafe-v-aeroportu-kiyev/>.
30. WOG CAFE: новий заклад в серці Києва: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wog.ua/ua/news-detail/wog_cafe_noviy_zaklad_v_serci_kiyeva/.

УДК 631.11:631.6.02

Піняга Н.О.

кандидат економічних наук

Львівського національного аграрного університету

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ресурсний потенціал сільського господарства є матеріальною основою розширеного відтворення продуктивних сил галузі. Вирішення проблем ефективного формування та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку аграрного сектора економіки. Реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, підприємства знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал галузі.

Ключові слова: ресурсний потенціал, сільськогосподарські підприємства, проблеми формування та використання, ефективність.

Пиняга Н.О. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ресурсный потенциал сельского хозяйства является материальной основой расширенного воспроизводства производительных сил отрасли. Решение проблем эффективного формирования и использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий является объективной необходимостью и важной предпосылкой развития аграрного сектора экономики. Реформационные превращения в сельском хозяйстве не дали ожидаемого социально-экономического эффекта, предприятия находятся в тяжелом положении, разрушается ресурсный потенциал отрасли.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, сельскохозяйственные предприятия, проблемы формирования использования, эффективность.

Piniaha N.O. ACTUAL PROBLEMS OF EFFICIENT FORMATION AND USE OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Resource potential of agriculture is the material basis for the expanded reproduction of productive forces of the industry. Solving the problems of efficient formation and use of resource potential of agricultural enterprises is an objective necessity and an important prerequisite for the development of the agrarian sector of the economy. Reformational transformations in agriculture have not provided the expected socio-economic returns, enterprises are in a difficult position, the resource potential of the sector is being destroyed.

Keywords: resource potential, agricultural enterprises, problems of forming and use, efficiency.

Постановка проблеми. На будь-якому підприємстві незалежно від його організаційно-правової форми господарювання принципово важливим є його потенціал. Його стратегічне значення полягає у можливостях розробляти оптимальну для підприємства стратегію, забезпечувати рентабельне виробництво та підвищувати його рівень позиції на ринку.

Однією з особливостей функціонування сучасних агроформувань є кількісна, якісна та структурна недосконалість їх ресурсних потенціалів, зумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрної та земельної реформ і складним фінансовим становищем господарств.

У повсякденній господарській діяльності підприємств задіяно безліч різноманітних ресурсів: земельні, трудові, фінансові, матеріальні та нематеріальні тощо. Процес виробничої діяльності ускладнюється браком їхнього існування на підприємстві, тому забезпечення сільськогосподарського виробництва ресурсами є актуальним питанням сьогодення. Ресурсний (виробничий) потенціал підприємства є структурою, яка складається з декількох виробничих елементів, що виконують різні функції в процесі виробництва продукції, і якому притаманні принципи конструювання, закладені в створенні складної економічної структури: цілісність, складність, взаємозамінність і взаємодоповнюваність елементів, здатність до відтворювання і сприйняття всіх видів взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували ресурсний потенціал підприємств такі вчені, як: В.Г. Андрійчук, М.В. Гладій, М.А. Лендел, І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.М. Трегобчук, А.Е. Юзефович, Г. Стейнер, Й. Шум-

петер, В.Л. Берестов, М.В. Буданова, І.М. Писаревський. Вивченню ресурсного потенціалу приділяли уваги багато зарубіжних і вітчизняних учених, проте цю тему не повністю висвітлено. Більшість теоретичних концепцій розвитку ресурсного потенціалу є недостатньо обґрунтованими або суперечливими. В економічній літературі мало уваги приділено ефективності використання ресурсного потенціалу, тому ця тема потребує подальшого вивчення і дослідження.

Забезпечення рентабельного сільськогосподарського виробництва та підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності та ефективності використання і відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Становлення та розвиток сільськогосподарських підприємств різних типів тісно пов'язані з розв'язанням організаційно-економічних завдань щодо підвищення віддачі з кожної затраченої одиниці ресурсного потенціалу, його розширеного відтворення, вдосконалення структури, поліпшення результативності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ефективність виробництва належить до найважливіших результативних показників розвитку будь-якої господарюючої системи незалежно від її цільового призначення, структури продукції, що виробляється, її якості, масштабів виробництва та інших кількісних, структурних та підсумкових показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання ресурсного потенціалу є важливим етапом діяльності підприємства, головним завданням якого є одержання максимальних прибутків за найменших

витрат та мінімального рівня ризику. Кожне підприємство самостійно формує свій ресурсний потенціал, який дає змогу визначити перспективи розвитку на майбутнє. Істотний внесок у розроблення окремих аспектів проблеми ефективного використання ресурсів підприємств зробили фундаментальні теоретичні праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених ще у 70-х роках минулого століття. За кордоном потенціал розглядають здебільшого як ресурс, але не відносно окремого підприємства, а відносно країни, регіону (військовий, промисловий, природний). Існує декілька видів ресурсів: економічний, ресурсний, науково-технічний, промисловий, виробничий та ін. На думку С. Сердака, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати зазначені ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. При цьому ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями: реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності; обсягом ресурсів, залучених і підготовлених до використання у виробництві; здатністю кадрів використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства; формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємства [9, с. 83–87]. Отже, у науковій літературі немає одностайної думки щодо визначення поняття «ресурсний потенціал». На наше переконання, ресурсний потенціал – це сукупність усіх матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, що є у розпорядженні цього підприємства, взаємозалежних та взаємопов'язаних, залучених у його діяльність для досягнення поточних і стратегічних цілей та задоволення потреб суспільства.

Загальним та ключовим поняттям, яке притаманне всім видам ресурсів, є поняття «ефективність». Саме ефективне використання ресурсного потенціалу дає змогу визначити місце і роль ресурсів на підприємстві, їхнє призначення у ньому для отримання мети і кінцевих результатів від господарської діяльності.

Під час формування ринкової економічної системи набувають актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей підприємств. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність створення гнучких виробничо-організаційних систем, що дають змогу миттєво реагувати на зміни в навколишньому середовищі. З огляду на це, слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення та розвитку вітчизняних підприємств, а передусім – до процесів цілеспрямованого формування їхніх потенціалів. Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, призводять до втрати потенціалу [5]. Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. З огляду на те, що формування потенціалу підприємства є складним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники зумовлюють

розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

Розглянемо зовнішні і внутрішні чинники. До зовнішніх чинників належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними і стимулюючими заходами з боку державних органів, банків, суспільних груп, інвестиційних компаній. Основні з цих заходів – податкові, відсоткові ставки, тиск політичних сил, суспільні та законодавчі норми. Щодо внутрішніх чинників, то до них потрібно віднести стратегію підприємства, необхідний досвід і навички менеджерів, сформовані принципи організації та ведення бізнесу, моральні цінності керівників. Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, дуже важливі передумови, пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Процес оптимізації структури потенціалу підприємства потрібно здійснювати за такими етапами:

- формування системи цілей підприємства;
- визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів;
- оскільки для задоволення однієї потреби може існувати кілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно оцінити альтернативні комбінації і після цього зробити остаточний висновок;
- враховуючи, що підприємство не володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямовувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- після виконання попередніх етапів необхідно оцінити отриманий результат.

Отже, наявність певних організаційно-економічних особливостей формування потенціалу підприємств залежно від сфери бізнесу визначає успішність чи, навпаки, крах у довготерміновій перспективі. У структурі кожної соціально-економічної системи треба виокремлювати ключові точки, які зумовлюють розвиток усієї структури.

Виробничий потенціал відіграє важливу роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних та економічних завдань господарювання. Рівень забезпеченості підприємства необхідними елементами виробничого потенціалу та ефективності їх використання характеризують рівень організації виробництва, технологічного і ресурсного забезпечення, ступінь використання техніки, предметів праці, що створюють передумови розширення діяльності, поліпшення фінансової стійкості, конкурентоспроможності і, як наслідок, залучення нових інвестицій.

Виробничому потенціалу притаманна особливість, яка значно впливає на характер і зміст взаємозв'язків його елементів, що створює можливості вибору ефективних варіантів випуску продукції та економії ресурсів.

Виробничий потенціал підприємства слід розглядати як ціле, в якому єдність форми і змісту виникає через збереження і залежність його складників [2].

Загальні особливості формування виробничого потенціалу підприємства зводяться до того, що:

1. формуванню або реформуванню підлягає передусім виробнича система підприємства як

носії потенціалу, від властивостей якого найбільшою мірою залежить виробничий потенціал усього підприємства;

2. зміни носія потенціалу виробничої системи не обов'язково потягнуть за собою зміни інших систем, лише якщо це пов'язано зі зміною енергоспоживання, збільшенням матеріалоемності або трудомісткості продукції, але якщо йдеться про створення нового підприємства, саме виробнича система зумовлює склад, вид, структуру та масштаби всіх інших систем цілісного носія та згодом і його виробничий потенціал;

3. формування або реформування носія потенціалу виробничої системи здійснюється за ланцюжком «зміна (вибір) виробу або зміна конструкції виробу чи матеріалів, що його складають – зміна (вибір) масштабів та типу виробництва – зміна (вибір) технології виробництва за видами обробки та рівнем використання готових комплектуючих вузлів – зміна (вибір) рівня автоматизації процесів і, відповідно, вимог до виробничого персоналу»;

4. виробничий потенціал підприємства відображає максимум обсягу, який може забезпечити підприємство за встановленими номенклатурними позиціями й асортиментом продукції в межах повної місткості ринку за кожним виробом.

Щодо потенціалу підприємства, то його можна охарактеризувати такими основними рисами.

1. Потенціал підприємства визначається його реалізованими та нереалізованими можливостями.

2. Можливості підприємства визначаються ресурсами та резервами, які не залучені у виробництво, тому потенціал підприємства включає в себе обсяг ресурсів, які залучені у виробництво, а також ті, які підготовлені для використання.

3. Потенціал підприємства також слід визначати навичками різних категорій персоналу, які мають прямий вплив на виробництво товарів, здійснення послуг (робіт), а також приймають участь в отриманні доходу і забезпеченні ефективного функціонування підприємства [7].

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства. Розвиток потенціалу – це «нарощування» потенціалу за рахунок виявлених резервів і конкурентних переваг. Нарощування потенціалу можливе як на етапі формування, так і в процесі його використання. Оцінка ресурсного потенціалу дає змогу:

- оцінити ступінь залучення ресурсів у господарський обіг;
- оцінити ступінь використання активної частини потенціалу;
- оцінити ефективність ресурсів, вкладених у формування і розвиток ресурсного потенціалу.

Під оцінкою ресурсного потенціалу розуміється визначення величини економічних ресурсів, якою володіє і розпоряджається підприємство, й економічного результату їх ефективного використання. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства може проводитися в натуральному і вартісному вираженні. Забезпечення ефективного використання і подальшого нарощування ресурсного потенціалу має стати одним із головних пріоритетів діяльності як керівництва підприємства, так і усіх його підрозділів. Основним напрямом ефективного використання ресурсного потенціалу є підвищення врожайності сільськогосподарських культур, упровадження нових високоефективних господарських структур, формування районів високотоварного виробництва, зміцнення матері-

ально-технічної бази, впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, удосконалення організації праці, підвищення рівня концентрації, спеціалізації та кооперації виробництва, вдосконалення цінового і фінансового механізмів, підвищення рівня організації та мотивації праці.

Сучасний стан ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств є незадовільним. Розвиток ресурсного потенціалу можливий тільки при вирішенні таких проблем:

- якісне оновлення та розширення матеріально-технічної бази;
- реалізація інвестиційних проектів підприємств різних форм власності та господарювання;
- раціональне використання земельних, водних та інших природних ресурсів;
- поповнення трудових ресурсів;
- забезпечення ефективного використання внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів;
- формування необхідної інформації для прийняття управлінських рішень та запобігання кризовим явищам;
- упровадження сучасних технологій виробництва промислової продукції;
- здійснення маркетингових досліджень для обґрунтування асортиментної політики виробничих підприємств.

Ефективність реалізації потенціалу підприємства визначається формою підприємництва, та його організаційною структурою.

Враховуючи напрями підвищення ефективності формування та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств доцільно враховувати такі позиції: наявність синергетичного ефекту використання ресурсів у процесі виробництва; управління рівнем використання і відтворення ресурсного потенціалу за рахунок моніторингу показників, які мають велике значення для розвитку підприємства; розгляд різних заходів щодо підвищення ефективності функціонування підприємства; управління показниками ефективності використання ресурсного потенціалу для визначення неефективного використання окремих видів ресурсів та вплив на них.

Проте низка проблем, пов'язаних із формуванням та використанням ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, залишається ще недостатньо дослідженими. Відсутній єдиний методологічний підхід до визначення і формування системи формування та використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Раціональне формування й ефективне використання ресурсного потенціалу агроформувань є об'єктивною необхідністю і важливою передумовою розвитку не лише їх безпосередньо, а й аграрного сектора економіки у цілому. Реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, агроформування знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал галузі. Економічний ефект від раціонального використання ресурсного потенціалу реалізується на двох основних рівнях: на мікрорівні агроформування мають можливість знизити собівартість продукції, отримати вищий прибуток і за рахунок цього збільшити обсяги виробництва, вдосконалити асортимент, поліпшити показники якості; на макrorівні ефективне використання ресурсного потенціалу забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції, що послабить ціновий тиск на таких виробників із боку вітчизняних та іноземних конкурентів, вплине на цінове регулювання та утвердження ринкових засад функціонування сільськогосподарського виробництва.

Важливу роль у формуванні та використанні ресурсного потенціалу відіграють організаційні чинники, а саме організація підприємництва в АПК та організація структури підприємств та організація виробничих процесів. Суть першого фактора полягає у тому, що наявність великої кількості підприємств – виробників аналогічної продукції вимагає та стимулює до ефективного використання залучених ресурсів та високопрофесійного управління усіма процесами виробництва для утримання певного місця на ринку. Другий чинник впливає безпосередньо на управління процесом використання ресурсів і третій – забезпечує раціональне використання їх на рівні виробництва продукції. Розгляд тенденцій удосконалення кожного складника ресурсного потенціалу підводить до висновку вважати його цілісною динамічною системою, всі елементи якої тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені. Лише за умови такого їх взаємовпливу можна отримати значні позитивні економічні, бюджетні, фінансові та соціальні результати на рівні окремого сільськогосподарського підприємства та держави у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
3. Блонська В.І., Радецький Ю.Ю. Вдосконалення обґрунтування стратегії формування потенціалу підприємства / В.І. Блонська, Ю.Ю. Радецький // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.1 – С. 263–268.
4. Міщенко Н.Т. Ресурсний потенціал підприємства: Сутність, структура, стратегія використання / Н.Т. Міщенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9 – С. 193–198.
5. М'яких М.І. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / М.І. М'яких // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – Вип. 1(91). – С. 136–142.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства : [підручник] / С.Ф. Покропивний ; вид. 2-е. – К. : КНЕУ, 2000. – 346 с.
7. Піняга Н.О. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н.О. Піняга ; Львів. нац. аграр. ун-т. – Львів, 2016. – 249 с.
8. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності ви користання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г.М. Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65–66.
9. Сердак С. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83–88.
10. Трегубчук В.М. Відтворення та ефективність використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / В.М. Трегубчук ; відп. редактор акад. УААН В.М. Трегубчук. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 259 с.
11. Ульяновський О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері : [монографія] / О.В. Ульяновський. – Х. : ХНАУ, 2006. – 357 с.
12. Юрчишин В.В. Розбудова системного державного управління сільським господарством / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 3–17.

УДК: 330.131.7

Руденко М.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економіки та управління
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено проблему формування концепції ризик-менеджменту аграрних підприємств. Окреслені існуючі підходи щодо ризиків та визначено сутність понять ризик-менеджмент та управління ризиками. Доведено необхідність керування ризиками, доцільність побудови системи управління ризиками та розроблена концептуальна модель ризик-менеджменту агропідприємства.

Ключові слова: ризик-менеджмент, система управління, концепція, аграрне підприємство, управління ризиком.

Руденко Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследована проблема формирования концепции риск-менеджмента аграрных предприятий. Очерчены существующие подходы к рискам и определена сущность понятий риск-менеджмент и управление рисками. Доказана необходимость управления рисками, целесообразность построения системы управления рисками и разработана концептуальная модель риск-менеджмента агропредприятия.

Ключевые слова: риск-менеджмент, система управления, концепция, аграрное предприятие, управление риском.

Rudenko M.V. THE FORMATION OF RISK MANAGEMENT CONCEPT OF AGRARIAN ENTERPRISES

The problem of formation of the risk management concept of agrarian enterprises is researched in the article. The existing concepts of risk are outlined and the essence of the concepts of risk management and risk management is defined. The necessity of risk management, expediency of building a risk management system and the conceptual model of risk management of agro enterprises are proved.

Keywords: risk management, management system, concept, agrarian enterprise.

Постановка проблеми. Управління ризиками є одним із найбільш часто вживаних словосполучень не тільки в практиці менеджменту, але і в повсякденному житті. Управлінці наголошують, що ризиками необхідно керувати задля забезпечення успішності та безпеки бізнесу. Діяльність будь-якого підприємства незалежно від організаційно-

правової форми, галузі функціонування, форми власності та підпорядкування пов'язана з ризиками. Керування ризиками здійснюється шляхом їх ідентифікації, аналізу та обробки з наступним визначенням необхідності нівелювання наслідків. Управління ризиками можливо здійснювати лише до певної міри, оскільки досить складно з високою

точністю виявити всі можливі загрози функціонування підприємства.

Підприємства аграрної сфери економіки традиційно відносяться до особливо ризикових, оскільки окрім внутрішніх факторів ризику додається суттєвий зовнішній контекст, який багато в чому визначається погодними умовами. Необхідність керування ризиками визнається не всіма виробниками агропромислової продукції, оскільки деякі товаровиробники не вірять в його ефективність, інші наголошують на зайвих витратах при побудові системи ризик-менеджменту підприємства. Тому вважаємо за необхідне дослідити доцільність побудови системи ризик-менеджменту аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем управління ризиками приділяється достатньо уваги з боку як закордонних, так і вітчизняних науковців. Значна кількість вчених досліджують різні аспекти ризиків: банківські ризики, логістичні ризики, податкові ризики, ризики підприємницької діяльності, погодні ризики і т. д. Окремі складові підприємницьких ризиків знайшли своє відображення в роботах З. Варналія [1], В. Вітлінського [2], О. Донець [3], В. Кравченко [4], О. Кондратюк [5], С. Марущак [6], І. Чуприної [7], О. Шепеленко [8] та багатьох інших. Ризиковість діяльності аграрних підприємств розглядається у наукових працях Н. Бірченко [9], О. Кобилянської [10], О. Рудич [11] та інших економістів-аграріїв. Організацію ризик-менеджменту на підприємстві досліджували Т. Головач, А. Грушевицька, В. Швид [12]. Віддаючи належне вищезазначеним науковцям зауважимо, що питання формування концепції ризик-менеджменту сучасного аграрного підприємства в умовах швидкої та постійної зміни контексту організації є недостатньо дослідженими і потребують додаткової уваги з боку наукової спільноти.

Постановка завдання. Метою статті є формування концепції управління ризиками аграрних суб'єктів господарювання та розробка концептуальної моделі ризик-менеджменту підприємства на основі науково-обґрунтованого підходу щодо менеджменту ризиків з урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього контексту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні підходи до управління ризиками підприємства спираються на наступні постулати:

- майбутнє підприємства визначити фактично не можливо;
- прогноз майбутнього розвитку та його точність залежить від ступеня вивченості зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства з урахуванням асиметрії інформації;
- управляти майбутнім потрібно та необхідно, але можливо лише в тій мірі, в якій дозволяє сучасний рівень пізнання явищ та процесів, а також наявні фінансові можливості підприємства.

Економічна наука та практика розглядає декілька підходів до ризику: ризик, як загроза; ризик, як можливість; ризик, як невизначеність та ймовірність відхилення від мети. Кожний з вищезазначених поглядів довів своє право на існування, тому в практиці бізнесу зустрічаються всі окреслені концепції. В авторському дослідженні ризик розглядається як невизначеність результату, можливість його відхилення від мети.

Функціонування аграрних підприємств тісно пов'язане з ризиковістю, тому в економічній теорії і наголошується, що прибуток є платою за ризик. В економічних реаліях менеджмент ризику допома-

гає у прийнятті виважених управлінських рішень в умовах невизначеності і можливості нівелювання подій, що впливають на досягнення цілей організації.

З другої половини XX століття підсистема підприємства, яка відповідає за роботу з ризиками традиційно називається «ризик-менеджмент». Перш за все необхідно з'ясувати ключові аспекти застосування категоріального апарату щодо ризик-менеджменту та управління ризиком. Автор вважає, що призначенням ризик-менеджменту є визначення принципів, умов та процесів управління ризиками, тобто окреслення певної структури. Застосування визначеної структури до конкретного ризику є управлінням ризиком.

Ризик-менеджмент розглядається автором як система, яка об'єднує осіб і встановлює порядок взаємодії між керівниками підприємства та виконавцями управлінських рішень направлених на зменшення впливу наслідків настання непередбачуваних подій та кризових явищ. Тобто заходи ризик-менеджменту не є самоціллю підприємства, а виступають лише допоміжним механізмом здійснення основної діяльності та дозволяють з більшою вірогідністю досягти поставлених цілей.

Різноманіття ризиків та способів управління ними потребує певної систематизації. Ґрунтуючись на західному досвіді та з метою підвищення ефективності управління ризиками вітчизняним аграрним підприємством необхідно впроваджувати, а за її наявності, розвивати та покращувати систему ризик-менеджменту. Метою функціонування ризик-менеджменту на підприємстві є інтеграція процесу керування ризиками в загальну систему управління підприємством, планування діяльності, стратегію розвитку тощо. Завданням ризик-менеджменту є ефективне використання досягнень науки для максимально точного передбачення результатів діяльності підприємства та зменшення наслідків невизначеності. Застосування принципів та процесів ризик-менеджменту дозволяють в певній мірі гарантувати те, що управління ризиком на підприємстві здійснюється ефективно, послідовно та раціонально. Менеджмент ризику можливо застосовувати як до підприємства в цілому, так і до окремих проектів чи видів діяльності.

Концепція управління ризиками представляє собою теоретичну конструкцію, за допомогою якої можливо ефективно здійснювати менеджмент ризиків шляхом інтеграції ризик-менеджменту в загальну систему управління підприємством. Практична реалізація концепції управління ризиками в значній мірі залежить від побудованої на підприємстві системи управління та рівня її зрілості. Більш детально рівні зрілості систем управління підприємствами описані в дослідженні [13, с. 94-97]. Ефективно побудована система управління дозволяє з високою ймовірністю гарантувати те, що інформація зібрана в процесі здійснення менеджменту ризику отримує форму звіту та виступить основою прийняття управлінських рішень в усіх організаційних рівнях підприємства.

Початковою стадією побудови концепції ризик-менеджменту має бути встановлення «контексту» підприємства згідно рекомендацій ДСТУ ISO 31000:2014 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки» [14]. Встановлення контексту підприємства – це визначення зовнішніх та внутрішніх параметрів і критеріїв ризику, які впливають на управління задля окреслення загальної політики менеджменту ризику.

Зовнішній контекст аграрного підприємства як правило включає: економічну, правову, природну,

політичну, фінансову, технологічну, соціальну та інші складові зовнішнього оточення, а також рушійні сили національного та міжнародного масштабу, які здатні вплинути на цілі функціонування підприємства. Зовнішній контекст охоплює співпрацю з усіма зацікавленими сторонами на макро та мікро рівнях взаємодії. Внутрішній контекст, в якому підприємство планує досягти поставлені цілі, складається з: системи управління підприємством, організаційної структури, стратегії розвитку, технології виробництва, фінансових та часових ресурсів, інформаційних систем та потоків, відносин із внутрішніми зацікавленими сторонами тощо.

Якщо підприємство не мало побудованої системи ризик-менеджменту або періодично здійснювало заходи щодо управління ризиками на несистематичній основі та лише в окремих випадках, то ми вважаємо за доцільне і необхідне розробити та впровадити на підприємстві систему ризик-менеджменту.

Побудова системи потребує чіткого розуміння з боку керівництва підприємства необхідності розробки, впровадження та окреслення політики ризик-менеджменту. Керівний склад визначає: політику та стратегію ризик-менеджменту; показники результативності проведення заходів ризик-менеджменту у відповідності до показників ефективності підприємства; обов'язки та відповідальність на всіх рівнях управління; гарантує наявність необхідних для ризик-менеджменту ресурсів.

Схематичне зображення концептуальної моделі ризик-менеджменту агропідприємства представлено на рис. 1.

Першим етапом формування концепції є стратегічне планування та розробка системи ризик-менеджменту, яка передбачає визначення фактичного контексту підприємства за показниками описаними вище. Планування системи передбачає встановлення загальної політики ризик-менеджменту, в якій під-

тверджується прагнення підприємства до обробки ризиків, визначаються задіяні спеціалісти з керування ризиками, їх обов'язки та відповідальність, описуються засоби вимірювання ефективності функціонування системи, прописуються заходи щодо постійного поліпшення тощо.

Ключовою складовою першого етапу побудови концепції ефективного ризик-менеджменту підприємства є ідентифікація осіб відповідальних за розвиток системи та уповноважених управляти ризиками, оскільки від них в значній мірі залежить загальна дієвість запланованих процесів. Задачею відповідальних осіб є інтеграція процесів ризик-менеджменту в загальну структуру управління підприємством, тобто управління ризиками впроваджується в політику розвитку, стратегічне планування, управління змінами, оцінку діяльності. Процеси ризик-менеджменту мають стати частиною процесів управління лише в тим межах, де вони є доречними, достатніми та ефективними. Інтеграція управління ризиками в необхідні складові діяльності підприємства забезпечить комплексність досягнення мети стратегічного управління.

Інтеграція ризик-менеджменту в загальний процес управління виражається, зокрема, в тому, що до управління ризиками залучаються практично всі підрозділи підприємства: до ідентифікації і аналізу ризику представники функціональних підрозділів залучаються як експерти; вони ж займаються розробкою заходів щодо управління «своїми» ризиками і власне управлінням цими ризиками (тобто моніторингом їх рівня, реалізацією заходів щодо запобігання настанню і ліквідації наслідків ризикових подій). При цьому за службою ризик-менеджменту залишаються функції координації і контролю, а також консолідація і аналіз інформації про ризикові події і розробка необхідних дій [12, с. 158].

Ресурсною базою системи ризик-менеджменту аграрного підприємства виступають людські ресурси

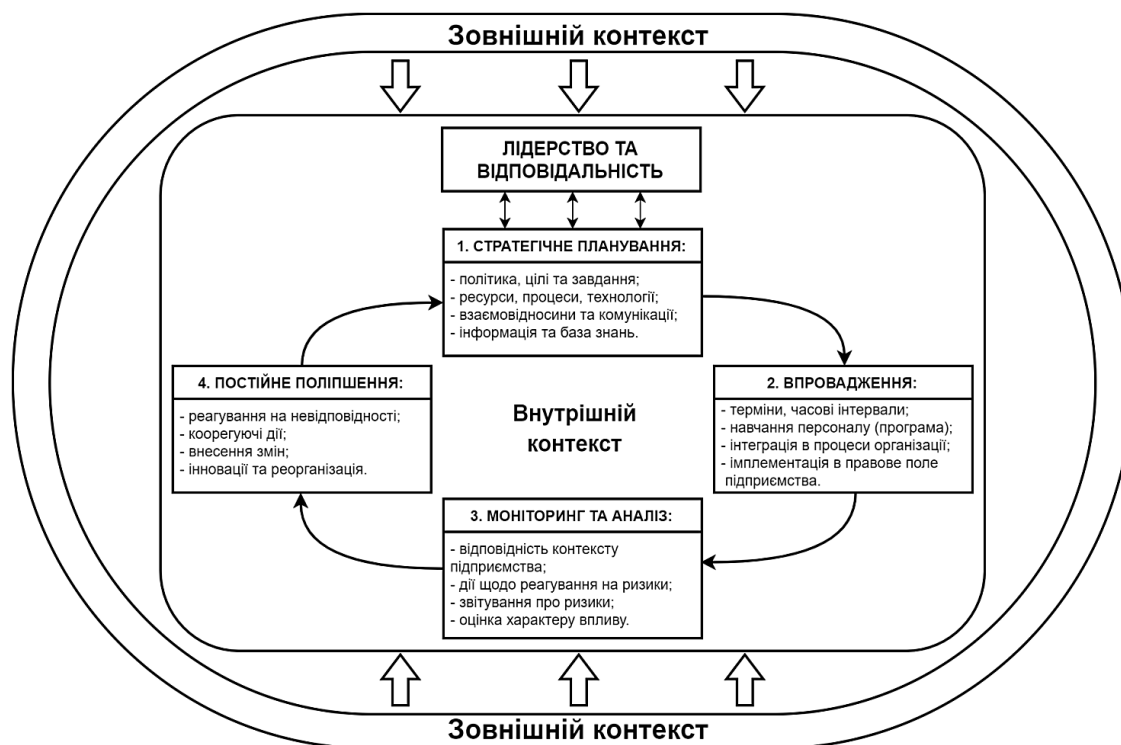


Рис. 1. Концептуальна модель ризик-менеджменту агропідприємства

Джерело: розроблено автором на основі [14]

наявні або залучені (їх навички, знання, досвід) та фінансові можливості суб'єкта господарювання. Рациональне залучення та розподіл ресурсів дозволяють ефективніше обробляти та документувати процеси обробки ризиків.

Сформована на підприємстві внутрішня комунікація та система ризик-звітності сприятимуть процесам контролю та володінням інформацією щодо виявлених та можливих ризиків діяльності. Внутрішня ризик-звітність має об'єднувати інформацію про ризики з багатьох джерел, тому існування зрозумілої системи звітності по ризикам покращує доступ до інформації керівної ланки підприємства, проте необхідно зауважити, що дана інформація має секретний характер.

Наступною складовою концепції є безпосереднє впровадження системи ризик-менеджменту в діяльність аграрного підприємства та його структурних підрозділів. Вдалий початок функціонування системи передбачає визначення відповідних часових рамок для його впровадження. На підприємстві доцільно провести ознайомчі та навчальні семінари щодо роботи системи ризик-менеджменту із зазначенням функціональних обов'язків осіб залучених до роботи з ризиками.

Алгоритм роботи системи ризик-менеджменту аграрного підприємства включає ідентифікацію ризику, окреслення критеріїв ризику, аналіз із визначення ступеня ризику та наслідків, оцінку ймовірності ризику із зазначенням його рівня, обробку та ранжування ризику, прорахунок передумов повторення кризових ситуацій, моніторинг та контроль ризиків, а також оцінку економічної ефективності управління ризиками на підприємстві. Більш детально алгоритм роботи системи ризик-менеджменту аграрного підприємства планується описати в подальших дослідженнях.

Третім складовим елементом концепції ризик-менеджменту є моніторинг та аналіз запроваджених заходів. Переконавшись в ефективності роботи системи можливо шляхом:

1) співставлення показників діяльності підприємства до та після впровадження системи ризик-менеджменту;

2) періодичного визначення відповідності плану і політики ризик-менеджменту зовнішньому та внутрішньому контексту підприємства;

3) ведення звіту про виявлені ризики та загрози у відповідності до плану і політики ризик-менеджменту;

4) оцінки характеру впливу кризових ситуацій на функціонування підприємства.

Процедура постійного поліпшення базується на результатах моніторингу та оцінки функціонування системи ризик-менеджменту агропідприємства і вимагає оперативного реагування на невідповідності. Виявлені недоліки потребують прийняття управлінських рішень щодо покращення концепції, плану та загальної політики ризик-менеджменту, а також проведення коригувальних дій з метою усунення прогалин в роботі. Вищезазначені рішення мають привести до покращення управління ризиками та поліпшення організаційної культури аграрного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження з формування концепції ризик-менеджменту створюють теоретичну базу для розробки на агропідприємствах внутрішньої системи менеджменту ризиків, як складової загальної системи управління. Впровадження та ефективне функціонування системи дозволить аграрному підприємству:

– по-перше, забезпечити надійну основу для стратегічного планування та прийняття виважених управлінських рішень;

– по-друге, збільшити ймовірність досягнення поставлених цілей за рахунок зниження втрат через настання непередбачуваних подій;

– по-третє, підтримувати випереджаюче управління та покращити контроль процесів в середині підприємства;

– по-четверте, мінімізувати наслідки виявлених та можливих кризових ситуацій шляхом ідентифікації, обробки та керування ризиками;

– по-п'яте, попереджати втрати та дії з ліквідації наслідків ризиків, а також прораховувати передумови можливого повторення кризових ситуацій;

– по-шосте, поліпшити професійну безпеку та здоров'я працівників, а також екологічні показники.

У подальших дослідженнях увагу буде сконцентровано на розробці алгоритму роботи системи ризик-менеджменту агропідприємства та його адаптації до конкретних умов функціонування суб'єктів господарювання різних сфер агропромислового комплексу з урахуванням можливої асиметрії інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Основи підприємницької діяльності: Навчальний посібник / З.С. Варналій, В.О. Сизоненко. – К.: Знання України, 2004. – 404 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В.В. Вітлінський, П.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Донець О.М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О.М. Донець, Т.В. Савельєва, Ю.І. Урецька // Збірник наукових праць: Управління розвитком складних систем. – 2011. – Вип. 6. – С. 36-42.
4. Кравченко В.А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу / В.А. Кравченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – №1 (3). – С. 63-70.
5. Кондратюк О.І. Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3 (141). – С. 78-82.
6. Марущак С.М. Оцінка та управління підприємницькими ризиками: Навч. посіб. / С.М. Марущак, Г.В. Єфімова, О.В. Пашенко. – Херсон: Олді-плюс, 2014. – 296 с.
7. Чуприна І.В. Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності / І.В. Чуприна // Збірн. наук. праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (70). – С. 187-194.
8. Шепеленко О.В. Управління підприємницькими ризиками суб'єкта господарювання / О.В. Шепеленко // Вісник ДонНУЕТ. Економічні науки. – 2011. – № 4 (52). – С. 189-199.
9. Бірченко Н.О. Особливості ризик-менеджменту сільськогосподарських підприємств / Н.О. Бірченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2013. – Вип. № 4(55). – С. 79-81.
10. Кобилянська О.М. Ризик як економічна категорія та його особливості в аграрному виробництві // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 140-145.
11. Рудич О.О. Економічна сутність ризику та особливості його прояву у діяльності аграрних підприємств / О.О. Рудич // Економіка та управління АПК: збірник наукових праць Білоцерківського національного аграрного університету. – 2012. – Вип. № 7(93). – С. 59-63.
12. Головач Т.В. Ризик менеджмент: зміст і організація на підприємстві / Т.В. Головач, А.Б. Грушевицька, В.В. Швид // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 157-163.
13. Руденко М.В. Рівні зрілості систем управління підприємствами / М.В. Руденко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1 (56). – С. 93-99.
14. ДСТУ ISO 31000:2014 «Менеджмент ризиків. Принципи та керівні вказівки» (ISO 31000:2009, IDT). – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2015. – 32 с.

УДК 658.114.3

Сердюков К.Г.*кандидат економічних наук, доцент,
директор**Харківського інституту фінансів**Київського національного торговельно-економічного університету*

АРХИТЕКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Стаття присвячена розвитку методології управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі формування архітектурного представлення інтегрованого акціонерного товариства. Закладена в статтю гіпотеза передбачає, що використання архітектурного моделювання забезпечує узгоджену взаємодію функцій корпоративної структури з виконуваними бізнес-процесами та надає цілісне уявлення про всі аспекти її функціонування та розвитку. В статті корпоративну архітектуру розглянуто як інструмент вирівнювання інтересів стейкхолдерів акціонерного товариства. При цьому передбачено максимально можливе розширення переліку таких стейкхолдерів по відношенню до класичних підходів, а раціоналізацію архітектури подано як засіб подолання корпоративних конфліктів.

Ключові слова: корпоративне управління, інтегрована корпоративна структура, корпоративна архітектура, моделювання, корпоративні права, корпоративний контроль, інтереси стейкхолдерів.

Сердюков К.Г. АРХИТЕКТУРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Статья посвящена развитию методологии управления реализацией и распределением корпоративного контроля на основе формирования архитектурных описаний интегрированного акционерного общества. Заложена в статью гипотеза предполагает, что использование архитектурного моделирования обеспечивает согласованное взаимодействие функций корпоративной структуры с выполняемыми бизнес-процессами и дает целостное представление обо всех аспектах ее функционирования и развития. В статье корпоративную архитектуру рассмотрено как инструмент выравнивания интересов стейкхолдеров акционерного общества. При этом предусмотрено максимально возможное расширение перечня таких стейкхолдеров по отношению к классическим подходам, а рационализация архитектуры представлена как средство преодоления корпоративных конфликтов.

Ключевые слова: корпоративное управление, интегрированная корпоративная структура, корпоративная архитектура, моделирование, корпоративные права, корпоративный контроль, интересы стейкхолдеров.

Serdyukov K.G. THE ARCHITECTURAL MODELING FOR THE INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES FUNCTIONING AND DEVELOPMENT

The article is devoted to the methodology development of corporate control implementation and distribution. It is based on the usage of architectural approach for the integrated joint stock company representation. The hypothesis of the article provides the idea that architectural modeling gives the possibility for increasing the level of consistency between the corporate structure functions and business processes. This architecture provides a holistic view of all aspects of corporate enterprise functioning and development. The corporate architecture is considered as a tool for aligning the interests of company stakeholders. The maximum of possible extension of the list of such stakeholders in relation to classical approaches is provided. The process of architecture rationalization is presented as a means of corporate conflicts overcoming.

Keywords: corporate governance, integrated corporate structure, corporate architecture, modeling, corporate rights, corporate control, interests of stakeholders.

Постановка проблеми. Актуальність обраної тематики пояснюється об'єктивним розширенням кількості інтегрованих корпоративних об'єднань, які присутні в національній та світовій економічних системах. З одного боку акціонерні відносини достатньо докладно представлені в трудах учених-економістів. З іншого боку залишається доволі широке коло проблемних питань, пов'язаних з захистом прав власності акціонерів, підвищенням рівня транспарентності корпоративної звітності, подоланням чи уникненням корпоративних конфліктів, підвищенням рівня корпоративної соціальної відповідальності тощо. Перелічені проблеми переважно стосуються внутрішніх корпоративних відносин. Їх вплив значно загострюється в умовах таких макроекономічних диспропорцій як мала ліквідність та недостатня розвиненість фондового ринку, низький рівень інвестиційної активності в країні та бажання інвесторів до зростання захищеності їх прав тощо.

Вирішення багатьох з цих проблемних питань можливо у разі формування дієвої системи розподілу та реалізації корпоративного контролю, орієнтованої як на захист корпоративних прав, так і на узгодження інтересів максимально широкого кола стейкхолдерів. Розгортання такої системи потребує

певного наукового підґрунтя та інструментарію, які мають постійно удосконалюватися та приводитися у відповідність з реаліями сьогодення. Це знову ж таки підтверджує актуальність обраного напрямку дослідження, який в решті решт зводиться до розгортання та оптимізації системи управління корпоративними правами в акціонерних товариствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Говорячи про управління корпоративними правами слід звернути увагу на існування вагомого пласту досліджень, які розглядають питання організації корпоративного управління чи реалізації корпоративного контролю в акціонерних товариствах. Це розробки таких відомих авторів як, наприклад, Ю.П. Аніскін [1], О.В. Ареф'єва [2], В.В. Боковець [3] чи Н.А. Хрущ [4]. В переважній більшості наявні розробки орієнтовані на розгляд корпоративного управління в контексті організації взаємодії акціонерів та керівництва акціонерного товариства (особливо у разі прийняття широкого підходу до визначення корпоративного управління як «управління корпораціями в інтересах власників» [5, с. 7]). Регламентація такої взаємодії тісно перетинається з ви-рішенням таких завдань, як: забезпечення сталого розвитку корпорації, формування оптимальної з точки зору узго-

дження інтересів зацікавлених сторін організаційної структури, досягнення зв'язку такої оргструктури з стратегією розвитку корпоративного утворення, підвищення ефективності функціонування корпорації з одночасною максимізацією вартості акцій тощо.

Вирішення перелічених завдань автори [1-5] розглядають в контексті окремого акціонерного товариства та не приділяють значної уваги наявності у власників підприємства корпоративних прав інших акціонерних товариств. Більш того, враховуючи поширеність в Україні акціонерних товариств з перехресною структурою володіння акціями, розробки [1-5] вимагають розширення в напрямку оптимізації інструментарію управління пакетами корпоративних прав. Доречним є також розвиток даного інструментарію в напрямку представлення погляду на корпоративне управління з боку власника корпоративних прав декількох підприємств.

Подібне розширення реалізується дослідниками через вивчення процесів зміни структури власності за рахунок злиття чи поглинання (докладно вивчено в роботах Р.С. Фостер [6] чи Д.В. Тіхоміров [7]), моделювання зміни вартості корпорації при інтеграційному процесі (визначено, наприклад, в роботах А.Ю. Шатракова [8] та Т.В. Момот [9]) або дослідження особливостей управління в розподілених холдингах (найбільшою концептуальністю тут відрізняються розробки В.В. Даннікова [10] та І.С. Шіткіної [11]). У даному випадку дослідники орієнтуються на розподіл структури капіталу між власниками корпоративних прав чи на діяльність лише вищого менеджменту підприємств (тим самим певною мірою звужуючи означений у [5] «широкий» підхід до розуміння корпоративного управління). На жаль, за такого підходу доволі складним стає визначення впливу рішень окремих учасників корпоративних відносин на ефективність функціонування та стратегію розвитку окремого акціонерного товариства.

Відповідно й недоліком більшості з зазначених в [6-11] досліджень є відмова від розгляду оперативного рівня управління корпорацією. Потреба нівелювання зазначеного недоліку значно підсилюється в описаній Ю. Яковлевим [12, с. 11-13] ситуації концентрації стратегічними інвесторами корпоративного контролю за для ігнорування інтересів решти власників корпоративних прав. За даної умови потребує розширення методологія узгодження інтересів всіх зацікавлених в діяльності акціонерного товариства сторін (стейкхолдерів) з розподілом цих інтересів за ієрархічними рівнями побудови товариства та їх представлення в розрізі відповідальності осіб, які приймають рішення. З оглядом на розробки А. Даниліна [13] чи С. Фінкельштейна [14] таке узгодження інтересів має базуватися на формуванні так званої «корпоративної архітектури». Як правило поняття корпоративної архітектури використовують у сфері інформаційних систем, оскільки не можна автоматизувати щось, що не регламентовано або виконує невідомі для фахівців з формування інформаційної інфраструктури функції. На жаль, у даному випадку розуміння архітектури зводиться до визначення переліку мереж, серверів, комп'ютерних додатків тощо.

Така архітектура має обов'язково відповідати виконуваним бізнес-процесам та організаційній структурі підприємства. Сукупність процесів та структур такі автори, як Л.Ю. Григор'єв та Д.В. Кудряцев [15], визначають поняттям бізнес-архітектура. Узгодження інформаційної та бізнес-архітектури само по собі є нетривіальним завданням, яке значно ускладнюється у випадку інтегрованої корпоратив-

ної структури (ІКС). Відповідно й питання розробки корпоративної архітектури, в рамках якої узгоджуватимуться інтереси стейкхолдерів та відбуватиме адаптація завдань різних рівнів менеджменту до цих інтересів, набуває значної актуальності та потребує скорішого вирішення.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних положень щодо організації управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі архітектурної моделі інтегрованого акціонерного товариства. Основу реалізації мети статті становить авторська гіпотеза щодо використання процедури архітектурного моделювання для забезпечення узгодженої взаємодії функції ІКС з виконуваними ним бізнес-процесами та для формування цілісного уявлення про всі аспекти функціонування та розвитку корпоративного утворення, оскільки лише наявність такого цілісного уявлення дозволить подолати означені на початку статті проблеми та диспропорції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктивна потреба висування авторської гіпотези полягає у тому, що ІКС є надскладною системою, яка має не тільки чисельну кількість входів та виходів (у разі прийняття процесного підходу до опису параметрів її діяльності), але й не меншу кількість закономірностей функціонування та розвитку. Відповідно саме з метою покращення процесу організації управління такою системою потрібним стає формування архітектури, яка дозволить усвідомити як функціонує система та яким чином необхідно на неї впливати для досягнення поставлених цілей.

Звернемо увагу ще на одне об'єктивне підтвердження доречності авторської гіпотези. Так, вагомою особливістю ІКС є потреба узгодження інтересів великої кількості зацікавлених по відношенню до корпоративного утворення сторін. З одного боку існують розробки, які орієнтовані безпосередньо на узгодження інтересів окремих учасників корпоративного підприємства (зокрема це пропозиції М.І. Гераськіна [16] щодо розробки моделей взаємодії агентів чи формування механізмів узгодження керівних впливів) або вирішення відомої в інституціональній економічній теорії проблеми «принципал-агент» (показовим прикладом тут є розробки С.В. Рассказова [17], спрямовані на кількісне обґрунтування шляхів вирішення означеної проблеми). З іншого боку потрібно розширення даних розробок в напрямку формування інструментарію, який зможе надати цілісного уявлення шляхів розвитку корпорації всім її стейкхолдерам й тим самим мінімізувати корпоративні конфлікти. Саме таким інструментарієм й постає корпоративна архітектура.

Отже, складність побудови архітектури ІКС перш за все міститься у необхідності врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів) корпоративного утворення за умови найбільш можливого охоплення проблемних сфер корпоративного управління. Піонерською роботою у даній сфері постали розробки Дж. Захмана [13, с. 105-218], присвячені співвіднесенню рівнів управління підприємством та окремих аспектів опису корпоративного підприємства як системи. Дана модель має найбільший рівень концептуалізації, але й максимальну складність практичної реалізації. Існує цілий ряд інших підходів до визначення поняття архітектури. Мета даного дослідження не передбачає докладного аналізу даного поняття. Саме тому для отримання результатів такого аналізу звернемося до розробки авторів [18, с. 80-105], які провели порівняльний аналіз таких підходів та стандартів архітектурного опису

систем як: функціональна динамічна інфраструктура TOGAF, модель SAM (Strategic Architecture Model), зведені знання з формування архітектури (Business Architecture Body of Knowledge) та бізнес-модель А. Остервальдера (може розглядатися як підхід до опису бізнес-архітектури).

Кожна з зазначених моделей архітектури не є повною та не має одностайної підтримки дослідників. Але, на думку автора, врахувати переваги кожної з зазначених моделей можна шляхом використання означеної у [19] мови моделювання архітектури підприємства (скорочено ArchiMate). Перевага цієї пропозиції міститься в можливості адаптації даної мови моделювання та її відповідності до стандарту опису багаторівневої архітектури ISO 42010 (або його переказу у вигляді ГОСТ Р 57100 [20]). Саме даний стандарт орієнтується на узгодження інтересів зацікавлених сторін з бізнес-процесами та функціями складної системи, що у випадку даного дослідження пропонується використовувати для моделювання розподілу та реалізації корпоративного контролю.

Отже, орієнтація на [19, 20] дозволяє трактувати корпоративну архітектуру як опис на вищому рівні агрегації концепції та принципів організації системи з наданням вичерпного представлення компонентів системи й виконуваних ними функцій, описом зв'язків між бізнес-процесами й цілями життєдіяльності та визначенням особливостей еволюції чи розвитку системи. Таке тлумачення, по-перше, певною мірою перетинається з визначенням корпоративної архітектури у [15] як «загальної моделі бізнесу, яка визначає політику інвесторів, стратегії, продукти, технології, процеси, структури та інформаційну підтримку життєдіяльності». Такий підхід виводить поняття архітектури [13, 18] зі сфери інформаційних систем до моделювання всієї діяльності корпоративного утворення (зрозуміло з акцентом на формування належної інформаційної підтримки такої діяльності).

Зрозуміло, що моделювання подібної архітектури буде мати певні особливості, пов'язані з наявністю значного переліку компонентів системи. Орієнтуючись на мову архітектурного моделювання ArchiMate [19], визначимо перелік таких компонентів у вигляді поданої на рис. 1 легенди моделі. Комбінування даних блоків дозволить створити описи корпоративної архітектури, які дозволяють врахувати різні точки зору

на функціонування та розвиток корпоративного утворення. Зазначимо, що подана на рис. 1 схема (як і всі схеми представлені у даній статті) виконана в програмному середовищі Archi, а опис її елементів є стандартизованим (детальне представлення даного стандарту подано у [19]).

Основа утворення будь-якої моделі розподілу та реалізації корпоративного контролю становить визначення структури акціонерного капіталу. Архітектурний підхід дозволяє розширити дану вимогу. Для цього, по-перше необхідно прийняти пропозиції А. Турханова [21] щодо необхідності врахування різних видів капіталу, що є цілком слушним, оскільки в більшості випадків прийняття рішень у сфері корпоративного управління базується на визначенні структури зареєстрованого (пайового) капіталу. Реалізація даної вимоги наведена на рис. 2. Доведеність даної пропозиції міститься в рамках обґрунтування появи концепції інтегрованої звітності [22], яка відображає сучасні тенденції до формування корпоративної інформації та вимагає відображення в звітності відомостей про перелічені на рис. 2 види капіталу. По-друге, архітектурний підхід дозволяє визначити та зв'язати види капіталу з різними стейкхолдерами корпоративного підприємства (авторський варіант цього узгодження також наведено на рис. 2). Зазначене максимальне можливе врахування інтересів всіх зацікавлених сторін призведе як до мінімізації корпоративних конфліктів, так і створить інструмент вирішення всіх можливих протиріч, визначених поза відносинами «принципал-агент».

Реалізація означених на рис. 2 відносин розкриває ті чи інші інтереси стейкхолдерів корпоративного підприємства. Такі інтереси розкриваються через систему вимог та ключових індикаторів, які визначають особливості роботи корпоративного менеджменту. При цьому слід мати на увазі наявність цілого пласту досліджень, присвячених як розробці таких індикаторів, так і формуванню корпоративних інформаційних систем, в межах яких фіксується необхідні дані для визначення значень таких індикаторів. Наявність та розвиток таких систем особливо актуальні в умовах поширення згадуваної вище концепції інтегрованої корпоративної звітності. Використання мови архітектурного моделювання ArchiMate дозволяє зв'язати інформаційну підтримку корпоратив-

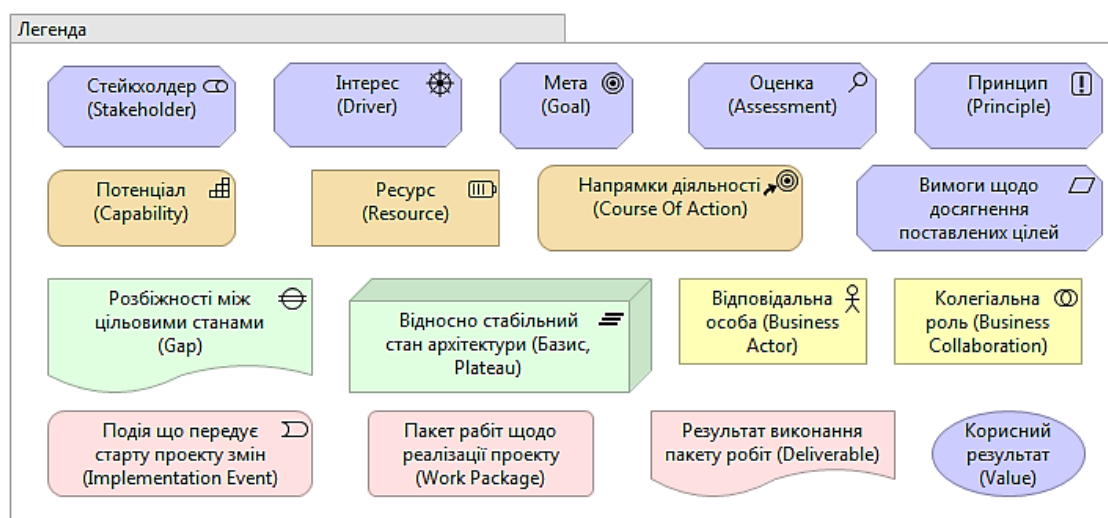


Рис. 1. Легенда архітектурної моделі функціонування та розвитку інтегрованої корпоративної структури

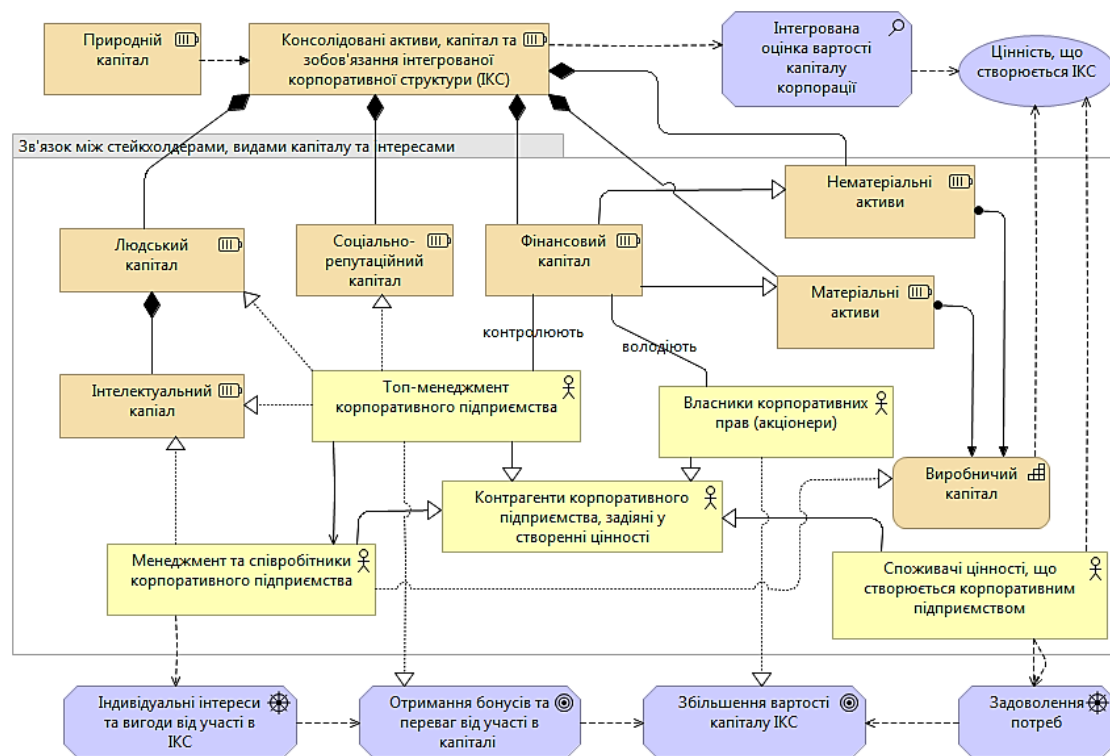


Рис. 2. Структуризація видів капіталу в розрізі основних стейкхолдерів інтегрованого корпоративного утворення

Шари (Layers) архітектурної моделі	Пасивні структури	Поведінка	Активні структури	Мотиваційна складова
	Стратегічні аспекти діяльності ІКС	Організаційна структура та структура правління	Практики вирішення корпоративних конфліктів	
	Бізнес-процеси корпорації	Регламенти створення корпоративної цінності	Практики життєвого циклу ІКС	
	Програмні додатки	Фреймворк інтегрованої звітності	Управління корпоративним знанням	
	Технологія	Архітектура сервісів	Сервіси надання інформації	
	Фізичне втілення	Інформаційні об'єкти	Технологічна структура	
Аспекти архітектурного моделювання				Зв'язок консолідованих інтересів всіх стейкхолдерів (відповідного рівня) з практиками діяльності та виконуваними процесами

Рис. 3. Визначення змісту шарів ArchiMate [19] в рамках моделі функціонування та розвитку інтегрованої корпоративної структури

ного управління безпосередньо з бізнес-процесами та видами капіталу ІКС. Для цього в рамках архітектурної моделі виділяються окремі шари, які відповідають різним компонентам архітектурної моделі. Наприклад, вимоги до корпоративної звітності на технологічному рівні пов'язуються як з наявністю

відповідних технічних систем, так і безпосередньо інтересами зацікавлених у звітній інформації сторін. Це дозволяє подолати декларативність концепції інтегрованої звітності щодо її зв'язування з бізнес-моделлю створення вартості учасниками ІКС. Саме тому на рис. 3 представлена структуризація

шарів корпоративної архітектури, з відображенням авторського розуміння змісту цих шарів в контексті моделювання розподілу та реалізації корпоративного контролю.

Архітектурна модель ІКС будується в розрізі означених на рис. 3 шарів та з урахуванням поданих на рис. 1 складових мови архітектурного моделювання. Окрім того, вибір компонентів архітектурної моделі слід ґрунтувати на вивченні елементів опису подібних компонентів у [13, 15, 17, 18] та дослідженні їх співвіднесення з сучасними концепціями корпоративного управління [1-6]. За такого підходу отримуємо подану на рис. 4 агреговану модель архітектури ІКС.

Зазначимо, що представлена на рис. 4 схема базується на представлений у [24] метамоделі ключових областей діяльності підприємства та використовує означені у [15] складові корпоративної архітектури. Змістовно подані в [15] складові архітектури від-

повідають шарам з рис. 3. Окрім того, доведеність поданої на рис. 4 структуризації базується на врахуванні результатів опитування компанією KPMG респондентів з 13 галузей економіки щодо визначення основних сфер впливу органів корпоративного управління [23]. До таких сфер віднесено захист інтересів акціонерів (85%), розкриття інформації (75% респондентів), оптимізація бізнес-процесів (50%), стратегія розвитку (45%) та фінансова політика ІКС (40%), контроль великих угод (65%) та корпоративна відповідальність й стійкість розвитку (55%). Саме узгодження зазначених сфер реалізації корпоративного контролю з видами капіталу (див. рис. 2) дозволило отримати агрегований опис корпоративної архітектури, візуалізація якого наведена на рис. 4.

Подана на рис. 4 архітектурна модель відбиває статичні (структуру інтересів та капіталу) та динамічні (бізнес-процеси та їх зв'язок з виконуваними функ-

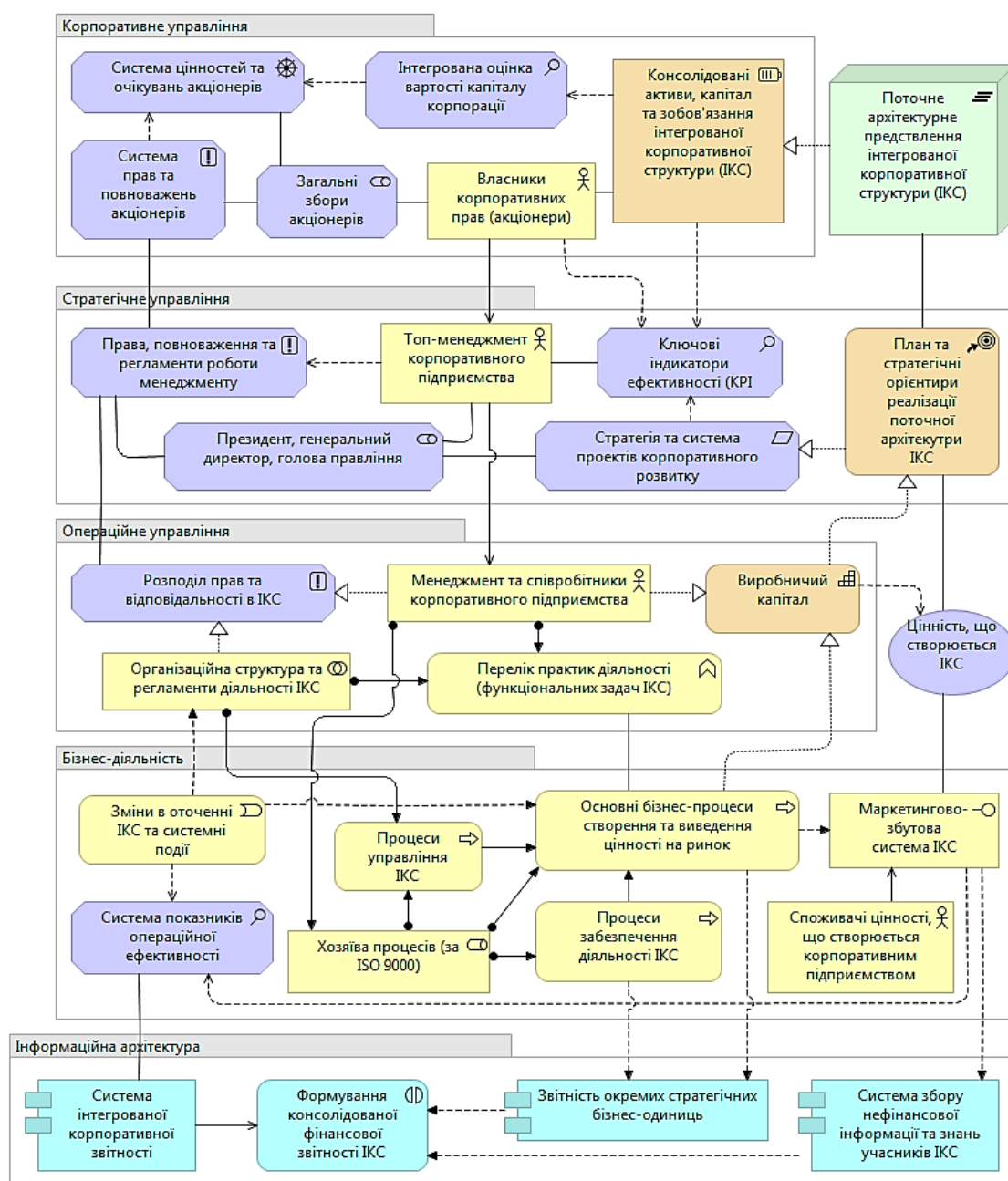


Рис. 4. Агреговане представлення архітектурної моделі ІКС

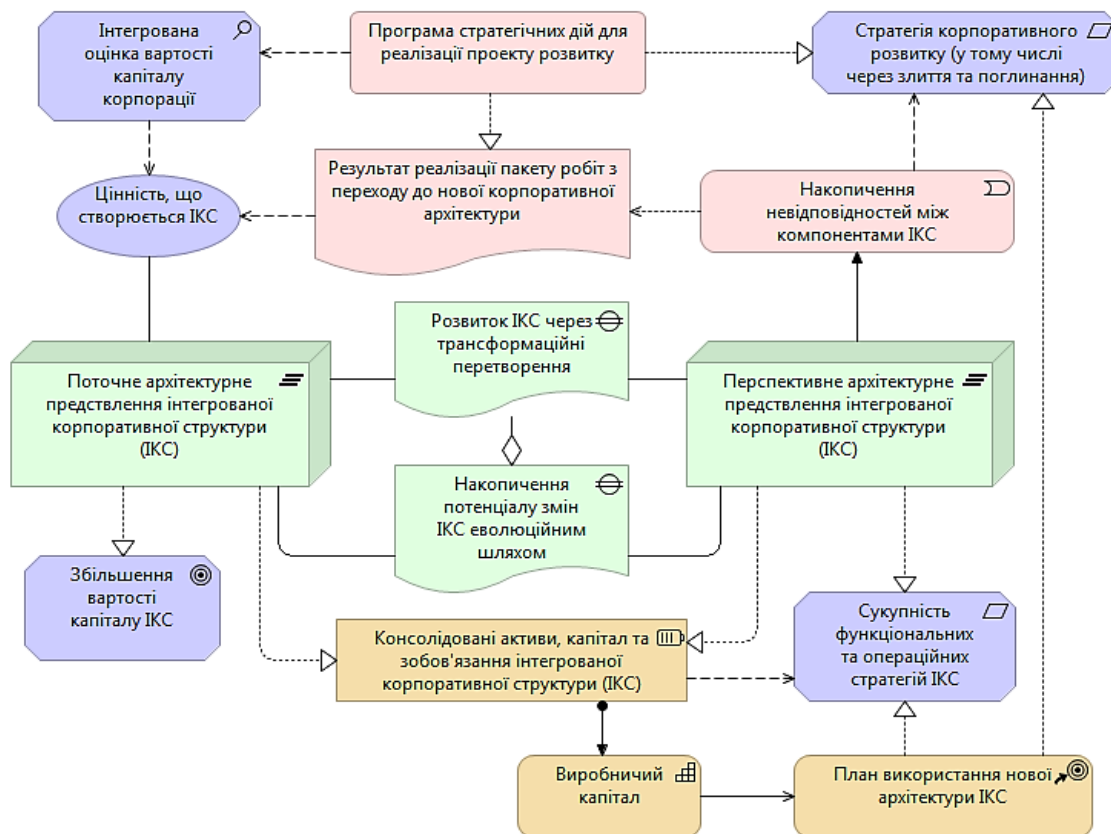


Рис. 5. Моделювання розвитку ІКС як проекту переходу між відносно стійкими станами корпоративної архітектури

ціями) аспекти функціонування ІКС. Зрозуміло, що така архітектура не може бути незмінною від часу свого формування. За для цього в межах архітектурної моделі слід передбачити субмодель розвитку ІКС. Дана субмодель, представлена на рис. 5.

Особливістю поданої на рис. 5 субмоделі розвитку ІКС є те, що вона відображає перехід між стійкими станами архітектури ІКС з використанням елементів проектного управління та концепції стратегічного розриву, описаних у [24, с. 43-45]. При цьому дана модель враховує зміну інтересів стейххолдерів ІКС та узгоджену частину таких інтересів, формалізовану у вигляді стратегії корпоративного розвитку з таким її складовими як показники ефективності та оцінки вартості ІКС.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином в статті обґрунтовано теоретико-методологічні положення щодо організації управління реалізацією та розподілом корпоративного контролю на основі архітектурної моделі інтегрованого акціонерного товариства. Головною перевагою авторських розробок є розвиток інструментарію формування цілісного уявлення про всі аспекти функціонування та розвитку корпоративного підприємства. Іншою вагомою перевагою архітектурного підходу до моделювання є можливість зведення декількох окремих описів й точок зору в окрему модель. Отже, подані в статті схеми в сукупності формують архітектуру ІКС. Цілком зрозуміло, що це модель верхнього рівня яка потребує певної деталізації, яка буде представлена в наступних роботах автора. Окрім того перспективи подальших розвиток містяться у сфері деталізації окремих компонентів

архітектури ІКС. Так, в статті в цілому прийнятий підхід ISO 42010 відносно того, що корпоративна архітектура надає опис бізнесу через сукупність моделей. Тобто в даній статті подано взаємозв'язок таких моделей, а в наступних статтях автора будуть представлені безпосередньо моделі, сукупність яких надаватиме модель розподілу корпоративного контролю та відразу визначатиме напрямки удосконалення такого розподілу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.
2. Ареф'єва О.В. Корпоративне управління: еволюція, становлення, розвиток / О.В. Ареф'єва О.В., Н.В. Васюткіна. – К.: Ліра-К, 2013. – 180 с.
3. Боковець В.В. Теоретико-методичні засади управління корпораціями: монографія. / В.В. Боковець – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 206 с.
4. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: монографія / за науковою ред. Н.А. Хрущ. – К.: Кафедра. – 2012. – 299 с.
5. Скібіцька Л.І. Стратегічне управління корпораціями / Л.І. Скібіцька, В. В. Матвеев. В.І. Щелкунов. С.М. Подреза. – К.: ЦУЛ, 2016. – 480 с.
6. Фостер Р.С. Искусство слияний и поглощений / С.Ф. Рид, А.Р. Лажу. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 958 с.
7. Тихомиров Д.В. Оценка стоимости компаний при слияниях и поглощениях / Д.В. Тихомиров. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009 – 132 с.
8. Шатраков А.Ю. Стоимость предприятий при интеграционном процессе / А.Ю. Шатраков, Н.И. Комков, А.А. Мерсиянов. – М.: Экономика, 2008. – 350 с.

9. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Харків, ХНАМГ, 2006. – 380 с.
10. Данников В.В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление / В.В. Данников. – М.: ЭЛВОИС-М, 2004. – 464 с.
11. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление / И.С. Шиткина. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 648 с.
12. Яковлев Ю. Анализ эффективности застосування способів продажу акцій органами приватизації і їх впливу на структуру корпоративного портфеля держави / Ю. Яковлев // Інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2005. – № 10. – С. 11-16.
13. Данилин А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия / А. Данилин, А. Слюсаренко. – М.: Интернет-университет информационных технологий, 2005. – 504 с.
14. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.
15. Григорьев Л.Ю. Корпоративная архитектура и ее составляющие / Л.Ю. Григорьев, Д.В. Кудрявцев, С.Л. Горелик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bigc.ru/theory/innovations/corp_arch.php
16. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах / М.И. Гераськин. – М.: ИПУ РАН, 2005. – 293 с.
17. Рассказов С.В. Корпоративное управление: количественные модели взаимодействия участников компании / С.В. Рассказов, А.Н. Рассказова. – СПб.: НИУ ВШЭ, 2013. – 273 с.
18. Організація маркетингового управління діяльністю підприємств машинобудівного кластера в умовах глобалізації: монографія / Т.І. Лепейко, А.А. Пилипенко, О.І. Пушкар та ін. – Харків: ТОВ «Золоті сторінки», 2015. – 664 с.
19. The ArchiMate 3.0.1 Specification [Electronic resource]. – Access mode: <http://pubs.opengroup.org/architecture/archimate3-doc/toc.html>
20. ГОСТ Р 57100-2016 (ISO 42010:2011, IDT). Системная и программная инженерия. Описание архитектуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.internet-law.ru/gosts/gost/63426/>
21. Турханов А. SMART – дело не в везении / А. Турханов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdu2020.blogspot.ru/2017/08/smart.html>
22. The International Integrated Reporting Framework [Electronic resource]. – Access mode: <http://integratedreporting.org/resource/international-ir-framework/>
23. Результаты первого исследования системы корпоративного управления в украинских компаниях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.capital.ua/ru/publication/24726-kpmg>
24. Wierda G. Mastering ArchiMate. Instruction to the ArchiMate enterprise architecture modeling language / G. Wierda. – The Netherlands: R&A, 2017. – 256 p.

УДК 351.81

Синякова К.М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Статтю присвячено порівняльному аналізу термінологічних відмінностей між оплатою праці та заробітною платою на основі наукових досліджень, здійснених упродовж ХХІ ст. (мінімум 3 речення).

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, винагорода за працю, плата, правове регулювання оплати праці, працівник, роботодавець.

Синякова К.М. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ HR-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена сравнительному анализу терминологических отличий между понятиями «оплата труда» и «зарплата» на основании научных исследований, осуществлённых в начале ХХІ века (минимум 3 предложения).

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, вознаграждение за труд, плата, правовое регулирование оплаты труда, работник, работодатель.

Syniakova K.M. CONTEMPORARY HR-MANAGEMENT APPROACHES TO THE CHANGE MANAGEMENT PROCESS AT SERVICE ENTERPRISE

The article deals with the comparative analysis of terminological differences between labour payment and wages based on the monographic research that was made during of XXI century (at least 3 sentences).

Keywords: labor payment, wages, remuneration for work, legal regulation of labor payment, employee, employer.

Постановка проблеми. Економічний, техніко-технологічний та соціально-культурний розвиток суспільства спричиняє еволюцію та трансформацію усіх сфер людської життєдіяльності, у тому числі й критеріїв успішності бізнесу. В сучасних умовах поряд із традиційними чинниками все більш актуальними стають нові тренди та критерії ефективності діяльності підприємств. Одним із таких критеріїв є ефективна і постійна реалізація змін, які, з одного боку, є відповіддю на зміни у зовнішньому середовищі, а з іншого – необхідністю постійного внутрішнього вдосконалення для підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Потреба у змінах

стала виникати настільки часто, що вплив змін на життєвий цикл підприємства вже не розглядається як виняткове явище. Отже, однією з базових компетенцій підприємства та його управлінців нині стає управління змінами, яке охоплює всі процеси та функціональні сфери управлінської діяльності.

Особлива роль в управлінні змінами відводиться людським ресурсам, які, з одного боку, є головною рушійною силою, агентами змін, а з іншого – головною перешкодою в процесі реалізації змін. Об'єктивною причиною виникнення такої перешкоди є природна реакція людини на зміни – заперечення та відторгнення всього нового та незнайомого.

Отже, складність регулювання свідомості і поведінки співробітників порівняно з іншими ресурсами, необхідними для проведення змін, зумовлює необхідність вивчення актуальних підходів до управління людськими ресурсами в процесі ініціації, реалізації та закріплення організаційних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній практиці наукових досліджень велика увага приділяється теоретико-методичним та практичним засадам виявлення потреб у змінах, дослідженню умов та чинників їх ефективного прогнозування, планування, реалізації та закріплення. Серед сучасних зарубіжних та вітчизняних дослідників, які присвячують свої праці різним аспектам управління змінами в організаціях, можна назвати Дж. Коттера, І. Адізеса, А. Асаул, Д. Воронкова, О. Гусеву та багатьох інших.

Мета статті полягає у виявленні ефективних методів, принципів і фреймворків, які можна використовувати в сучасній практиці HR-менеджменту під час упровадження змін на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теорії та практиці менеджменту зміни в організації можна розглядати як певний новий стан, як процес руху, як реорганізацію, трансформацію, нововведення, реінжиніринг, реструктуризацію тощо. Проаналізувавши низку визначень категорії «**організаційні зміни**» в сучасній фаховій літературі, можемо узагальнити, що вони являють собою трансформацію діяльності організації у відповідь на дію певних чинників зовнішнього або внутрішнього середовища.

При цьому загальновідомим і важливим є той факт, що **чинники** зовнішнього середовища мають досить обмежену сферу впливу з боку підприємства, тобто підприємство може лише пристосуватися до них або організувати свою діяльність відповідно до цих змін. Зміни ж, які відбуваються безпосередньо в процесі виробничо-господарської діяльності, є для підприємства внутрішніми і можуть бути спричинені кардинальними змінами умов функціонування (зміна організаційно-правової форми, структури власності, джерел фінансування, товарної, збутової чи цінової

політики тощо), або зумовлені стратегією розвитку підприємства (зміни в організаційній структурі, корпоративному стилі, методах прийняття рішень, компетенціях, відповідальності, взаємозв'язках між підрозділами тощо).

Практика господарювання зарубіжних та вітчизняних підприємств дає змогу виділити типові **причини** проведення організаційних змін, серед яких є реактивні (погіршення фінансово-економічних показників, невдоволення працівників, недостатнє задоволення попиту споживачів тощо) та превентивні (змінення конкурентних позицій, отримання додаткових вигід тощо). Дослідження, проведене О. Гусевою, засвідчило, що основною причиною проведення стратегічних змін на підприємствах України є погіршення фінансово-економічних показників (65% респондентів зазначило саме цю причину проведення організаційних змін). З нашої точки зору, домінування цієї причини свідчить, зокрема, про некомпетентність вітчизняних підприємств у сфері управління змінами.

У праці С.В. Резника **управління змінами** розглядається як структурований процес, завдання якого полягає у пропонуванні та впровадженні змін відповідно до техніко-економічних можливостей організації. Окремо слід наголосити на тому, що нині управління змінами є не просто філософією і культурою успішних світових компаній, а й необхідним атрибутом її існування на ринку. Отже, доцільність визначення найефективніших інструментів управління персоналом у системі управління змінами на підприємстві зумовлюється необхідністю забезпечення його конкурентоспроможності.

Вся сукупність досліджень у сфері управління людськими ресурсами в період змін фокусується на психологічних особливостях їхнього сприйняття. Зокрема, дослідниками у цій галузі пропонується виокремлювати певні стадії, етапи сприйняття змін співробітниками підприємства. Так, Т.Н. Лобанова розглядає ланцюг сприйняття стратегічних змін, який складається з етапів шоку, заперечення, торгівлі, депресії і власне прийняття змін (рис. 1).

Характерною і водночас природною особливістю сприйняття змін співробітниками підприємства є наявність опору. Типові причини опору змінам із боку співробітників такі: працівники не бачать проблем, які диктують необхідність змін; співробітники побоюються, що новації збільшать обсяг роботи; топ-менеджмент і персонал по-різному уявляють причини проблеми; нові форми і методи не обговорювалися, рішення були нав'язані керівництвом; керівники не надали можливість співробітникам висловити свою думку; працівники побоюються зниження доходів. До інших причин також можна віднести: страх утратити роботу, невпевненість у власних здібностях, небажання змінювати оточення, тип виконуваної роботи.

Не викликає сумніву той факт, що причини опору змінам є індивідуальними як для організацій, так і для окремих співробітників. Як приклад наведемо результати дослідження останніх років щодо причин опору змінам в організаціях (рис. 2).

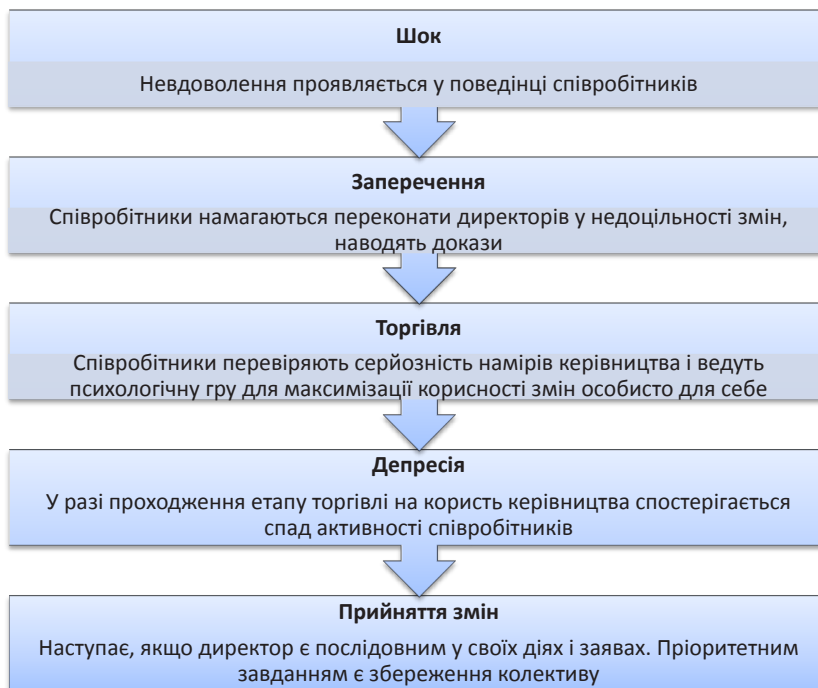


Рис. 1. Етапи сприйняття змін



Рис. 2. Причини опору змін на підприємствах

Інформація про причини опору змін в організації є важливим джерелом для формування заходів HR-менеджменту, відповідних концепцій і моделей, спрямованих на подолання негативних наслідків опору.

Так, керівництвом одного з підприємств сфери послуг міста Херсона, яке здійснило аналіз за методом GeneralElectric/McKinsey, прийнято рішення щодо впровадження і реалізації таких змін: 1) відкриття онлайн-магазину товарів для творчості; 2) ширше використання аутсорсингу та аутстафінгу; 3) впровадження в корпоративну культуру спільної цінності безперервного розвитку (рис. 3).

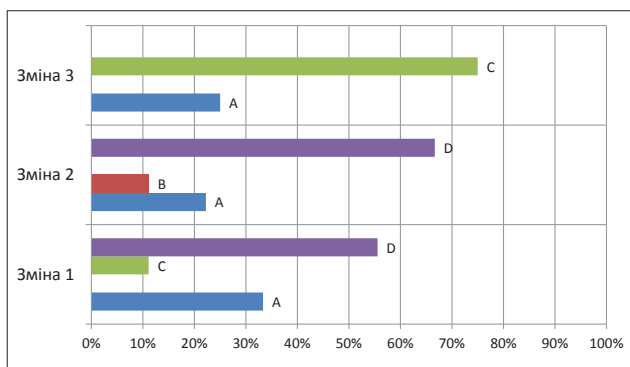


Рис. 3. Причини опору стратегічним змінам на підприємстві сфери послуг

- А. Причин для проведення змін немає.
 В. Керівництво не радиться з приводу впровадження змін.
 С. Збільшиться обсяг роботи.
 Д. Зменшиться винагорода.
 Джерело: складено автором

Згідно з даними американського видання Castillo, 70% ініціатив щодо вдосконалення не призводять до успіху через те, що організації не в змозі управ-

ляти реакцією людей на зміни. Добре продумані установки керівництва відносно реакції співробітників на зміни дають змогу визначити і сформулювати наявність проблем, а також добитися відкритості та свободи висловлення учасників обговорення змін. Більше того, відкрите спілкування і довіра не тільки під час змін, а й в поточній діяльності організації, з нашої точки зору, здатні забезпечити «профілактику» опору змінам, тому проблеми негативного реагування співробітників на зміни криються набагато глибше, ніж просто на мотиваційному рівні.

Негативні моменти для бізнесу проявляються у тому, що в період упровадження змін співробітники стають менш продуктивними – ці обставини необхідно передбачати керівництву під час розрахунку втрат від упровадження змін. Для ефективної взаємодії важливо розпізнавати образ мислення співробітників на всіх стадіях сприйняття змін. Звичайно, що на початку перетворень співробітники відчують страх, побоювання, невдоволеність тощо, хоча частина з них при цьому відразу сприймають зміни, усвідомлюючи їх необхідність і доцільність.

До дієвих засобів мінімізації негативних наслідків опору співробітників змінам належать: консультування, обговорення, переговори, формування довіри, навчання, спілкування, усунення дефіциту інформації, закріплення, слухання, зворотній зв'язок, гарантія, участь, підтримка, маніпуляції, маневрування, явне й неявне примушування, повторення тощо (табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у процесі мінімізації опору змінам, на нашу думку, керівництву вітчизняних підприємств варто взяти до уваги такі рекомендації, які мають відношення до специфіки змін:

- визнання страхів і побоювань співробітників є одним зі способів мінімізації опору, якщо в організації створено атмосферу довіри і чесності;
- потужним інструментом є багаторазове повторювання ключових моментів змін для кожної із зацікавлених груп, маніпулювання інформацією з урахуванням інтересів кожної з груп та стадії впровадження змін. Актуальність використання цього способу зумовлена тим фактом, що люди свідомо відкидають інформацію, яку вважають непотрібною або шкідливою для себе;
- співробітникам необхідний час, щоб вирішити, що зміна означає для них. З огляду на це, необхідно створити сприятливі умови для вираження співробітниками своїх емоцій, знайти спосіб вислухати їхні думки – вони можуть стати джерелом удосконалення процесу впровадження і закріплення змін. Груповими формами зворотного зв'язку можуть стати командні зустрічі, інтерв'ю, відкриті форуми;
- участь працівників у процесі створення змін є ефективним інструментом переконання і зниження опору. Більше того, застосування цього інструменту дає можливість підвищити такі важливі показники,

Таблиця 1

Ефективні засоби HR-менеджменту в проведенні змін на різних стадіях їх сприйняття

Етапи управління змінами	Зміна 1	Зміна 2	Зміна 3
Опір	Обговорення, презентація проекту впровадження змін	«Вентиляційні» збори, персональні переговори, психологічна підтримка	Обговорення, залучення співробітників до участі в організації проведення змін
Впровадження змін	Навчання, допомога і підтримка	Примушування, переконання	Маніпуляції, переконання
Закріплення змін	Зворотній зв'язок	Маневрування, гарантія	Обговорення, повторення

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Стратегії HR-менеджменту залежно від стилю управління та ступеня змін

Стиль управління змінами	Ступінь змін			
	«Налаштування»	Поступова адаптація	Модульна трансформація	Корпоративна трансформація
Консультативний	Батьківська	Розвиток	Орієнтація на завдання	Повна зміна HR-менеджменту
Директивний				
Примусовий				

Таблиця 3

Характеристика стратегій управління персоналом у період змін

Стратегія управління персоналом	Основні характеристики	Умови застосування
Батьківська	– централізована система управління; – акцент на процедурах та одноманітності; – негнучка політика просування співробітників; – акцент на оперативному навчанні, формалізованих детальних посадових інструкціях	У не чисельних випадках масового виробництва, коли організація є монополістом на стабільному ринку
Розвиток	– акцент на розвитку співробітників окремо і в командах; – перевага внутрішнього пошуку кандидатів на нові позиції; – всеохоплюючі програми розвитку; – використання «внутрішньої» винагороди; – сильний акцент на корпоративну культуру	Зростання ринку, необхідність і доцільність продуктивних та ринкових інновацій
Орієнтація на завдання	– акцент на плануванні людських ресурсів; – перепроєктування робіт та аналіз наявних моделей виконання робіт, акцент на системах матеріальної винагороди; – навчання функціональним навичкам та множинним навичкам; – сильна культура бізнес-одиниць	Переважає бізнес-стратегії у нішах, суттєві зміни ринку або продукту
Повна зміна	– заснована на яскравому лідерстві топ-менеджменту, реструктуризації або повній відмові від наявної системи управління персоналом; – суттєва зміна структури, що впливає на всю організацію і кар'єрні можливості кожного співробітника; – скорочення, найм керівників ззовні, створення нової топ-команди з новим мисленням; – руйнування старої корпоративної культури	Застосовується в рамках короткого проміжку часу в разі радикальної зміни або повної невідповідності організації зовнішньому середовищу, радикальної зміни стратегії організації

Джерело: складено за [8, с. 35]

Таблиця 4

Матриця «конкурентоспроможність – привабливість» для основних напрямів діяльності ПП «Хоббі-шоп»

		Конкурентоспроможність товару/послуги		
		Низька	Середня	Висока
Привабливість сегмента	Висока		Проведення майстер-класів для дорослих	
	Середня	Торгівля товарами для творчості	Виготовлення виробів hand-made	Виготовлення багетів
	Низька		Проведення майстер-класів для дітей	

Джерело: складено автором

як залученість, лояльність, відданість та креативність персоналу організації;

– у процесі інформування співробітників на етапах упровадження, реалізації або закріплення змін, слід пам'ятати, що співробітники організації є носіями інформації про зміни у зовнішнє середовище, тому інформаційну кампанію в період упровадження змін можна розцінювати і використовувати як PR-захід;

– найбільш ефективними з погляду сприйняття інформації є такі методи, як: сторітелінг, використання інфографіки, запис відеороликів, інші засоби візуалізації змін.

Важливим кроком у розвитку теорії організаційних змін стала поява так званих ситуаційних моделей, які припускають, що залежно від цілої низки

факторів можуть бути ефективними різноманітні підходи до управління змінами. В рамках ситуаційного підходу йдеться не про «ситуаційність» узагалі, а про те, що не існує єдиного «рецепту» для всіх випадків, тому завдання авторів цього підходу до управління змінами полягає в установленні взаємозв'язку між окремими незалежними (ситуаційними) факторами та найбільш ефективним підходом до змін.

Найбільш доцільним, з нашої точки зору, є підхід до управління змінами, який засновано на взаємозв'язку стилю управління змінами з різними ступенями змін (табл. 2).

Отже, залежно від «глибини» змін (від «налаштування» до корпоративної трансформації) та стилю управління змінами, який багато в чому визначається загальним стилем керівництва і залежить як

від особистості керівника, так і від складу персоналу, можна виділити чотири стратегії в управлінні персоналом. Надамо більш детальну характеристику та умови застосування кожної із зазначених стратегій (табл. 3).

Для визначення напрямів проведення стратегічних змін у досліджуваній організації проаналізуємо стратегічні перспективи базових напрямів діяльності ПП «Хоббі-шоп». Для цього скористаємося інструментарієм матриці GE/McKinsey «конкурентоспроможність – привабливість сегмента» (табл. 4).

Проведений аналіз дає підстави зробити висновок, що оцінку конкурентоспроможності можна порівняти з аналізом внутрішніх ресурсів організації, а оцінку привабливості – з аналізом зовнішнього середовища організації. Таким чином, здійснивши організаційні зміни, можна підвищити конкурентоспроможність товару або послуги ПП «Хоббі-шоп» і залишитися в сегменті. Разом із тим, на жаль, на рівень показника привабливості сегменту організація має обмежений вплив, тому низьке значення цього показника є підставою для припинення виробництва товару або надання послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Castillo L.A.M. Integrated model for implementation and development of knowledge management / L.A.M. Castillo, E.W. Cazarini // *Knowledge Management Research & Practice*. – Vol. 12. – 2014. – P. 145–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.palgrave-journals.com/kmrp/journal/v12/n2/full/kmrp201249a.html>.
2. Адизес И.К. Управляя изменениями / И.К. Адизес ; пер. с англ. В. Кузин. – СПб. : Питер, 2010. – 223 с.
3. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные / Т.Е. Андреева // *Российский журнал менеджмента*. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 25–48.
4. Володина Н.Л. Система менеджмента качества как концепция управления изменениями / Н.Л. Володина // *Вестник Воронежского государственного технического университета*. – 2014. – Т. 10. – №. 3–1.
5. Воронков Д.К. Сценарне моделювання умов здійснення стратегічних змін на підприємстві / Д.К. Воронков // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 8(110). – С. 283–291.
6. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку / Т.В. Гринько // *Бізнес Інформ*. – 2013. – №. 10. – С. 247–252.
7. Гриньова В.М., Гребнева Ю.І. Дослідження сутності управління змінами в забезпеченні циклічного розвитку підприємств / В.М. Гриньова, Ю.І. Гребнева // *Бізнес Інформ*. – 2013. – №. 12. – С. 249–254.
8. Гусева О.Ю. Проблеми управління стратегічними змінами на вітчизняних підприємствах / О.Ю. Гусева // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму* – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 25–28.
9. Кадрове забезпечення управління змінами / Г.А. Дорошук [и др.] // *Економіка: реалії часу*. – 2014. – № 3(13). – С. 50–56.
10. Коттер Д. Восемь этапов процесса изменений / Д. Коттер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm162.html>.
11. Кужда Т.І. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві / Т.І. Кужда. – 2013.
12. Лобанова Т.Н. Мотивационные стратегии в управлении персоналом / Т.Н. Лобанова // *Вопросы государственного и муниципального управления*. – 2014. – № 1. – С. 179–200.
13. Пащенко О.П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві / О.П. Пащенко // *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. – 2014. – № 3. – С. 170–178.
14. Петрова І.Л. М'які фактори управління змінами у сфері соціально-трудових відносин / І.Л. Петрова // *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. – 2014. – №. 1. – С. 89–95.
15. Приб К.А. Формування системи управління змінами на підприємстві / К.А. Приб // *Інтелект XXI*. – 2014. – №. 2. – С. 119–126.
16. Управление изменениями : [учебник] / С.Д. Резник, М.В. Черниковская, И.С. Чемезов. – М., 2013.
17. Тарасюк Г.М. Управління змінами в системі управління підприємством / Г.М. Тарасюк // *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. – 2016. – №. 2 (52).
18. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
19. Демьяненко В.И. Организационная диагностика как инструмент управления изменениями / В.И. Демьяненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm173.html>.

УДК 330.1:338.242

Сидоров О.А.

здобувач кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ФУНКЦІЯМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФУНКЦІЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена дослідженню ролі інтелектуального потенціалу для забезпечення економічної безпеки на державному рівні. Виявлено функції, які виконує інтелектуальний потенціал в сучасних умовах переходу до постіндустріальної економіки. Досліджено функції забезпечення економічної безпеки та запропоновано їх поділ на синтезуючі та реакційні. Виявлено відповідність функцій забезпечення рівню економічної безпеки та стану національної економіки. Встановлено взаємозв'язок між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки.

Ключові слова: національна економіка, економічна безпека, забезпечення економічної безпеки, інтелектуальний потенціал, функція.

Сидоров А.А. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ФУНКЦИЯМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ФУНКЦИЯМИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена исследованию роли интеллектуального потенциала для обеспечения экономической безопасности на государственном уровне. Выявлены функции, которые выполняет интеллектуальный потенциал в современных условиях перехода к постиндустриальной экономике. Исследованы функции обеспечения экономической безопасности и предложено их разделение на синтезирующие и реакционные. Выявлено соответствие функций обеспечения уровню экономической безопасности и состояния национальной экономики. Установлена взаимосвязь между функциями интеллектуального потенциала и функциями обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: национальная экономика, экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, интеллектуальный потенциал, функция.

Sidorov O.A. INTERCONNECTION BETWEEN THE FUNCTIONS OF INTELLECTUAL POTENTIAL AND THE FUNCTIONS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to the research of the role of intellectual potential for ensuring economic security at the state level. The functions that perform the intellectual potential in the present conditions of transition to the post-industrial economy are revealed. The functions of providing economic security are investigated and their division into synthesis and reactionary is proposed. The correspondence of the functions of ensuring the level of economic security and the state of the national economy is revealed. The relationship between the functions of intellectual potential and the functions of providing economic security has been established.

Keywords: national economy, economic security, economic security, intellectual potential, function.

Постановка проблеми. На сучасному етапі формування інноваційної моделі розвитку економіки України головним рушієм економічного зростання стає інтелектуальний потенціал, як стратегічний ресурс так і основа для забезпечення економічної безпеки країни. Особливу роль інтелектуальний потенціал відіграє для забезпечення економічної безпеки національної економіки, створюючи для нього необхідне підґрунтя, завдяки виконанню притаманних йому функцій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методологічні засади вивчення інтелектуального потенціалу як головної продуктивної сили суспільства обґрунтовані в працях таких науковців, як Гончар О., Нам'ясенко В. [1, с. 55-58], Дяба Л. [2], Князь С., Холявка Л. [3, с. 191-194], Семикіна М., Гунько В., Пасєка Р. [4], Маліцький Б., Попович О. [5, с. 7-13], Мойсеєнко І. [6], Розумний М. [7, с. 90-93], Філіппова С., Ковтуненко К. [8, с. 227-232] тощо. В роботах науковців розглянуто сутність інтелектуального потенціалу, його роль та значення як для національної економіки в цілому, так і для окремих суб'єктів господарювання.

Зважаючи на вагомий внесок вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що на сьогодні потребує подальшого наукового дослідження проблема встановлення взаємозв'язку між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки.

Метою статті є встановлення взаємозв'язку між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження поглядів науковців на сутність інтелектуального потенціалу [1-8], дозволило дійти висновку, що, по-перше, інтелектуальний потенціал має включати інтелектуальні ресурси, які можуть використовуватись для здійснення інноваційно-спрямованої діяльності, по-друге, інтелектуальний потенціал є лише тією частиною інтелектуальних ресурсів, що мають потенційну здатність в процесі свого формування та використання перетворюватись інтелектуальний капітал.

Кінцевим результатом від використання інтелектуального потенціалу в процесі забезпечення економічної безпеки має бути здатність забезпечувати економічне зростання національної економіки на якісно новій основі. Досягнення зазначеного результату представляється можливим у разі виконання інтелектуальним потенціалом своїх функцій щодо забезпечення економічної безпеки національної економіки. Взагалі під функцією інтелектуального потенціалу розуміємо його призначення в економіці.

В нашому дослідженні функції інтелектуального потенціалу розкриваються як здатності до розробки та впровадження на основі аналітичних висновків нових оптимальних нестандартних рішень щодо забезпечення економічної безпеки.

Серед основних функцій інтелектуального потенціалу слід виокремити аналітико-пізнавальну, раціоналізаторську та креативну.

Аналітико-пізнавальна функція інтелектуального потенціалу полягає в тому, що завдяки йому в суспільстві формується та підтримується здатність засвоювати та актуалізувати нові знання, адекватно

оцінювати ситуацію, в т.ч. із застосуванням аналітичних методів.

Рационалізаторська функція враховує, що інтелектуальний потенціал забезпечує здатність до генерування нових ідей, дедуктивного та індуктивного виведення, розробки, впровадження та поширення (дифузії) інновацій, що є вкрай важливим в умовах переходу до постіндустріальної економіки.

Щодо креативної функції, то вона полягає у здатності до творчого реагування на необхідність нових підходів щодо подолання перешкоди та обґрунтованого прийняття нестандартних рішень.

Слід зазначити, що функції інтелектуального потенціалу тісно пов'язані з функціями забезпечення економічної безпеки.

До функцій забезпечення економічної безпеки, на наш погляд мають відноситись генеруюча, діагностична, превентивна, адаптивна та відновна. Всі функції забезпечення економічної безпеки на нашу думку варто розподілити на дві групи:

1) синтезуючі, які створюють підґрунтя для відповідної реакції на загрози, що виникають. До цих функцій мають відноситись:

- генеруюча функція – генерування достатнього обсягу ресурсів для забезпечення економічної безпеки;

- діагностична функція – своєчасна ідентифікація загроз, оцінювання їх потенційного впливу та визначення обсягів ресурсів, необхідних для подолання їхнього впливу;

2) реакційні, як безпосереднє реагування на загрози, що виникають в процесі функціонування національної економіки:

- превентивна функція – попередження впливу загроз функціонуванню національної економіки;

- адаптивна функція – своєчасне реагування на вплив загроз функціонуванню національної економіки та пристосування до них;

- відновна функція – створення умов для відновлення національної економіки та усунення наслідків від реалізації загроз.

Оскільки, нами розглядається забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу,

варто простежити взаємозв'язок між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки (рис. 1).

Як видно з рис. 1, аналітико-пізнавальна функція інтелектуального потенціалу має прямий зв'язок з діагностичною та генеруючою функціями забезпечення економічної безпеки і опосередкований вплив на інші функції, адже саме результати діагностики є підґрунтям для виконання усіх інших функцій забезпечення економічної безпеки.

Креативна функція інтелектуального потенціалу тісно пов'язана з генеруючою функцією забезпечення економічної безпеки, адже створює передумови для прийняття рішення про залучення необхідного обсягу ресурсів на потреби економічної безпеки. Крім того з цією функцією інтелектуального потенціалу пов'язані превентивна, адаптивна та відновна функції. Адже креативна функція створює умови для пошуку нових підходів до обґрунтування та прийняття нестандартних рішень щодо розробки заходів превентивного, адаптаційного та відновного характеру.

Так само, з превентивною, адаптивною та відновною функціями забезпечення економічної безпеки тісно пов'язана рационалізаторська функція інтелектуального потенціалу. Ця функція створює умови для вибору оптимальних шляхів реалізації заходів превентивного, адаптивного та відновного характеру.

Слід зазначити, що синтезуючі функції створюють підґрунтя для реакції національної економіки на загрози. При цьому рівень економічної безпеки може бути критичним, прийнятним або досконалим.

Щодо рівня економічної безпеки, а отже і стану національної економіки, то він залежить від того, яка з реакційних функцій забезпечення економічної безпеки йому відповідає (рис. 2).

Як видно з рис. 2, синтезуючі функції забезпечення економічної безпеки створюють базу для реагування національної економіки на загрози, що виникають. Реакційні функції забезпечення економічної безпеки визначають її досягнутий рівень, який. В свою чергу, детермінує стан національної економіки. Слід зазначити, що те, яким є стан націо-

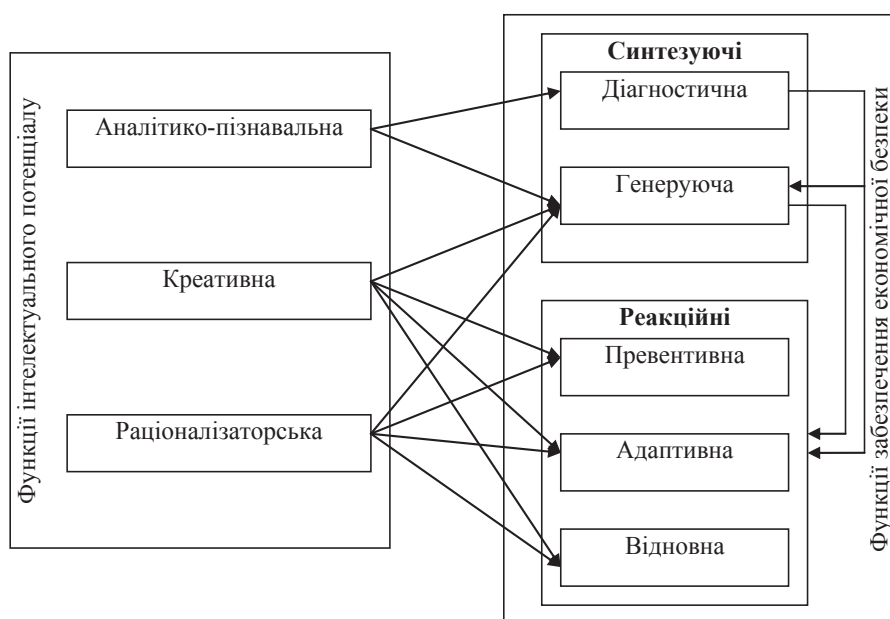


Рис. 1. Взаємозв'язок між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки

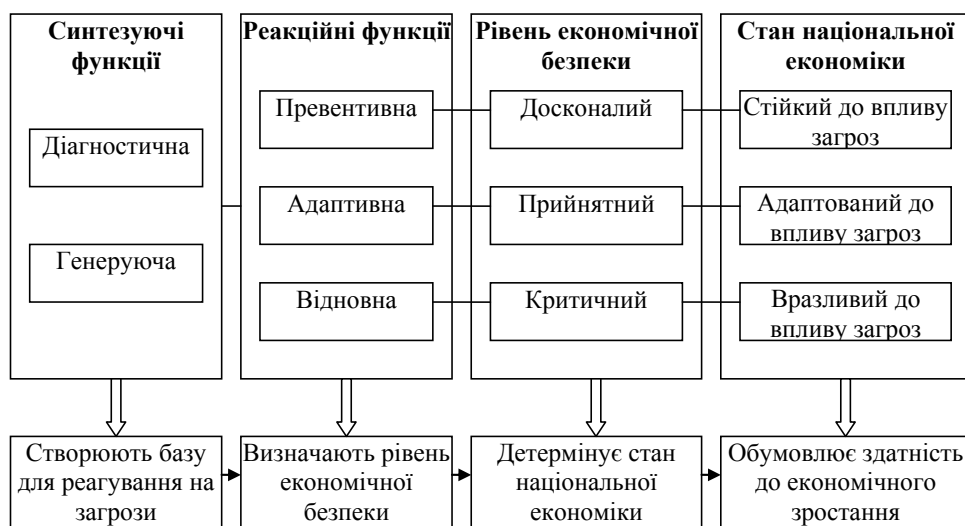


Рис. 2. Відповідність функцій забезпечення рівню економічної безпеки та стану національної економіки

нальної економіки. Обумовлює її здатність до економічного зростання.

Як видно з рис. 2, превентивна функція забезпечення в складі реакційних, відповідає досконалому рівню економічної безпеки, за якого стан національної економіки є стійким до впливу загроз. Адаптивна функція забезпечення відповідає прийнятному рівню економічної безпеки, при якому стан національної економіки є адаптованим до загроз. Якщо забезпечення виконує лише відновну функцію, то рівень економічної безпеки є критичним, а стан національної економіки – вразливим до впливу загроз.

Взаємозв'язок між функціями інтелектуального потенціалу та функціями забезпечення економічної безпеки має враховуватись при розробці механізму забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу.

На наш погляд, механізм забезпечення економічної безпеки національної економіки слід розуміти як систему, що включає певні напрями, розроблені та впроваджені з врахуванням принципів забезпечення та реалізація яких у тісній взаємозалежності та взаємообумовленості із застосуванням методів та інструментів забезпечення дозволить виконувати певні функції та отримувати результати, що відповідають цільовій установці.

Висновки. Згідно комплексного підходу до розуміння сутності інтелектуального потенціалу, побудованого на основі поєднання ресурсного, функціонального та результативного підходів, необхідно враховувати функції, притаманні інтелектуальному потенціалу.

При цьому, на наш погляд, інтелектуальний потенціал визначається, з одного боку, можливостями забезпечувати науку сучасними, капітало- та ресурсоемними приладами, апаратами та устаткуванням, які є втіленням новітніх досягнень наукової і технічної думки, а також дорогими матеріалами високого ступеня чистоти, а з іншого – можливостями підготовки достатньої кількості кваліфікованих кадрів вчених, інженерів, техніків, управлінців високого рівня.

Особлива роль інтелектуального потенціалу в національній економіці полягає в тому, що, виконуючи свої функції, він створює підґрунтя для виконання

функцій забезпечення економічної безпеки. Таким чином, встановлено взаємозв'язок між функціями інтелектуального потенціалу (аналітико-пізнавальною, креативною та раціоналізаторською) та функціями забезпечення економічної безпеки (синтезуючими та реакційними), який передбачає виокремлення серед функцій інтелектуального потенціалу тих, виконання яких є необхідною умовою реалізації поставлених їм у відповідність функцій забезпечення, що на відміну від інших, дозволяє розглядати інтелектуальний потенціал, а також покращення умов його формування та результатів використання, як основу для забезпечення економічної безпеки національної економіки

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар О. І. Інтелектуальний потенціал як один із основних факторів розвитку промислового підприємства / О. І. Гончар, В. М. Нам'яненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3. – Т. 2. – С. 55-58.
2. Діба Л. М. Сутність понять інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал як економічних категорій [Електронний ресурс] / Л. М. Діба // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2011. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Dyba.pdf
3. Князь С. В. Складові системи формування інтелектуального потенціалу підприємства / С. В. Князь, Л. Ю. Холявка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 6 (2). – С. 191-194. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6\(2\)_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_6(2)_51).
4. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку : колективна монографія / М. В. Семикіна, В. І. Гулько, С. Р. Пасека ; за ред. М. В. Семикіної. – Черкаси : МАКЛАУТ, 2012. – 336 с.
5. Маліцький Б. Стан використання вітчизняного інтелектуального потенціалу / Б. Маліцький, О. Попович // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 12. – С. 7-13.
6. Мойсєєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія / І. П. Мойсєєнко – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
7. Розумний М.М. Інтелектуальний потенціал України: проблема реалізації / М.М. Розумний // Наукові записки інституту журналістики. Інститут журналістики. К. :2003. – Т.12. – С. 90–93.
8. Філіппова С. В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С. В. Філіппова, К. В. Ковтуненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 227-232. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_34



НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 26

Частина 1

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,09.
Підписано до друку 31.10.2017.
Замов. № 33/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.