Засновник:
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань в Україні в галузі економічних наук
(Постанова президії ВАК України № 1/05/5 від 31.05.2011 р.)

Виходить 1 раз на квартал
Видається з III кварталу 2009 р.
Свідоцтво про реєстрацію:
серія КВ № 15196-3768Р від 30.04.2009 р.

РЕДАКЦІЯ:

Головний редактор:
доктор економічних наук, професор
член-кор. НАН України
Кизим М. О.

Випускаючий редактор:
доктор економічних наук, доцент
Хаустова В. Є.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Алєксєєв І. В., доктор економічних наук, професор (м. Львів, Україна)

Амосов О. Ю., доктор економічних наук, професор (м. Харків, Україна)

Благун І. С., доктор економічних наук, професор (м. Івано-Франківськ, Україна)

Булєєв І. П., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк, Україна)

Буссе Ральф Андреас, доктор філософії (м. Галле, Німеччина)

Гечбаия Б. Н., доктор економічних наук, професор (м. Батумі, Грузія)

Жерар, Рассел Дж., доктор філософії (м. Лондон, Велика Британія)

Іванов Ю. Б., доктор економічних наук, професор (м. Харків, Україна)

Ковальчук К. Ф., доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ, Україна)

Майбуров І. А., доктор економічних наук, професор (м. Єкатеринбург, Росія)

Орлов П. А., доктор економічних наук, професор (м. Харків, Україна)

Раєвнєва О. В., доктор економічних наук, професор (м. Харків, Україна)

Татаркін О. І., доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Єкатеринбург, Росія)

Християновський В. В., доктор економічних наук, професор (м. Вінниця, Україна)

Шоша Жан-Юг, доктор філософії (економіка) (м. Ліон, Франція)

Видавець:
ФОП Лібуркіна Л. М.

Журнал реферується у загальнодержавній реферативній базі даних «Україніка наукова» та в українському реферативному журналі «Джерело»

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY

№ 4 ’2016

Журнал «ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ» представлено у наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США)
- Research Papers in Economics (США)
- Російський індекс наукового цитування (Росія)
- Index Copernicus (Польща)
- Directory of Open Access Journals
- EBSCOhost (США)
- CiteFactor (США)
- Academic Journals Database (Швейцарія)
- Scientific Indexing Services
- Advanced Science Index
- Open Academic Journals Index
- GetInfo (Німеччина)
- BASE (Німеччина)
- OpenAIRE (Європейський Союз)
- WorldCat
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія)
- Соціонет (Росія)
- J-Gate (Індія)
- Академия Google (США)
- Research Bible (Японія)
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Бочарова Ю. Г.
Конкурентоспроможність інфраструктури країн світу 6

Булєєв І. П., Брюховецька Н. Ю.
Формування інституційного середовища в економіках постсоціалістичних країн, що трансформуються 13

Дейнека Т. А.
Конфронтація основних протидіючих сил глобалізованого ринку як процес розв’язання / поглиблення його суперечностей 22

Жалдак Г. П., Шульгіна Л. М.
Маркетингові стандарти підприємств і ВНЗ: Україна та ЄС 28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Августин Р. Р.
Пріоритети державної політики детінізації національного господарства України на сучасному етапі розвитку 35

Бондаренко Т. М.
Конкретизація наукових задач у співпраці науки, виробництва та держави, вплив політичних факторів на управлінські важелі й економіку 41

Горбань В. Б.
Управління сталим енергоефективним розвитком на місцевому рівні: стейкхолдер-орієнтований підхід 47

Токарчук Т. В., Шаповаленко Н. В.
Аналіз зовнішніх дисбалансів в економіці України на основі визначення прийнятного рівня поточного рахунку платіжного балансу 57

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.
Соціально-економічний розвиток територіальних громад в умовах фінансової децентралізації 67

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Іванова О. Ю.
Інтегральна оцінка рівня саморозвитку регіонів України 77

Назаренко І. М., Назаренко О. В.
Економічний вимір орендних відносин суб'єктів агробізнесу Сумського регіону 84

Прушківський В. Г., Буряк В. В.
Методичні основи гармонізації складових сталого розвитку промислового міста 91

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Божинов Б. В.
Архітектура підприємства в рамках управління компанією 98

Гавкалова Н. Л., Бушман Т. С.
Методичний підхід щодо визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки підприємства 107

Григоренко Т. М.
Класифікація франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі 114

Дєліні М. М.
Систематизація інструментарію соціально-економічної відповідальності підприємств: теоретичний аспект 120

Ільченко Н. Б.
Обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків управління економічними процесами на підприємстві оптової торгівлі 127

Лепейко Т. І., Баланович А. М.
Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств..... 136

Лупак Р. Л., Хомицький А. І., Надільний О. М.
Методичні основи формування та реалізації інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі 144

Полякова Я. О.
Логіко-семантична основа формування базових компонентів стратегії підприємства..... 151

Прокопенко О. В., Прокопенко М. О.
Оцінка сучасних інструментів контролінгу на підприємстві..... 157

Скриньковський Р. М., Клювак О. В., Процевят О. С.
Діагностика експортного потенціалу підприємства..... 163

Чернецька О. В.
Модель інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування 171

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Бутенко Н.В., Терещенко О. Л.
Конкурентні переваги ефективних взаємовідносин суб'єктів підприємництва як основа економічного розвитку України 176

Вишневський В. П., Рекова Н. Ю.
Принципи, економічні й інституційні передумови фіскальної децентралізації в умовах постконфліктного відновлення 183

Савицька Н. Л., Ушакова Н. Г., Помінова І. І.
Ринок послуг вищої освіти в контексті теорії меріторних благ 190

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Коваленко В. М., Дропа Я. Б.
Проблеми й особливості формування ресурсів фінансової системи України 197

Краснова І. В.
Сутність і структурні закономірності фінансової інтеграції у глобальному вимірі в контексті «недосяжної тріади» 205

Лавренюк В. В., Шевчук В. В.
Сутність та оцінка системного ризику з позиції ліквідності банківської системи..... 213

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ

Белінська Я. В., Сафонік Н. П.
Особливості й основні напрями соціального захисту інвалідів: зарубіжний досвід і можливості його застосування в Україні..... 223

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Вітлінський В. В., Скіцько В. І.
Концептуальні аспекти моделювання логістичного ризику інформаційно-мережної економіки з використанням інструментарію природних обчислень..... 231

Діленко В. О., Гуляєва Н. А.
Деякі підходи до врахування та аналізу впливу науково-технічного прогресу в моделі економічного зростання Харрода-Домара..... 238

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61022, Харків,
пров. Інженерний, 1а, Бібл. корп., к. 224
Тел.: (057) 702-05-25, e-mail: pe.ua.kh@gmail.com

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61136, Харків,
вул. Гвардійців Широнінців, 50,
корп. В., к. 21.

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
НДЦ ІПР НАН України № 11 від 21.11.2016 р.
Здано в набір 25.11.2016 р.
Підписано до друку 23.11.2016 р.
Формат 60 × 84/8.
Друк різографічний.
Ум. друк. аркушів 31,6. Обл.-вид. 39,8.
Надруковано у ФОП Здоренко М. І.
Замовлення № 154. Наклад 100 прим.

© Проблеми **економіки**

Дмитришин Л. І., Бринзей Б. С.
Просторово-структурний аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва в регіонах України 244

Коцюба О. С.
Раціональний вибір інвестиційного проекту в разі інтервальних оцінок початкових параметрів 254

Матюшенко І. Ю.
Сценарії розвитку науково-інноваційного потенціалу України в умовах нової промислової революції та асоціації з ЄС 261

Скрипник А. В., Оборська І. С.
Системна та несистемна корупція в освіті: ігрова модель 273

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Бочарова Ю. Г.
Конкурентоспособность инфраструктуры стран мира 6

Булеев И. П., Брюховецкая Н. Е.
Формирование институциональной среды в трансформируемых экономиках постсоциалистических стран 13

Дейнека Т. А.
Конфронтация основных противодействующих сил глобализированного рынка как процесс разрешения / углубления его противоречий 22

Жалдак А. П., Шульгина Л. М.
Маркетинговые стандарты предприятий и вузов: Украина и ЕС 28

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Августин Р. Р.
Приоритеты государственной политики детенизации национального хозяйства Украины на современном этапе развития 35

Бондаренко Т. Н.
Конкретизация научных задач в сотрудничестве науки, производства и государства, влияние политических факторов на управленческие рычаги и экономику 41

Горбань В. Б.
Управления устойчивым энергоэффективным развитием на местном уровне: стейкхолдер-ориентированный подход 47

Токарчук Т. В., Шаповаленко Н. В.
Анализ внешних дисбалансов в экономике Украины на основе определения приемлемого уровня текущего счета платежного баланса 57

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б.
Социально-экономическое развитие территориальных общин в условиях финансовой децентрализации 67

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Иванова О. Ю
Интегральная оценка уровня саморазвития регионов Украины 77

Назаренко И. Н., Назаренко А. В.
Экономическое измерение арендных отношений субъектов агробизнеса Сумского региона 84

Прушковский В. Г., Буряк В. В.
Методические основы гармонизация составляющих устойчивого развития промышленного города 91

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Божинов Б. В.
Архитектура предприятия в рамках управления компанией 98

Гавкалова Н. Л., Бушман Т. С.
Методический подход к определению уровня формирования и обеспечения кадровой безопасности предприятия 107

Григоренко Т. Н.
Классификация франчайзинговых сетей в розничной торговле 114

Делини М. Н.
Систематизация инструментария социально-экономической ответственности предприятий: теоретический аспект 120

Ильченко Н. Б.
Обоснование причинно-следственных связей управления экономическими процессами на предприятии оптовой торговли 127

Лепейко Т. И., Баланович А. Н.
Комплексная оценка уровня развития промышленных предприятий 136

Лупак Р. Л., Хомицкий А. И., Надельный О. М.
Методические основы формирования и реализации институционально-экономического механизма функционирования предприятий оптовой торговли 144

Полякова Я. А.
Логико-семантическая основа формирования базовых компонентов стратегии предприятия 151

Прокопенко О. В., Прокопенко М. А.
Оценка современных инструментов контроллинга на предприятии 157

Скрыньковский Р. Н., Клювак О. В., Процевят О. С.
Диагностика экспортного потенциала предприятия 163

Чернецкая О. В.
Модель информационного обеспечения управления инвестиционной привлекательностью предприятий машиностроения 171

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Бутенко Н. В., Терещенко Е. Л.
Конкурентные преимущества эффективных взаимоотношений субъектов предпринимательства как основа экономического развития Украины 176

Вишневский В. П., Рекова Н. Ю.
Принципы, экономические и институциональные предпосылки фискальной децентрализации в условиях постконфликтного восстановления 183

Савицкая Н. Л., Ушакова Н. Г., Поминова И. И.
Рынок услуг высшего образования в свете теории мериторных благ 190

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Коваленко В. Н., Дропа Я. Б.
Проблемы и особенности формирования ресурсов финансовой системы Украины 197

Краснова И. В.
Сущность и структурные закономерности финансовой интеграции в глобальном измерении в контексте «недосягаемой триады» 205

Лавренюк В. В., Шевчук В. В.
Сущность и оценка системного риска с позиции ликвидности банковской системы 213

СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА И ДЕМОГРАФИЯ

Белинская Я. В., Сафоник Н. П.
Особенности и основные направления социальной защиты инвалидов: зарубежный опыт и возможности его применения в Украине 223

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ

Витлинский В. В., Скицко В. И.
Концептуальные аспекты моделирования логистического риска информационно-сетевой экономики с использованием инструментария естественных вычислений 231

Диленко В. А., Гуляева Н. А.
Некоторые подходы к учету и анализу влияния научно-технического прогресса в модели экономического роста Харрода-Домара 238

Дмитришин Л. И., Бринзей Б. С.
Пространственно-структурный анализ эффективности сельскохозяйственного производства в регионах Украины 244

Коцюба А. С.
Рациональный выбор инвестиционного проекта при интервальных оценках начальных параметров 254

Матюшенко И. Ю.
Сценарии развития научно-инновационного потенциала Украины в условиях новой промышленной революции и ассоциации с ЕС 261

Скрипник А. В., Оборская И. С.
Системная и несистемная коррупция в образовании: игровая модель 273

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Bocharova Yu. G.
Competitiveness of Infrastructure of World Countries 6

Buleev I. P., Bryukhovetskaya N. Ye.
Formation of the Institutional Environment in Transforming Economies of Postsocial Countries 13

Deyneka T. A.
Confrontation of Major Counteracting Forces in the Globalized Market as a Process of Resolving / Intensifying its Contradictions 22

Zhaldak H. P., Shulgina L. M.
Marketing Standards for Enterprises and Higher Educational Institutions: the EU and Ukraine 28

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Avhustyn R. R.
Priorities in the State Policy of Unshadowing the National Economy of Ukraine at the Present Stage of Development 35

Bondarenko T. M.
Specification of Scientific Tasks in Collaboration between Science, Industry and State, and Impact of Political Factors on Managerial Levers and Economy 41

Horban V. B.
Management of Sustainable Energy Efficient Development at the Local Level: Stakeholder-Oriented Approach 47

Tokarchuk T. V., Shapovalenko N. V.
Analysis of External Imbalances in the Economy of Ukraine on the Basis of Determining an Acceptable Level of the Current Account of Balance of Payments 57

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B.
Socio-Economic Development of Territorial Communities in the Context of Financial Decentralization 67

REGIONAL ECONOMY

Ivanova O. Yu.
Integral Estimation of the Level of Self-Development of Ukrainian Regions 77

Nazarenko I. M., Nazarenko A. V.
The Economic Measuring of Lease Relations of Agribusiness Entities in Sumy region 84

Prushkivskyj V. G., Buryak V. V.
Методичні основи гармонізації складових сталого розвитку промислового міста 91

ECONOMICS AND ENTERRPRISE MANAGEMENT

Bojinov B. V.
Enterprise Architecture in the Company Management Framework 98

Gavkalova N. L., Bushman T. S.
The Methodological Approach to Determining the Level of Formation and Provision of Enterprise Personnel Security 107

Grygorenko T. M.
Classification of Franchise Networks in the Retail Trade 114

Dielini M. M.
Systematization of Instruments of Social and Economic Responsibility of Enterprises: Theoretical Aspect 120

Ilchenko N. B.
Justification of Causal Relationships in Managing Economic Processes at Wholesale Enterprises 127

Lepeyko T. I., Balanovych A. M.
Integrated Assessment of the Level of Industrial Enterprise Development 136

Lupak R. L., Khomytskyi A. I., Nadilnuy O. M.
Methodological Bases of Forming and Implementing the Institutional and Economic Mechanism of Wholesale Enterprise Operation 144

Polyakova Ya. O.
The Logical-Semantic Basis for Formation of Main Components of Enterprise Strategy 151

Prokopenko O. V., Prokopenko M. O.
Evaluation of Modern Tools of Controlling at the Enterprise 157

Skrynkovskyy R. M., Klyuvak O. V., Protsevyat O. S.
Diagnostics of the Enterprise Export Potential 163

Chernetska O. V.
The Model of Information Support for Management of Investment Attractiveness of Machine-Building Enterprises 171

ECONOMIC THEORY

Butenko N. V., Tereshchenko O. L.
Competitive Advantages of Effective Relationships of Business Entities as a Basis for Economic Development of Ukraine 176

Vishnevsky V. P., Rekova N. Yu.
Principles, Economic and Institutional Prerequisites for Fiscal Decentralization under Conditions of Post-Conflict Reconstruction 183

Savytska N. L., Ushakova N. G., Pominova I. I.
The Market for Higher Education Services in the Context of the Theory of Merit Goods 190

FINANCE AND BANKING

Kovalenko V.M., Dropa Ya. B.
Problems and Features of Forming Resources of the Ukrainian Financial System 197

Krasnova I. V.
The Nature and Structural Regularities of Financial Integration in the Global Dimension in the Context of «Impossible Trinity» 205

Lavreniuk V. V., Shevchuk V. V.
Nature and Assessment of Systemic Risk in Terms of Liquidity of the Banking System 213

SOCIAL ECONOMY, POLICE AND DEMOGRAPHY

Belinska Ya. V., Safonik N. P.
Features and Basic Directions of Social Protection of Disabled People: International Experience and Possibilities of its Application in Ukraine 223

MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY

Vitlinskyy V. V., Skitsko V. I.
Conceptual Aspects in the Modeling of Logistical Risk of the Networked Information Economy with the Use of Tools of Natural Computing 231

Dilenko V. O., Gulyaeva N. A.
Some Approaches to the Accounting and Analysis of the Impact of Scientific and Technological Progress in the Harrod-Domar Economic Growth Model 238

Dmytryshyn L. I., Brynzei B. S.
Spatial and Structural Analysis of Efficiency of Agriculture Production in Regions of Ukraine 244

Kotsyuba O. S.
Rational Choice of the Investment Project Using Interval Estimates of the Initial Parameters 254

Matyushenko I. Yu.
Scenarios for Development of Scientific and Innovative Potential of Ukraine under Conditions of a New Industrial Revolution and Association with the EU 261

Skrypnyk A. V., Oborska I. S.
Systemic and Non-Systemic Corruption in Education: the Game Model 273

До уваги авторів журналу «Проблеми економіки»!

Редакція просить оформлювати список використаних джерел до статей згідно з новим ДСТУ 8302:2015 (Київ, 2016 р.).
Ознайомитись з ДСТУ можна за посиланням:
http://knmu.kharkov.ua/attachments/3659_8302-2015.PDF

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:338.001.36

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРИ КРАЇН СВІТУ[1]

© 2016 БОЧАРОВА Ю. Г.

УДК 339.9:338.001.36

Бочарова Ю. Г.

Конкурентоспроможність інфраструктури країн світу

Метою цього дослідження є визначення та аналіз найбільш конкурентоспроможних країн світу за рівнем розвитку інфраструктури в цілому та окремих її складових. У статті розкрито значення та роль інфраструктури у забезпеченні економічного зростання та розвитку країн світу, їх конкурентоспроможності, вирішенні глобальних проблем людства (у тому числі проблеми бідності), підвищенні якості життя населення. Проведено аналіз стану та особливостей розвитку інфраструктури у світі та в Україні. На основі аналізу рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ визначено найбільш конкурентоспроможні країни світу за рівнем розвитку інфраструктури в цілому й окремими її елементами. На основі розрахунку значення коефіцієнта кореляції Спірмена складено матрицю інтеркореляції показників конкурентоспроможності інфраструктури країн світу у 2010–2015 рр. (за методикою ВЕФ), визначено найбільш значущі детермінанти конкурентоспроможності країн за рівнем розвитку інфраструктури.

Ключові слова: *інфраструктура, конкурентоспроможність, рейтинг, країни-лідери, кореляція.*

Табл.: *4.* ***Бібл.:*** *9.*

Бочарова Юлія Геннадіївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та туризму, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Трамвайна, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)*

E-mail: *y.bocharova@ukr.net*

УДК 339.9:338.001.36

Бочарова Ю. Г. Конкурентоспособность инфраструктуры стран мира

Целью данного исследования является определение и анализ наиболее конкурентоспособных стран мира по уровню развития инфраструктуры в целом и отдельных ее составляющих. В статье раскрыты значение и роль инфраструктуры в обеспечении экономического роста развивающихся стран мира, их конкурентоспособности, решении глобальных проблем человечества (в том числе проблемы бедности), повышении качества жизни населения. Проведен анализ состояния и особенностей развития инфраструктуры в мире и в Украине. На основе анализа рейтинга глобальной конкурентоспособности ВЭФ определены наиболее конкурентоспособные страны мира по уровню развития инфраструктуры в целом и отдельным ее элементам. На основе расчета значения коэффициента корреляции Спирмена составлена матрица интеркорреляции показателей конкурентоспособности инфраструктуры стран мира в 2010–2015 гг. (по методике ВЭФ), определены наиболее значимые детерминанты конкурентоспособности стран по уровню развития инфраструктуры.

Ключевые слова: *инфраструктура, конкурентоспособность, рейтинг, страны-лидеры, корреляция.*

Табл.: *4.* ***Библ.:*** *9.*

Бочарова Юлия Геннадьевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и туризма, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Трамвайная, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)*

E-mail: *y.bocharova@ukr.net*

UDC 339.9:338.001.36

Bocharova Yu. G. The Competitiveness of Infrastructure of World Countries

The aim of the study is to identify and analyze the most competitive countries in the world in terms of development of their infrastructure in general and its individual components. The article considers the significance and role of infrastructure in ensuring the economic growth of developing countries and their competitiveness, solving global problems of humanity (including poverty), improving the quality of life of the population. The analysis of the infrastructure state and features of its development in the world and Ukraine has been carried out. Based on the analysis of the global competitiveness ranking of WEF, the most competitive countries of the world in terms of the development level of their infrastructure in general and its individual elements have been determined. Using the calculation of the Spearman's rank correlation coefficient, a matrix of intercorrelation of indices of world countries' competitiveness in 2010-2015 (according to the method of the WEF) has been composed; the most significant determinants of the countries' competitiveness in terms of the infrastructure development have been identified.

Keywords: *infrastructure, competitiveness, ranking, leading countries, correlation.*

Tabl.: *4.* ***Bibl.:*** *9.*

Bocharova Yuliia G. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economics and Tourism, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Tramvaina Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)*

E-mail: *y.bocharova@ukr.net*

[1]Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Держаного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин однією з найактуальніших та найскладніших проблем XXI століття є розвиток інфраструктури. Це пов'язано із тим, що, з одного боку, розвиток інфраструктури, як свідчать результати досліджень Світового банку [1], ООН [2], Глобального інституту McKinsey [3], Всесвітнього економічного форуму [4; 5], Організації економічного співробітництва та розвитку [6], Європейського банку реконструкції та розвитку [7] та інших інституцій [8], є важливою умовою та фактором економічного зростання та розвитку, підвищення якості життя населення країн світу, забезпечення їх конкурентоспроможності, вирішення глобальних проблем людства (у т.ч. проблеми бідності), а з іншого боку – створення нових інфраструктурних об'єктів і мереж завдає шкоди навколишньому середовищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та особливостей розвитку інфраструктури присвячено роботи значного числа як українських, так і зарубіжних учених [1–9]. Однак, незважаючи на суттєвий внесок зазначених вище дослідників у вирішення проблем теорії та практики розвитку інфраструктури, сьогодні окремі аспекти й особливості її розвитку потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є визначення та аналіз найбільш конкурентоспроможних країн світу за рівнем розвитку інфраструктури в цілому та окремих її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рейтинг конкурентоспроможності країн за рівнем розвитку інфраструктури в цілому та окремих її складових складає Всесвітній економічний форум (ВЕФ). Слід зазначити, що фахівці ВЕФ оцінюють рівень конкурентоспроможності країн за рівнем розвитку інфраструктури на основі аналізу дев'яти параметрів, які умовно можна згрупувати у два блоки: 1 блок – транспортна інфраструктура (6 параметрів: якість загальної інфраструктури; якість доріг; якість залізничної інфраструктури; якість портової інфраструктури; якість інфраструктури повітряного транспорту; пасажирообіг авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км)), 2 блок – енергетична та телекомунікаційна інфраструктура (3 параметри: якість електропостачання; кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб); кількість телефонних ліній (на 100 мешканців)). При цьому слід зазначити, що емпірична база для проведення дослідження – це здебільшого дані, отримані експертним шляхом (лише 3 показники з 9 – кількісні дані (пасажирообіг авіаційного транспорту, кількість абонентів мобільного зв'язку; кількість телефонних ліній), інші – якісні).

Як свідчать результати проведеного аналізу, протягом 2010–2015 рр.:

1. Найбільш конкурентоспроможними країнами світу за рівнем розвитку інфраструктури є: Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, ОАЕ, Швейцарія, Німеччина, Франція та Великобританія. При цьому слід зазначити, що протягом 2010–2015 рр. суттєво покращили стан інфраструктури, свої конкурентні позиції за зазначеним показником: Сінгапур (на 3 пункти, перемістившись з 5 на 2 місце), Нідерланди (на 4 пункти, перемістившись з 7 на 3 місце), Японія (на 6 пунктів, перемістившись з 11 на 5 місце), Іспанія (на 4 пункти, перемістившись з 14 на 10 місце); погіршили – Канада (на 5 пунктів, перемістившись з 9 на 14 місце), Швеція (на 10 пунктів, перемістившись з 10 на 20 місце), Німеччина (на 5 пунктів, перемістившись з 2 на 7 місце), Франція (на 4 пункти, перемістившись з 4 на 8 місце), Великобританія (на 1 пункт, перемістившись з 8 на 9 місце) (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільш конкурентоспроможні країни світу за параметром «Інфраструктура»

Країна	2010–2011 рр.		2015–2016 рр.		Абсолютне відхилення		Напрямок зміни позиції країни у рейтингу
	Значення показника	Рейтинг	Значення показника	Рейтинг	Значення показника	Рейтинг	
Гонконг	6,67	1	6,69	1	0,02	0	-
Сінгапур	6,22	5	6,49	2	0,27	-3	↑
Нідерланди	5,93	7	6,30	3	0,37	-4	↑
ОАЕ	6,26	3	6,30	4	0,04	1	↓
Японія	5,69	11	6,21	5	0,52	-6	↑
Швейцарія	6,09	6	6,20	6	0,11	0	-
Німеччина	6,43	2	6,12	7	-0,31	5	↓
Франція	6,24	4	6,04	8	-0,2	4	↓
Великобританія	5,88	8	6,03	9	0,15	1	↓
Іспанія	5,67	14	5,93	10	0,26	-4	↑
…	…	…	…	…	…	…	-
Україна	3,83	68	4,07	69	0,24	1	↓

↑ – покращення конкурентної позиції країни; ↓ – погіршення конкурентної позиції країни

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5]

2. Країнами-лідерами за якістю загальної інфраструктури протягом 2010–2015 рр. є: Швейцарія, Гонконг, Сінгапур, Франція, Ісландія, Австрія, Фінляндія. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються певні зміни у складі десятки країн з найвищим рівнем якості загальної інфраструктури. Так, із десятки вибувають Швеція, Німеччина, Данія, потрапляють – ОАЕ, Нідерланди, Японія (табл. 2).
3. Країнами-лідерами за якістю доріг у 2010–2015 рр. є: Сінгапур, Франція, Швейцарія, Гонконг, ОАЕ, Австрія, Португалія. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найвищим рівнем якості доріг:
- змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за якістю доріг очолював Сінгапур, то у 2015–2016 рр. – ОАЕ;
- суттєво покращують свої позиції у рейтингу ОАЕ, перемістившись із 6 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Португалія, перемістившись із 8 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 4 місце у рейтингу 2015–2016 рр.;
- суттєво погіршили свою позицію у рейтингу Франція, перемістившись із 2 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 7 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Швейцарія, перемістившись з 3 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 9 місце у рейтингу 2015–2016 рр.;
- із складу десятки вибувають Німеччина, Данія, Оман, входять – Нідерланди, Японія, Тайвань (табл. 2).
4. Країнами-лідерами за якістю залізничної інфраструктури у 2010–2015 рр. є: Швейцарія, Гонконг, Японія, Франція, Німеччина, Сінгапур, Фінляндія, Республіка Корея. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найвищим рівнем якості залізничної інфраструктури:
- змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за якістю залізничної інфраструктури очолювала Швейцарія, то у 2015–2016 рр. – Японія;
- покращили свої позиції у рейтингу Японія, перемістившись із 3 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Фінляндія, перемістившись із 7 місця у рейтингу 2010-2011 рр. на 5 місце у рейтингу 2015–2016 рр.;
- погіршили свої позиції у рейтингу Швейцарія, перемістившись із 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр., на 2 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Франція – з 4 на 6 місце; Німеччина – з 5 на 9 місце; Сінгапур – з 6 на 8 місце;
- із складу десятки вибувають Тайвань, Нідерланди, входять – Іспанія, Нідерланди (табл. 2).
5. Країнами-лідерами за якістю портової інфраструктури у 2010–2015 рр. є: Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Бельгія, Фінляндія, Ісландія, ОАЕ. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найвищим рівнем якості портової інфраструктури:
- змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за якістю портової інфраструктури очолював Гонконг, то у 2015–2016 рр. – Нідерланди;
- покращили свої позиції у рейтингу Нідерланди, перемістившись із 3 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Фінляндія – з 6 місця на 4 місце; ОАЕ – з 8 місця на 3 місце;
- погіршили свої позиції у рейтингу Гонконг, перемістившись з 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 5 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Бельгія – з 4 місця на 6 місце; Ісландія –з 7 місця на 8 місце;
- із складу десятки вибувають Німеччина, Швеція, Данія, входять – Панама, Данія, США (табл. 2).
6. Країнами-лідерами за якістю інфраструктури повітряного транспорту у 2010–2015 рр. є: Гонконг, Сінгапур, ОАЕ, Швейцарія, Нідерланди, Норвегія. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найвищим рівнем якості інфраструктури повітряного транспорту:
- змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за якістю інфраструктури повітряного транспорту очолював Гонконг, то у 2015–2016 рр. – Сінгапур;
- покращили свої позиції у рейтингу Сінгапур, перемістившись із 2 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; ОАЕ – з 4 місця на 2 місце; Нідерланди – з 8 місця на 4 місце;
- погіршили свої позиції у рейтингу Гонконг, перемістившись з 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 3 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Швейцарія – з 5 місця на 8 місце;
- із складу десятки вибувають Німеччина, Данія, Ісландія, Франція, входять – Панама, США, Катар, Фінляндія (табл. 2).
7. Країнами-лідерами за пасажирообігом авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км) у 2010–2015 рр. є: США, Китай, Великобританія, Японія, Німеччина, Австралія, Франція, Іспанія, Бразилія. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, суттєвих змін у складі десятки країн із найбільшим значенням пасажирообігу авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км) не було зафіксовано. Так, лише мало місце вибуття із складу десятки Канади, входження – ОАЕ.
8. Країнами-лідерами за якістю електропостачання у 2010–2015 рр. є: Гонконг, Ісландія, Данія, Фінляндія, Швейцарія, Сінгапур. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найвищим рівнем якості електропостачання:
- змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за якістю електропостачання очолював Гонконг, то у 2015–2016 рр. – Швейцарія;
- покращили свої позиції у рейтингу Швейцарія, перемістившись із 7 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Сінгапур – з 9 місця на 3 місце;

Таблиця 2

Десятка найбільш конкурентоспроможних країн за параметром «Інфраструктура» та його складовими [4; 5]

Місце країни у рейтингу	Конкурентоспроможність інфраструктури		Якість загальної інфраструктури		Якість доріг		Якість залізничної інфраструктури		Якість портової інфраструктури	
	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.
1	Гонконг	Гонконг	Швейцарія	Швейцарія	Сінгапур	ОАЕ	Швейцарія	Японія	Гонконг	Нідерланди
2	Німеччина	Сінгапур	Гонконг	ОАЕ	Франція	Нідерланди	Гонконг	Швейцарія	Сінгапур	Сінгапур
3	ОАЕ	Нідерланди	Сінгапур	Гонконг	Швейцарія	Сінгапур	Японія	Гонконг	Нідерланди	ОАЕ
4	Франція	ОАЕ	Франція	Сінгапур	Гонконг	Португалія	Франція	Іспанія	Бельгія	Фінляндія
5	Сінгапур	Японія	Ісландія	Нідерланди	Німеччина	Гонконг	Німеччина	Фінляндія	Німеччина	Гонконг
6	Швейцарія	Швейцарія	Австрія	Фінляндія	ОАЕ	Австрія	Сінгапур	Франція	Фінляндія	Бельгія
7	Нідерланди	Німеччина	Швеція	Японія	Австрія	Франція	Фінляндія	Нідерланди	Ісландія	Панама
8	Великобританія	Франція	Фінляндія	Австрія	Португалія	Японія	Тайвань	Сінгапур	ОАЕ	Ісландія
9	Канада	Великобританія	Німеччина	Ісландія	Данія	Швейцарія	Нідерланди	Німеччина	Швеція	Данія
10	Швеція	Іспанія	Данія	Франція	Оман	Тайвань	Республіка Корея	Республіка Корея	Данія	США

Місце країни у рейтингу	Якість інфраструктури повітряного транспорту		Пасажирообіг авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км)		Якість електропостачання		Кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб)		Кількість телефонних ліній (на 100 мешканців)	
	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.	2010 р.	2015 р.
1	Гонконг	Сінгапур	США	США	Гонконг	Швейцарія	ОАЕ	Гонконг	Тайвань	Гонконг
2	Сінгапур	ОАЕ	Китай	Китай	Ісландія	Гонконг	Естонія	Кувейт	Мальта	Тайвань
3	Німеччина	Гонконг	Великобританія	Великобританія	Данія	Сінгапур	Бахрейн	Габон	Швейцарія	Франція
4	ОАЕ	Нідерланди	Японія	Японія	Фінляндія	Данія	Катар	Саудівська Аравія	Гонконг	Республіка Корея
5	Швейцарія	США	Німеччина	ОАЕ	Японія	Ісландія	Саудівська Аравія	ОАЕ	Німеччина	Німеччина
6	Данія	Панама	Австралія	Німеччина	Німеччина	Фінляндія	Гонконг	Бахрейн	Чорногорія	Швейцарія
7	Ісландія	Катар	Франція	Австралія	Швейцарія	Норвегія	Панама	Казахстан	Ісландія	Мальта
8	Нідерланди	Швейцарія	Іспанія	Франція	Австрія	Нідерланди	Росія	Ботсвана	Франція	Великобританія
9	Франція	Фінляндія	Бразилія	Іспанія	Сінгапур	Великобританія	Італія	Чорногорія	Люксембург	Ісландія
10	Норвегія	Норвегія	Канада	Бразилія	Франція	ОАЕ	Литва	Сейшельські острови	Швеція	Японія

- погіршили свої позиції у рейтингу Гонконг, перемістившись з 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 2 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Ісландія – з 2 місця на 5 місце, Данія – з 3 місця на 4 місце; Фінляндія – з 4 місця на 6 місце;
- із складу десятки вибувають Німеччина, Японія, Австрія, Франція, входять – Норвегія, Нідерланди, Великобританія, ОАЕ (табл. 2).

9. Країнами-лідерами за кількістю абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб) у 2010–2015 рр. є: ОАЕ, Бахрейн, Саудівська Аравія, Гонконг. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найбільшою кількістю абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб):
   - змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за кількістю абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб) очолював ОАЕ, то у 2015–2016 рр. – Гонконг;
   - покращили свої позиції у рейтингу Саудівська Аравія, перемістившись із 5 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 4 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Гонконг – з 6 місця на 1 місце;
   - погіршили свої позиції у рейтингу ОАЕ, перемістившись з 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 5 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Бахрейн – з 3 місця на 6 місце;
   - із складу десятки вибувають Естонія, Катар, Панама, Росія, Італія, Литва, входять – Кувейт, Габон, Казахстан, Ботсвана, Чорногорія, Сейшельські острови (табл. 2).

10. Країнами-лідерами за кількістю телефонних ліній (на 100 мешканців) у 2010–2015 рр. є: Тайвань, Мальта, Швейцарія, Гонконг, Німеччина, Ісландія, Франція. При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, фіксуються такі зміни у складі десятки країн із найбільшою кількістю телефонних ліній (на 100 мешканців):
   - змінюється лідер рейтингу – якщо у 2010–2011 рр. рейтинг країн за кількістю телефонних ліній (на 100 мешканців) очолював Тайвань, то у 2015–2016 рр. – Гонконг;
   - покращили свої позиції у рейтингу Гонконг, перемістившись із 4 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 1 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Франція – з 8 місця на 3 місце;
   - погіршили свої позиції у рейтингу Тайвань, перемістившись з 1 місця у рейтингу 2010–2011 рр. на 2 місце у рейтингу 2015–2016 рр.; Мальта – з 2 місця на 7 місце, Швейцарія – з 3 місця на 6; Ісландія – з 7 місця на 9;
   - із складу десятки вибувають Чорногорія, Люксембург, Швеція, входять – Республіка Корея, Великобританія, Японія (табл. 3).

11. У 2010–2015 рр. на динаміку конкурентних позицій країн-лідерів за рівнем розвитку інфраструктури найбільший вплив мали 2 фактори: кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб) та кількість телефонних ліній (на 100 мешканців). При цьому слід зазначити, що протягом періоду, що аналізується, позитивна динаміка зміни конкурентних позицій за параметром кількість абонен-

Таблиця 3

Динаміка конкурентних позицій країн у 2010–2015 рр.

Країни	Показники									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Гонконг	0	-1	-1	-1	-4	-2	-2	-1	3	5
Сінгапур	3	-1	-2	-2	0	1	-3	6	14	-12
Нідерланди	4	12	25	2	2	4	-4	3	-42	11
ОАЕ	-1	9	5		5	2	6	7	32	-47
Японія	6	8	14	2	15	29	0	-16	-24	65
Швейцарія	0	0	-6	-1	-12	-3	-2	6	-32	27
Німеччина	-5	-2	-8	-4	-9	-8	-1	-14	-52	21
Франція	-4	-6	-5	-2	-14	-6	-1	-4	-88	64
Великобританія	-1	9	6	1	12	15	0	6	-42	16
Іспанія	4	8	9	9	6	19	-1	12	-61	24
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
Україна	-1	-12	4	-3	-14	13	1	0	15	-10

Цифрами позначені такі показники: 1 – конкурентоспроможність інфраструктури; 2 – якість загальної інфраструктури; 3 – якість доріг; 4 – якість залізничної інфраструктури; 5 – якість портової інфраструктури; 6 – якість інфраструктури повітряного транспорту; 7 – пасажирообіг авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км); 8 – якість електропостачання; 9 – кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб); 10 – кількість телефонних ліній (на 100 мешканців).

Знаком «+» позначено покращення позицій країни, знаком «-» позначено погіршення позицій країни.

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5]

тів мобільного зв'язку (на 100 осіб) була характерна для Гонконгу, Сінгапуру, ОАЕ, негативна – Нідерландів, Японії, Швейцарії, Німеччини, Франції, Великобританії та Іспанії; позитивна динаміка зміни конкурентних позицій за параметром кількість телефонних ліній (на 100 мешканців) була характерна для Гонконгу, Нідерландів, Японії, Швейцарії, Німеччини, Франції, Великобританії, Іспанії; негативна – для Сінгапуру, ОАЕ.

12. Конкурентоспроможність країн за рівнем розвитку інфраструктури найбільшою мірою визначається якістю доріг (коефіцієнт кореляції – 0,67), якістю залізничної інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,79) та якістю інфраструктури повітряного транспорту (коефіцієнт кореляції – 0,64). Якість загальної інфраструктури тісно корелює із такими факторами, як: якість доріг (коефіцієнт кореляції – 0,71), якість залізничної інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,86), якість портової інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,79). Якість доріг тісно корелює із такими факторами, як: якість залізничної інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,78), якість портової інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,73), якість інфраструктури повітряного транспорту (коефіцієнт кореляції – 0,87). Крім того, існує прямий зв'язок між: якістю залізничної інфраструктури та якістю портової інфраструктури (коефіцієнт кореляції – 0,76); якістю залізничної інфраструктури та якістю інфраструктури повітряного транспорту (коефіцієнт кореляції – 0,7); зворотній зв'язок між кількістю абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб) та кількістю телефонних ліній (на 100 мешканців) (коефіцієнт кореляції – -0,71) (табл. 4).

Таблиця 4

Матриця інтеркореляції показників конкурентоспроможності інфраструктури країн світу у 2010–2015 рр. (за методикою ВЕФ)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1,000000	0,496532	0,668267	0,793210	0,572786	0,636005	-0,359813	0,172095	0,117791	0,147480
2		1,000000	0,709399	0,858466	0,788999	0,498868	-0,048725	0,461895	0,016055	-0,064075
3			1,000000	0,782908	0,733487	0,872727	0,142871	0,201843	0,077449	-0,027273
4				1,000000	0,763818	0,703394	-0,121501	0,365327	-0,223931	0,330289
5					1,000000	0,728931	0,180151	0,257477	0,036530	0,059226
6						1,000000	0,364090	0,247717	0,173121	0,036364
7							1,000000	0,004651	0,279464	-0,055305
8								1,000000	0,156326	-0,422036
9									1,000000	-0,706152
10										1,000000

Цифрами позначені такі показники: 1 – конкурентоспроможність інфраструктури; 2 – якість загальної інфраструктури; 3 – якість доріг; 4 – якість залізничної інфраструктури; 5 – якість портової інфраструктури; 6 – якість інфраструктури повітряного транспорту; 7 – пасажирообіг авіаційного транспорту (на тиждень, млн місць/км); 8 – якість електропостачання; 9 – кількість абонентів мобільного зв'язку (на 100 осіб); 10 – кількість телефонних ліній (на 100 мешканців).

Розрахунки проводилися за допомогою програми StatSoft Statistica 8.0.550.0. Напівжирним шрифтом виділені статистично значущі значення коефіцієнта кореляції Спірмена. Зазначені кореляції є значущими при $p < 0,05$

Джерело: сформовано автором на основі [4; 5]

Висновок. Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що сьогодні найбільш конкурентоспроможними країнами світу за рівнем розвитку інфраструктури є: Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, ОАЕ, Швейцарія, Німеччина, Франція та Великобританія; конкурентоспроможність країн за рівнем розвитку інфраструктури визначається якістю залізничної інфраструктури, якістю інфраструктури повітряного транспорту та якістю доріг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Global Infrastructure Facility // The World Bank. URL: http://www.worldbank.org/en/programs/global-Infrastructure-facility

2. Цель 9: Создание стойкой инфраструктуры, содействие всеохватной и устойчивой индустриализации и инновациям – Устойчивое развитие (Цели в области устойчивого развития ООН) // Организация Объединенных Наций: офиц. веб-сайт. URL: http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/issues/prosperity/infrastructure/

3. Bridging global infrastructure GAPs, 2016. URL: http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Bridging%20global%20infrastructure%20gaps/Bridging-Global-Infrastructure-Gaps-Full-report-June-2016.ashx

4. The Global Competitiveness Report 2010–2011. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

5. The Global Competitiveness Report 2015–2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

6. Infrastructure to 2030. URL: https://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/40953164.pdf

7. Restructuring infrastructure in transition economies. URL: http://kangur.uek.krakow.pl/bibl_ae_zasoby/siec_lokalna/Ebor/w024.pdf

8. INFRASTRUCTURE 100 World Markets Report. URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/11/infrastructure-100-world-markets-report-v3.pdf

9. Хаджинов І. В. Методологічні особливості вивчення поняття «інфраструктура» та її функцій. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2013. № 10. С. 38–41.

REFERENCES

«Bridging global infrastructure GAPs, 2016« http://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Bridging%20global%20infrastructure%20gaps/Bridging-Global-Infrastructure-Gaps-Full-report-June-2016.ashx

«Global Infrastructure Facility« The World Bank. http://www.worldbank.org/en/programs/global-Infrastructure-facility

«Infrastructure to 2030« https://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/40953164.pdf

«INFRASTRUCTURE 100 World Markets Report« https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/11/infrastructure-100-world-markets-report-v3.pdf

Khadzhynov, I. V. «Metodolohichni osoblyvosti vyvchennia poniattia «infrastruktura» ta yii funktsii« [Methodological peculiarities of studying the concept of «infrastructure» and its functions]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut»*, no. 10 (2013): 38-41.

«Restructuring infrastructure in transition economies« http://kangur.uek.krakow.pl/bibl_ae_zasoby/siec_lokalna/Ebor/w024.pdf

«Tsel 9: Sozdaniye stoykoy infrastruktury, sodeystviye vseokhvatnoy i ustoychivoy industrializatsii i innovatsiyam - Ustoychivoye razvitiye (Tseli v oblasti ustoychivogo razvitiya OON)« [Objective 9: creating a resilient infrastructure, promote inclusive and sustainable industrialization and innovation - Sustainable development (Goals United Nations sustainable development)]. Organizatsiia Obedinennykh Natsiy: ofits. veb-sayt. http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/issues/prosperity/infrastructure/

«The Global Competitiveness Report 2010-2011« http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

«The Global Competitiveness Report 2015-2016« http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

УДК 338

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ТРАНСФОРМИРУЕМЫХ ЭКОНОМИКАХ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН[1]

© 2016 БУЛЕЕВ И. П., БРЮХОВЕЦКАЯ Н. Е.

УДК 338

Булеев И. П., Брюховецкая Н. Е.

Формирование институциональной среды в трансформируемых экономиках постсоциалистических стран

Проведён анализ формирования рыночных отношений как естественного процесса развития капитализма в странах, сформировавших социально ориентированную капиталистическую экономику, подошедшую к формированию постиндустриального общества. В сопоставлении с классической схемой развития рассмотрены формы и методы перехода к рыночным отношениям бывших социалистических стран (БСС). Установлено, что основные провалы реформирования произошли в результате использования теоретически устарелой либеральной экономической теории, игнорирования особенностей развития БСС, менталитета общества и населения. В итоге сформировался бесперспективный олигархический правящий класс, игнорирующий интересы общества, большинства населения. Обоснованы причины системного социально-экономического кризиса БСС, пути преодоления провалов рынка. Намечены пути выхода из данного состояния с помощью формирования современной институциональной среды, ухода от институциональных рисков и ловушек.

Ключевые слова: *институциональная среда, институты, добавленная стоимость, матричные структуры управления, собственность, мотивация, корпоративное управление.*

Табл.: *4.* ***Библ.:*** *16.*

Булеев Иван Петрович *– доктор экономических наук, профессор, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03680, Украина)*

Брюховецкая Наталья Ефимовна *– доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, отдел проблем экономики предприятия, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03680, Украина)*

УДК 338

Булєєв І. П., Брюховецька Н. Ю. Формування інституційного середовища в економіках постсоціалістичних країн, що трансформуються

Проведено аналіз формування ринкових відносин як природного процесу розвитку капіталізму в країнах, які сформували соціально орієнтовану капіталістичну економіку, що підійшла до формування постіндустріального суспільства. У співставленні з класичною схемою розвитку розглянуто форми та методи переходу до ринкових відносин колишніх соціалістичних країн (КСС). Встановлено, що основні провали реформування відбулися внаслідок використання теоретично застарілої ліберальної економічної теорії, ігнорування особливостей розвитку КСС, менталітету суспільства та населення. В результаті сформувався безперспективний олігархічний пануючий клас, який ігнорує інтереси суспільства, більшості населення. Обґрунтовані причини системної соціально-економічної кризи КСС, шляхи подолання провалів ринку. Намічені шляхи виходу з цього стану за допомогою формування сучасного інституціонального середовища, відходу від інституційних ризиків і пасток.

Ключові слова: *інституціональне середовище, інститути, додана вартість, матричні структури управління, власність, мотивація, корпоративне управління*

Табл.: *4.* ***Бібл.:*** *16.*

Булєєв Іван Петрович *– доктор економічних наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03680, Україна)*

Брюховецька Наталя Юхимівна *– доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник, відділ проблем економіки підприємства, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03680, Україна)*

UDC 338

Bulyeyev I. P., Bryukhovetskaya N. Ye. Formation of the Institutional Environment in Transforming Economies of Postsocial Countries

The article analyzes the formation of market relations as a natural process of capitalism development in the countries that have shaped a socially oriented capital economy that meets purposes of the formation of postindustrial society. The forms and methods of transition to the market economy of former socialist countries (FSCs) are considered in comparison with the classical scheme of development. It is found that major failures in the reforming occurred as a result of using the outdated liberal economic theory, neglecting the peculiarities of FSCs development, mentality of the society and population, which resulted in the formation of unpromising oligarchic ruling class disregarding interests of people. The causes of the systemic social-economic crises in FSCs and measures to overcome the market failures are justified. There outlined the ways out of this situation by means of forming modern institutional environment, escaping institutional risks and traps.

Keywords: *institutional environment, institutions, added value, matrix management, property, motivation, corporate governance*

Tabl.: *4.* ***Bibl.:*** *16.*

Bulyeyev Ivan P. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03680, Ukraine)*

Bryukhovetskaya Natalya Ye. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Chief research scientist, Department of Problems of Economics of Enterprise, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03680, Ukraine)*

[1] Исследование выполнено в рамках НИР ИЭП НАН Украины «Механизмы обеспечения инвестиционной активности предприятий для производства продукции с высокой добавленной стоимостью» (2015–2018 гг., номер регистрации 0115U001639).

Постановка проблемы. Исследованиями многих экономистов и философов доказано, а реальной практикой подтверждено, что капиталистическая социально-экономическая формация есть явление историческое и имеет определённые фазы (этапы) развития. Практически все ныне экономически развитые страны проходили фазу (этап) капитализма свободной конкуренции, фазу индустриального развития, фазу монополистического капитализма (империализм), вступают (вступили) в фазу постиндустриального развития (постэкономическое, информационное общество, общество знаний и т.д.). XX век – начало XXI века характеризовались поисками путей ухода от сложившихся противоречий в капиталистических странах. В Российской империи, а позже в СССР, кардинальные преобразования прошли дважды: первый раз – социалистические преобразования после революции 1917 г., второй раз – в результате распада СССР и перехода от социалистической (плановой) системы хозяйствования к капиталистическим рыночным отношениям. Аналогичный путь прошли практически все бывшие социалистические страны (БСС), но механизм их преобразований был несколько иным, чем в странах бывшего СССР. Так, в КНР, Вьетнаме, Беларуси сохранено планирование, централизованное управление, государственная стоимость и др. [1].

Эволюционные изменения происходили и происходят и в классических капиталистических странах: США, Великобритании, Германии, Франции, Японии и др. Успешные результаты получили те страны, где сформировались многообразие форм собственности (с тенденцией формирования как ведущей корпоративной собственности), конкуренция, тенденции к социализации государственных и гражданских институтов. В БСС более успешно проходит переход к капитализму там, где избегают поспешных шоковых преобразований экономики и институтов гражданского общества. Примером тому служит КНР.

В США в 30-е годы XX ст. удалось избежать кардинальных социальных преобразований благодаря реформам в период президентства Ф. Рузвельта, путем усиления роли государства в экономике, использования элементов механизма планирования [2]. Позже опыт североамериканских штатов в значительной мере использовался странами нынешней «большой семёрки» и большинством стран «двадцатки». В принципе произошла конвергенция экономики бывших стран социалистического лагеря (социалистической ориентации) и капиталистических стран. В новой системе основой является капиталистический способ производства, который более успешно реформировал институты, институциональную среду. Это было естественно, поскольку капиталистическое и так называемое социалистическое хозяйство базировались на сопоставимой индустриальной материально-технической базе. В развитых капиталистических странах это был I–V технологические уклады (ТУ), где I–III ТУ постепенно сворачивались, IV–V ТУ развивались, создавая предпосылки формирования VI ТУ.

В БСС основными оставались I–IV ТУ, имелись зачатки V ТУ, практически отсутствовал задел для перехода к формированию VI ТУ. В результате БСС к 60–80 гг. XX ст. получили ускоряющееся торможение в технико-технологическом развитии, нарастание социальной напряжённости в обществе. Выход из создавшегося положения наиболее активная часть элиты либеральных взглядов увидела в переходе к «рыночной экономике», к капиталистическому способу производства, к либеральной экономической теории. Для большинства БСС двадцать пять лет реформирования экономики привели к падению объёмов производства (до сих пор не достигнут уровень ВВП предреформенных лет), резкой дифференциации населения по доходам, росту безработицы, падению производительности труда, сворачиванию социальной сферы, образования, науки и др. Причиной тому стали непонимание правящей элитой БСС сущности рыночных преобразований экономики, ориентация экономического и социального развития на либеральную экономическую теорию, игнорирование положений классической (неоклассической) и институциональной экономических теорий, преувеличение роли частной собственности в развитии экономики, отрицание позитивной роли государства, институтов в современной экономике и т. д. Анализ сложившейся ситуации в экономике и развитии БСС свидетельствует о необходимости анализа пройденного этапа, внесения необходимых корректив в научное обоснование последующих этапов их развития, стратегии и тактики субъектов рыночных отношений в современной экономике, формирование благоприятной институциональной среды как основы подъёма экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема реформирования экономики развитых, развивающихся и постсоциалистических стран является актуальной для всех школ и направлений современной экономической науки и практики. Она рассматривается регулярно на Всемирных экономических форумах, собраниях Римского клуба, комитетах и комиссиях ООН и ЕС, разнообразных научных и научно-практических конференциях, симпозиумах, встречах руководителей ЕС, стран Брикс, ЕврАзЭС и др. Её исследованию посвящены работы лауреатов Нобелевской премии в области экономики, ведущих иностранных и отечественных учёных, государственных и негосударственных учреждений и институтов. Активно по проблеме, её институциональным аспектам работает Международная ассоциация институциональных исследований [3–5].

Среди зарубежных и отечественных учёных следует отметить работы Д. Норта, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Т. Веблена, О. Вильямса, Дж. Гелбрейта, Э. Эрроу, У. Митчелла, Дж. Кейнса, Дж. Стиглица, Ю. Осипова, П. Лемещенко, А. Олейника, Г. Клейнера, А. Гриценко, В. Тарасевича, В. Дементьева и др. Особенностью работ зарубежных учёных–экономистов является исследование процессов развития экономики в традиционных условиях капиталистических стран. В работах учёных БСС преобразование экономических отношений плановой системы в рыночные осуществляется путём «наложения» зарубежных исследований рыночных отношений на ещё не завершённое формирование социально-экономических отношений БСС, что приводит к определённому эклектицизму. Поэтому целесообразно рассмотреть реальное состояние реформирования экономики БСС, её институциональные аспекты, дать обоснованные предложения по дальнейшему развитию институциональной среды, влиянию имеющихся и создаваемых

институтов на социально-экономическое развитие общества и экономики.

Цель исследования – на основе анализа реального состояния экономики отдельных БСС, доступных зарубежных и отечественных наработок и практического опыта реформирования экономики разработать предложения по улучшению институциональной среды, институтов, способствующих развитию экономики государства в условиях перехода от плановой системы хозяйствования к рыночным отношениям.

Изложение основного материала. Более четверти века БСС осуществляют реформирование своих обществ, экономики, социальных отношений. Однако, независимо от конкретных программ и практических действий, страны, избравшие стратегическим направлением переход от социалистической ориентации к капиталистической системе хозяйствования, не получили желаемых результатов. Исключение составляют КНР, Вьетнам, Беларусь, которые пошли по пути использования в ограниченном варианте элементов рыночных отношений, частной собственности, конкуренции, существенно не изменяя основополагающих принципов госуправления, планирования, госсобственности ведущих предприятий [1, с. 35]. Но в данном исследовании речь идёт о государствах, полностью и открыто ставших на путь преобразования социалистической системы хозяйствования в капиталистическую.

Неоднократно рассматривая реформирование экономики БСС, лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц отмечал, что «причины неудач коренятся в непонимании реформаторами самих основ рыночной экономики и процесса институциональных реформ. Модели реформ, опирающиеся на общепринятые положения неоклассической теории, скорее всего, недооценивают роль информационных проблем, в том числе проблем корпоративного управления, социального и организационного капитала, а также институциональной и правовой инфраструктуры, необходимой для эффективного функционирования рыночной экономики» [6, с. 4]. В своей монографии Дж. Стиглиц писал, что «реформирование на основе рыночного фундаментализма оставляет вне поля зрения такие исключительно важные части современной рыночной экономики, как институциональная инфраструктура, в первую очередь правовая и правоохранительная системы, банковские и денежные институты, а также другие используемые государством регулирующие механизмы. Их задача – обеспечить выполнение контрактов, решение коммерческих споров, соблюдение условий для честной конкуренции и законной процедуры банкротства, норм корпоративной деятельности, установленных правил работы банков, рынка ценных бумаг и т. д. На Западе разработке регулирующих механизмов противодействий разрушительным проявлениям дикого, необузданного капитализма потребовалось полтора столетия» [7, с. 141].

Экономические реформы, проводимые в БСС, проходят под либеральными лозунгами демократизации социальных отношений, структурных перестроек, преодоления отчуждения работников от собственности на средства производства, равноправия всех форм собственности, равенства прав и возможности доступа всего населения к образованию, здравоохранению и т.п. В качестве образца приняты современные модели капитализма, получившие распространение в западных экономически развитых странах.

То есть ключевым словом реформируемой БСС экономики является «капитал». Капитал как самовозрастающая стоимость по К. Марксу [8, с. 242] в настоящее время «обычно определяется как накапливаемый хозяйственный ресурс, который включён в процесс производства и возрастания стоимости путём взаимной конвертации своих разнообразных форм» [9, с. 49].

Как далее отмечает д.э.н. Л. Мясникова, согласно концепции П. Бурдье [10] выделено три состояния капитала: инкорпоративное; объективированное и институционализированное (табл. 1). Не анализируя детально приведенные в табл. 1 положения, отметим, что институционализированное состояние предполагает объективированные формы признания данного вида капитала в качестве ресурса. Объективированное состояние – это овеществлённая форма капитала, передаваемая в физической, предметной форме. Институционализированное состояние может быть формализовано в виде прав собственности, рангов, сертификатов, но может выступать и в неформализованном виде, позволяющем, тем не менее, узнавать данный вид капитала.

Среди всех форм капитала экономический капитал пока ещё занимает центральное место – его поле навязывает структуру полям других форм капитала [9, с. 49]. Как справедливо отмечает вышеназванный автор, все формы капитала взаимосвязаны и могут трансформироваться в экономический капитал, в том числе его денежную форму, а отчасти и друг в друга. Экономический капитал, обладающий высокой ликвидностью, способен переходить в любые другие формы. Однако и другие формы капитала могут иметь в отдельные моменты чрезвычайно высокую ликвидность, рентабельность, и тогда другие формы капитала стремятся переходить в данный капитал. В БСС чрезвычайно высока рентабельность и ликвидность политического и административного капитала. В этом случае проблематично отделить бизнес и власть. Власть обеспечивает доход их собственникам как непосредственно (высокие доходы, доходы коррупционного характера, рента и т. д.), так и обеспечивая для конкретных представителей бизнеса исключительно благоприятные условия работы (институциональную среду).

Изменение структуры экономики, механизмов перераспределения ВВП увеличивают эти риски и возможности.

Длительное время главными создателями ВВП являлась промышленность, сельское хозяйство, транспорт и др. отрасли сферы материального производства. В настоящее время в развитых странах большую часть ВВП формирует сфера услуг. Так, в США в последние 30 лет наиболее быстро росла сфера услуг, обеспечивая более половины ВВП. По данным, представленным в публикации Пороховского А. А. [11 с. 10], составленным им по американским источникам [12; 13], структура произведенного ВВП США более чем на 50 % в последние десятилетия представлена сферой услуг (табл. 2).

Таблица 1

Формы капиталов и их характеристика [9, с. 50]

Характеристика	Форма капиталов							
	Экономический	Культурный	Человеческий	Социальный	Административный	Политический	Символический	Физический
Инкорпоративное состояние (диспозиция, способности)	Производство прибыли, максимизация, ликвидность	Практическое знание, навыки социализации	Профессиональные знания, умения	Соблюдение обязательств без санкций Доверие	Регулирование доступа к ресурсам и деятельности	Репрезентация интересов Мобилизация коллективного действия	Производство мнений, легитимная компетенция	Способность к труду
Объективированное состояние	Средства производства. товары. деньги	Знаки, символы (узнаваемые)	Обучающие тексты, практика	Сетевые связи	Корпоративные организации	Партии, общественные движения	Программные идеологические тексты	Физические и психические качества
Институционализированное состояние	Право собственности	Статусные группы	Дипломы, разряды, патенты, лицензии	Социальные круги, списки контактов	Должностные структуры	Структуры лидерства	Авторитеты с правами номинации	Медицинские заключения
Системы стратификации	Классовая	Культурно-нормативная	Социально-профессиональная	Сетевая	Корпоративная	Политическая	Культурно-символическая	Физико-генетическая
Способы передачи	Обмен, наследование	Воспитание	Образование	Знакомство	Назначение	Выдвижение	Объяснение	Генетика
Способы измерения	Деньги, физические единицы	Уровень престижа	Время, затраченное на образование	Включённость в сети, их характеристика	Должностной уровень, масштаб	Включённость в коллективные движения, активность	Репутация, оценка публичного влияния	Уровень здоровья и трудоспособности

Приведенные в табл. 2 расчёты показывают, что за рассмотренные 16 лет показатели (в действующих ценах) изменились в следующих размерах: ВВП – вырос на 127,3 %; товары (сфера материального производства) выросли на 90 %; услуги – на 146,1 %; налоговое перераспределение выросло на 160,3 %. То есть роль государства была активной в изменении структуры ВВП, особенно в налоговых перераспределениях, а следовательно, и в экономической деятельности, что не совпадает с одним из основных положений либеральной экономической теории. Опережающими темпами относительно сферы материального производства и ВВП в целом развивалась сфера услуг. Это свидетельствует о развитии новых технологических укладов, связанных с развитием науки, образования, здравоохранения, финансово-банковской системы и др. В 20-е годы текущего столетия предусмотрено повысить темпы развития производственной сферы, промышленности, ибо именно здесь создаётся наибольшее количество рабочих мест, формируется добавленная стоимость, прибыль. На этих моментах акцентировал внимание претендент на место Президента США Д. Трамп.

Учитывая изложенное, сделаем попытку рассмотреть некоторые аспекты экономических преобразований в БСС.

Безусловно, прав Дж. Стиглиц, утверждая о незнании элитами БСС основ и глубины рыночных отношений. Отцами реформ делается акцент на то, что формируется рыночная экономика, под которой каждый понимает и видит не одну и ту же сущность. Так, бывший президент Украины Л. Кучма был уверен, что под его руководством формируется рыночная экономика. Но при этом требовал ответа на вопрос «какое общество необходимо построить?» Очевидно, такой вопрос не возникал, если бы откровенно и честно было объявлено, что под рыночной экономикой подразумевается экономика капиталистическая, основанная на преимущественно частной собственности на средства производства, конкуренции, дифференциации доходов

Таблица 2

Структура произведённого ВВП США (в текущих ценах)

ВВП и его источники	1990		2000		2005		2006	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Товары,	2156	37,1	3449	35,1	3967	31,8	4092	31,0
% к 1990 г.	–	100,0	–	160,0	–	184,0	–	190,0
Услуги	3114	53,7	5426	55,3	7186	57,5	7665	58,0
% к 1990 г.	–	100,0	–	174,2	–	230,8	–	246,1
Налоговое перераспределение	534	9,2	942	9,6	1334	10,7	1438	11,0
% к 1990 г.	–	100,0	–	176,4	–	249,8	–	269,3
ВВП	5804	100,0	9817	100.0	12487	100,0	13195	100,0
% к 1990 г.	–	100,0	–	169,1	–	215,1	–	227,3

населения в зависимости от их положения в обществе, наличии безработицы, ограничениях в доступе значительной части населения к образованию, здравоохранению, иным социальным институтам.

Преимущества и недостатки капиталистического способа производства глубоко исследованы зарубежными и отечественными учёными второй половины XIX – первой половины XX столетий. Эпоха капитализма, основанного на индустриальной материально-технической базе (империализма) для европейских стран, Российской империи, североамериканских государств в I четверти XX века завершилась кризисом и мировой войной. После этого большинство европейских и североамериканских стран стали активно реформировать капиталистическую систему хозяйствования и социальных отношений. Ряд европейских государств, в их числе Российская империя, пошли по пути преобразования индустриального капитализма в социалистическую систему хозяйствования.

Следует отметить, что материально-техническая база и капитализма, и социализма была индустриальной и незначительно отличалась у тех и других стран. И капиталистические, и социалистические страны в этот период получили определённое развитие. Но успехи западных стран были более существенны, их институты более совершенны. К 80-м годам XX столетия капиталистические страны вступили на путь постиндустриального развития.

Социалистические страны не нашли решения стоящих перед ними задач, отстали в социальном и техническом развитии и большинство из них стали преобразовывать плановую экономику в рыночную, а по существу перешли на путь реставрации капитализма, ожидая сразу получить те же результаты, которые к тому времени имели экономически развитые страны Запада. При этом не было учтено, что западные страны имели социализированный капитализм, построенный преимущественно на корпоративной собственности и управлении, используя современные экономические теории сочетания рыночной саморегуляции и государственного регулирования, формирования современных институтов и др. БСС использовали либеральную экономическую теорию, сделали акцент на частной собственности, рыночном саморазвитии, отстранении государства от регулирования экономических процессов, активного участия в них и т.п. Как отмечено выше, за 25 лет БСС не достигли показателей тех лет, когда начались процессы реформирования экономики и общества.

Более значимые результаты получили страны БСС, которые вошли в ЕС, а также те, которые избрали свой путь преобразований, как КНР. Основной причиной деградации экономики многих БСС стала ориентация на устаревшие модели либеральной теории рыночных отношений, поспешность проведения бессистемных преобразований (шоковая терапия), игнорирование положений институциональной экономической теории относительно необходимости реформирования прежних (социалистических) институтов, формирования новых институтов.

Более успешно проходили реформы в БСС, которые учитывали реальную институциональную ситуацию в своих странах, адаптировали опыт западных стран к своим условиям, проводили институциональные преобразования с участием западных стран, специалистов ЕС, а в ряде случаев и при их непосредственном теоретическом консультировании, практическом руководстве. В табл. 3 показан рейтинг ряда стран БСС по некоторым показателям.

В табл. 4 приведены показатели ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в мире, отдельных регионах и странах.

Из данных табл. 3, табл. 4 видно, что реформы в Украине не дали положительных результатов. Если в 1991 г. ВВП на душу населения в Украине был выше среднего мирового (114,6 %), то в 2015 г. он составил 51,2 %. Причина в том, что в результате игнорирования необходимости институциональных преобразований все формы капитала (табл. 1) были использованы крайне неудовлетворительно. В процессе реформирования экономического капитала в форме шоковой терапии была проведена приватизация государственной (общенародной) собственности. Ваучерная приватизация позволила преобразовать госсобственность в частную. Сформировалась крупная олигархическая собственность. В настоящее время государству принадлежит около 8 % собственности (не включая землю и недра). Сформировалось клепто-олигархическое общество,

Таблица 3

Рейтинг отдельных стран (1992–2015 гг.)

Индекс показателя	годы	Место страны		
		Польша	Чехия	Украина
Индекс развития человеческого капитала	1992	51	38	54
	2015	36	28	82
Индекс глобальной конкурентоспособности	1992	41	37	69
	2015	41	31	79
Индекс экономической свободы	1995	51	23	95
	2016	39	21	162
Индекс верховенства Закона (The World Bank)	1996	60	48	151
	2014	42	38	146
Индекс лёгкости ведения бизнеса (Doing Busness)	2005	54	41	124
	2015	25	36	83
Индекс восприятия коррупции	1998	54	41	69
	2015	25	36	79

Источник: сформировано авторами на основе данных ПР ООН, ВЭФ; Всемирного банка

Таблица 4

Показатели ВВП на душу населения по ППС в мире, регионах и в отдельных странах

Регион, страна	ВВП на душу населения, долл. / год		
	1991 г.	2015 г.	Рост, %
В среднем в мире	5585,0	15464,0	+ 177
Страны Центр. Европы	6470,0	25295,0	+ 291
Бразилия	6831,0	15359,0	+ 125
Уругвай	6757,0	21201,0	+ 214
ЮАР	6711.0	13165,0	+ 96
Украина	6403,0	7916,0	+24
Мексика	6353,0	17277,0	+172
Польша	5740,0	26135,0	+355
Азербайджан	5589.0	17740,0	+219

Источник: сформировано авторами на основе данных Всемирного банка

в котором легитимность крупной частной собственности не убедительна. Как и во всяком капиталистическом государстве органы госуправления выражают интересы правящего класса, в данном случае олигархов, как совокупного капиталиста.

Но если в государствах с развитой буржуазной демократией противоречия между государством (коллективным капиталистом) и конкретными капиталистами удаётся решать без особых социальных потрясений, поскольку каждый конкретный капиталист понимает, что государство решает и его вопросы, то в большинстве постсоветских стран (страны СНГ) этого не произошло. Олигархи до сих пор не признают роль государства и его пользы для них как класса капиталистов. Поэтому они против разделения власти и бизнеса, стремятся подчинить госаппарат не коллективному капиталисту, а именно себе (конкретному олигарху), принудить государство решать именно его индивидуальные проблемы. Поэтому можно согласиться со специалистами, полагающими, что основное противоречие государств постсоветского пространства – это противоречие между государством как коллективным капиталистом и конкретными капиталистами – олигархами. Оно более острое, чем противоречие между классом капиталистов и классом наёмных работников. Эти оба класса находятся в процессе своего формирования. Политика превратилась в высокорентабельный бизнес, а источником доходов политиков стала политическая, административная и природная рента.

Вторым по важности неудачным решением после приватизации стала дезинтеграция экономики, промышленности. Сырьевые сектора вышли на мировые рынки, лишив перерабатывающую промышленность сырья.

В дополнение к этому многие производители поставляют продукцию на экспорт по ценам, более низким, чем цены на внутреннем рынке. Такая ситуация имеет место в металлургической, химической промышленности, машиностроении, в агропромышленном секторе, в сфере услуг, в банковской сфере. В связи с этим необходимо принять нормативные документы, не позволяющие экспорт продукции по ценам, которые ниже цен внутреннего рынка. Регулированию со стороны государства также подлежит уровень цен рабочей силы внутреннего рынка с учётом мировых тенденций.

Требуются институциональные изменения в вопросах собственности на средства производства. Представители либеральной экономики БСС существенно завышают роль частной собственности в обеспечении эффективности экономики, и потому её удельный вес достигает более 80 %. Опыт стран с развитой современной экономикой свидетельствует о том, что доли государственной, коллективной и частной собственности должны быть примерно одинаковы и составлять 30–35 % каждая. Кроме того, прослеживается тенденция повышения доли корпоративной собственности, а следовательно, возрастает роль корпоративного управления. Это позволяет существенно снизить роль олигархической собственности и олигархов, заинтересовать работников предприятия участвовать в собственности, прибылях и управлении, снизить дифференциацию в доходах населения, трудящихся. Увеличение доли корпоративной собственности возможно путём капитализации части прибыли и доходов трудящихся, привлечения в инвестиции сбережений и доходов населения, преобразование частных предприятий в народные предприятия путём передачи низкорентабельных предприятий в собственность трудовых коллективов, как это практикуется в США и др.

Кроме того, следует проанализировать работу предприятий, которые с помощью ваучерной приватизации были преобразованы из государственных в частные. Если в течение 3–5 лет эти предприятия остаются низкорентабельными или убыточными, следует рассмотреть вопрос об изменении их формы собственности. Естественно, это должно проводиться в законном порядке. В случае недостаточности имеющейся законодательной базы необходимо принять соответствующие законы. То есть речь идёт не о развитии дерегулирования экономики и промышленности, а о реформировании регулирования экономики государством, на что обращает внимание Дж. Стиглиц, отмечая, что «для хорошего функционирования рыночной экономики всегда необходимы законы и регулирование, обеспечивающие потребителям и инвесторам защиту от мошенничества. Необходимо было реформирование регулирования, но отнюдь не дерегулирование» [14, с. 138].

Предлагаемый подход позволяет активизировать мотивационный потенциал собственности в повышении эффективности производства и экономики. Этому может способствовать изменение системы налогообложения трудящихся и бизнеса.

В настоящее время основной причиной кризиса в экономике Украины является неразвитость внутреннего рынка, ориентация её экономики на внешние рынки, зарубежных производителей. Низкая ёмкость внутреннего рынка вызвана низкими доходами населения, насыщением внутреннего рынка импортными товарами дешёвыми, но низкого качества. Для развития внутреннего рынка необходимо повысить доходы населения, заработную плату трудящихся. Этому должно способствовать повышение с января 2017 г. минимальной заработной платы до 3200 грн в месяц. Дальнейшие шаги в области повышения покупательной способности населения должны затронуть организацию налогообложения доходов. Десятки лет в Украине необлагаемый минимум дохода составляет 17 грн в месяц. Его следует установить на уровне минимальной заработной платы или прожиточного минимума, постепенно доводя его до научно обоснованного уровня дохода на человека. Уже сейчас ясно, что плоская система налогообложения дохода не является перспективной и обоснованной. Р. Гринберг справедливо отмечает, что «нелепо гордиться плоской шкалой налогообложения, когда и бедные, и богатые отдают в бюджетный «котёл» те же 13 % со своих доходов (в Украине 15–17 % – *авт.*). В Китае, которым принято восхищаться как успешно развивающейся страной, бедные с уровнем доходов ниже 500 долл. в месяц вообще освобождены от налогов – в целях становления среднего класса, а богатые платят их по прогрессивной шкале с самой высокой планкой в 40 %. Наши же (российские – *авт.*) высокопоставленные чиновники по-прежнему призывают к повышению возраста выхода на пенсию и даже к отмене государственных пенсий и стипендий для студентов. Установка на тотальную коммерционализацию социальных услуг, похоже, считается безальтернативной» [15, с. 115].

Аналогичная ситуация имеет место в Украине и в некоторых других БСС. Следует также согласиться с российским профессором С. Чубановым в том, что в сложившейся ситуации, когда экономика вновь поставлена перед проблемой выбора пути развития (что чрезвычайно актуально для Украины – *авт.*), принципиально актуальны следующие положения [16, с. 40–41]:

- установленная в пореформенный период экономическая система принадлежит к разряду дезинтегрированных и бесплановых, а потому – исторически низших и пережиточных. Вследствие этого данная система объективно неэффективна и неконкурентоспособна. Её потолком стал рост без развития или валютно-монетарный рост ВВП, генерируемый сырьевым экспортом, но оплачиваемый проеданием и офшоризацией национального богатства, деиндустриализацией, обнищанием населения и депопуляцией;
- назрел вопрос о переходе страны к экономической системе нового, исторически высшего порядка, так как после 2013 г. уже нет ни развития, ни роста – наблюдается автономная рецессия, тождественная системному дефолту;
- как задачам, так и вызовам неоиндустриального этапа развития, непреложного для стран СНГ, отвечает планово-регулируемая система, базисом которой является вертикально интегрированная собственность. (К этому следует добавить вер-

тикально интегрированные и сетевые структуры капитала, трудовых ресурсов – *авт.*). Имеющая место дезинтегрированная экономика, оторванность добывающих отраслей промышленности от обрабатывающих, игнорирование фундаментальных положений институциональной экономической теории приводят к деградации экономики, промышленности, падению уровня доходов населения, социальной сферы. В конечном итоге это привело к конфликтам в некоторых регионах БСС, вооружённому противостоянию на юго-востоке Украины. В этих условиях, прежде всего необходимо остановить конфликты, снизить уровень противоречий и противостояния социальных групп и регионов, перейти к интеграционным процессам, чему способствует умелое использование и реализация положений неоклассической (кейнсианской) и институциональной экономических теорий.

Выводы и предложения. Теоретические исследования и реальная практика свидетельствуют, что более высокие результаты социально-экономического развития имеют государства, использующие на практике современные экономические теории. Отсутствие такового проявляется в стагнации и рецессии, падении уровня жизни населения, сворачивании внутреннего рынка. Преодоление данных явлений требует формирования определенной институциональной среды. В связи с вышеизложенным необходимо:

1. В основу формирования и функционирования рыночной экономики положить принципы неоклассической (кейнсианской) и институциональной экономических теорий.
2. В обществе открыто признать и заявить, что БСС формируют капиталистическую экономику, целью которой является прибыль, а в современной капиталистической экономике – добавленная стоимость.
3. Основное внимание обратить на институциональные преобразования, формирование корпоративной собственности, вертикально интегрированные и сетевые структуры, формирование производств с завершённым циклом изготовления товаров (конечной продукции и услуг), привлечению трудящихся к участию в собственности, прибылях, управлении, инвестициях в науку, образование, здравоохранение, социальную инфраструктуру и др.
4. Максимально ослабить напряжённость в отношениях между различными группами, слоями и классами общества, добиваться реального разделения власти и бизнеса, прекратить любые вооружённые противостояния в обществе на идеологической, конфессионной, национальной и пр. основе.
5. Обратить особое внимание на теоретическое обоснование необходимых для функционирования рыночной экономики современных институтов, способствующих развитию рыночных отношений, их реализацию с учётом исторического опыта хозяйствования БСС, менталитета их населения.
6. В процессе реализации задач экономического возрождения БСС и их регионов важная роль принадлежит информационному сопровождению, разработке и реализации программ и мероприятий, их результатов в СМИ, вовлечения в эти процессы научных коллективов и ведущих специалистов, представителей центральных и местных органов управления. Это создаст возможность более широкого разъяснения политики государственных и региональных органов управления на территориях со сложной институциональной средой.
7. Восстановление экономики государств и регионов невозможно без сохранения, частичного возвращения из-за рубежа высокопрофессиональных специалистов, формирования среднего класса, восстановления вертикальных социальных «лифтов», формирования управленцев-государственников, новой элиты и др.

В совокупности с наработками современной науки и практики всё это будет способствовать восстановлению и развитию экономики БСС, основанной на современных социально ориентированных рыночных отношениях, современной институциональной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихомиров С. Білоруська версія політичного розвитку. *Людина і політика*. 1999. № 5. С. 37–39.

2. Устин А. И. Дипломатия Франклина Рузвельта. Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1990. 514 с.

3. Постсоветский институционализм: монография: в 2 т./ под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2013. 468 с.

4. Проблемы современной экономики и институциональная теория/под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. Донецк: ДонНТУ, 2009. 500 с.

5. Постсоветский институционализм: монография/под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. 480 с.

6. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов). *Вопросы экономики*. 1999. № 7. С. 4–30.

7. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003. 300 с.

8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1978. 907 с.

9. Мясникова Л. Деловые сети социального капитала. *Мировая экономика и международные отношения*. 2007. № 7. С. 49–55.

10. Бурдье П. Практический смысл. СПб.: Алетейя, М.: Ин-т экспериментальной социологии, 2001. 370 с.

11. Пороховский А. А. Американская экономика: вызов управления. *США, Канада: экономика, политика, культура*. 2008. № 8. С. 3–22.

12. Statistical Abstract of the United States: 2007. 431 p.

13. Economic Report of the President: 2008. 236 p.

14. Стиглиц Дж. Е. Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Современная экономика и право, 2005. 408 с.

15. Гринберг Р. Научное наследие академика И. Д. Иванова и проблемы отечественной экономики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 12. С. 110–117.

16. Губанов С. Системные ответы на вопросы развития России. *Проблемы теории и практики управления*. 2013. № 12. С. 40–52.

REFERENCES

Burde, P. *Prakticheskiy smysl* [Practical sense]. St. Petersburg; Moscow: Aleteyya; In-t eksperimentalnoy sotsiologii, 2001.

Economic Report of the President (2008).

Grinberg, R. «Nauchnoye naslediye akademika I. D. Ivanova i problemy otechestvennoy ekonomiki« [Scientific heritage of academician I. D. Ivanov and problems of the domestic economy]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, no. 12 (2012): 110-117.

Gubanov, S. «Sistemnyye otvety na voprosy razvitiya Rossii« [The system answers to the questions of development of Russia]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 12 (2013): 40-52.

Marks, K. *Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii* [Capital. A critique of political economy]. Vol. 1. Book 1. Protsess proizvodstva kapitala. Moscow: Politizdat, 1978.

Myasnikova, L. «Delovyye seti sotsialnogo kapitala« [Business network social capital]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, no. 7 (2007): 49-55.

Postsovetskiy institutsionalizm [Post-Soviet institutionalism]. Donetsk: Kashtan, 2005.

Porokhovskiy, A. A. «Amerikanskaya ekonomika: vyzov upravleniya« [The American economy: a call control]. *SShA, Kanada: ekonomika, politika, kultura*, no. 8 (2008): 3-22.

Postsovetskiy institutsionalizm [Post-Soviet institutionalism]. Donetsk: DonNTU, 2013.

Problemy sovremennoy ekonomiki i institutsionalnaya teoriya [Problems of modern Economics and institutional theory]. Donetsk: DonNTU, 2009.

Stiglits, Dzh. *Globalizatsiya: trevozhnyye tendentsii* [Globalization: disturbing tendencies]. Moscow: Mysl, 2003.

Statistical Abstract of the United States (2007).

Stiglits, Dzh. E. *Revushchiye devyanostyye. Semena razvala* [The roaring nineties. The seeds of collapse]. Moscow: Sovremennaya ekonomika i pravo, 2005.

Stiglits, Dzh. «Kuda vedut reformy? (K desyatiletiyu nachala perekhodnykh protsessov)« [Where are the reforms? (The tenth anniversary of the beginning of transients)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 7 (1999): 4-30.

Tykhomyrov, S. «Biloruska versiia politychnoho rozvytku« [The Belarusian version of the political development]. *Liudyna i polityka*, no. 5 (1999): 37-39.

Ustin, A. I. *Diplomatiya Franklina Ruzvelta* [Diplomacy of Franklin Roosevelt]. Sverdlovsk: Izd-vo Uralskogo un-ta, 1990.

УДК 330.1:339.9–047.52

КОНФРОНТАЦІЯ ОСНОВНИХ ПРОТИДІЮЧИХ СИЛ ГЛОБАЛІЗОВАНОГО РИНКУ ЯК ПРОЦЕС РОЗВ'ЯЗАННЯ / ПОГЛИБЛЕННЯ ЙОГО СУПЕРЕЧНОСТЕЙ

© 2016 ДЕЙНЕКА Т. А.

УДК 330.1:339.9–047.52

Дейнека Т. А.

Конфронтація основних протидіючих сил глобалізованого ринку як процес розв'язання / поглиблення його суперечностей

Метою статті є дослідження процесу розв'язання / поглиблення суперечностей сучасного глобалізованого ринку на основі виявлення визначальних для періоду становлення постіндустріальних відносин, протидіючих між собою сил. Підтверджено, що в умовах глобалізації і поступового затвердження принципів постіндустріальної економіки конфронтація основних протидіючих сил ринку зазнає змін, що виявляє себе через процеси розв'язання / поглиблення ринкових суперечностей. Ідентифіковано зміст цієї зміни, а саме: якщо на ранніх етапах розвитку ринку вирішальне значення мало протистояння «держава – ринок», то нині – «громадянське суспільство – ТНК». Описано багатоваріативність взаємодії основних сил ринку – держави, міжнародних організацій, ТНК, громадянського суспільства (як з ефектом досягнення спільності їх інтересів, так і з ефектом роз'єднаності). Доведено, що конфронтація між громадянським суспільством і міжнародними корпораціями об'єктивує у глобалізованій економіці нову, відповідну постіндустріальному змісту господарських відносин і, зокрема, змісту відносин власності, форму суперечності між працею і капіталом.

Ключові слова: *суперечність, конфронтація, глобалізація, постіндустріальна економіка, світовий ринок, транснаціональні корпорації, громадянське суспільство.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Дейнека Тетяна Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)*

E-mail: *me.puet@yandex.ua*

УДК 330.1:339.9–047.52

Дейнека Т. А. Конфронтация основных противодействующих сил глобализированного рынка как процесс разрешения / углубления его противоречий

Целью статьи является исследование процесса разрешения / углубления противоречий современного глобализированного рынка на основе выявления определяющих для периода становления постиндустриальных отношений, противодействующих между собою сил. Подтверждено, что в условиях глобализации и постепенного утверждения принципов постиндустриальной экономики конфронтация основных противодействующих сил рынка претерпевает изменения, что проявляется через процессы разрешения / углубления рыночных противоречий. Идентифицировано содержание этих изменений, а именно: если на ранних стадиях развития рынка решающее значение имело противостояние «государство – рынок», то в настоящее время – «гражданское общество – ТНК». Описана многовариантность взаимодействия основных сил рынка – государств, международных организаций, ТНК, гражданского общества (как с эффектом достижения общности их интересов, так и с эффектом разобщенности). Доказано, что конфронтация между гражданским обществом и международными корпорациями объективирует в глобализированной экономике новую, соответствующую постиндустриальному содержанию хозяйственных отношений и, в частности, содержанию отношений собственности, форму противоречия между трудом и капиталом.

Ключевые слова: *противоречие, конфронтация, глобализация, постиндустриальная экономика, мировой рынок, транснациональные корпорации, гражданское общество.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *9.*

Дейнека Татьяна Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)*

E-mail: *me.puet@yandex.ua*

UDC 330.1:339.9–047.52

Deyneka T. A. Confrontation of Major Counteracting Forces in the Globalized Market as a Process of Resolving / Intensifying its Contradictions

The aim of the article is to study the process of resolving/intensifying the contradictions of the contemporary globalized market by means of identifying the counteracting forces that are critical for the period of the formation of post-industrial relations. It is proved that in the context of globalization and gradual establishment of principles of the post-industrial economy, the confrontation of major counteracting market forces is undergoing changes, which is manifested through the processes of resolving/intensifying the market contradictions. There identified the content of these changes, in particular: if at early stages of the market development the confrontation «state—market» was of decisive importance, at the present time it is the confrontation «civil society – TNCs». There described a multivariate character of the interaction between the major market forces — states, international organizations, TNCs, civil society (both with the effect of achieving community of their interests and with the effect of their disunity). It is proved that the confrontation between the civil society and international corporations objectifies in the globalized economy a new form of contradiction between labor and capital that corresponds to the post-industrial content of economic relations and, in particular the content of property relations.

Keywords: *contradiction, confrontation, globalization, post-industrial economy, global market, transnational corporations, civil society.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Deyneka Tetyana A. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Poltava University of Economics and Trade (3 Kovalia Str., Poltava, 36014, Ukraine)*

E-mail: *me.puet@yandex.ua*

Вступ. У наш час, коли суспільні та, зокрема, економічні відносини поступово змінюють свою сутність, набуваючи дедалі більше ознак постіндустріальної специфіки, зі всією очевидністю постає суперечливість поточного (перехідного до нової системи відносин) періоду. Істотних змін зазнає також сучасний ринковий простір, де трансформації соціально-економічної системи, що підсилені активністю глобалізаційних процесів, появляються найбільш виразно.

Вивчення економічною наукою ринку було найбільш активним у період останнього десятиріччя XX ст., коли відбувались процеси руйнації двополярної моделі світового устрою (протистояння капіталістичного та соціалістичного світів). Деструктивність, що супроводжує трансформаційні процеси, суперечності перехідного періоду до ринкових відносин, конфронтація, що виникає між провідними гравцями ринку, його просторові та часові асиметрії, а також інші проблеми дестабілізації господарських систем були глибоко досліджені саме у цьому аспекті. Проте сучасні історичні умови життя людства висувають нові імперативи: процеси та явища, що відбуваються нині на світовому ринку та охоплюють всі внутрішні ринки країн, як складові планетарної системи повинні піддаватись аналізу з позиції тих протиріч, які за сутністю та основним змістом внутрішньо притаманні періоду становлення нового суспільного ладу.

Серед сучасних дослідників цієї багатоаспектної проблематики необхідно назвати Дж. Айкенберрі [1], В. Геєця [3], А. Колота, Д. Лук'яненка, А. Поручника, В. Сіденка, Я. Столярчук, А. Філіпенка [4], А. Шефара, В. Штріка [5] та ін. У дослідженні проблем розв'язання / поглиблення суперечностей суспільного розвитку особливо актуальним є аспект взаємодії суб'єктів глобалізованого ринку, що зумовило науковий інтерес автора та визначило мету дослідження в рамках цієї публікації.

Метою статті є дослідження процесу розв'язання / поглиблення суперечностей сучасного глобалізованого ринку на основі виявлення визначальних для періоду становлення постіндустріальних відносин, протидіючих між собою сил.

Трансформації в ринковому середовищі почали відбуватись з 80-х років XX ст. – разом з активізацією процесів глобалізації. Проте, визначаючи підходи до з'ясування основних протидіючих сил сучасного глобалізованого ринку, необхідно враховувати, що нинішня світова економічна система, відносини господарювання, геополітичний і геоекономічний статус окремих держав, роль міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій та інших акторів істотно змінились. Змінився і зміст глобалізації, хоча вона так само (як і до цього) істотним чином визначає стан світової економіки.

Глобалізація як одне з визначальних для розвитку суспільства явищ сучасності набула виразної двоєдиної і одночасно суперечливої сутності. У наш час чітко визначились такі форми прояву її: глобалізація «по горизонталі» – зумовлена об'єктивним, природним розвитком феномена, та глобалізація «по вертикалі» – керована, створена штучно. З одного боку, світовий ринок закономірно змінюється внаслідок об'єктивно зумовлених природною глобалізацією причин – збільшується обсяг міжнародних товарообмінних операцій, набуває світових масштабів економічна лібералізація, пришвидшується рух товарів, технологій, надактивною стає міграція тощо. Проте з іншого – стан сучасного світового ринку істотним чином формується провідними світовими акторами, чиї дії є визначальними для теперішнього періоду розвитку економіки. Сучасне світове господарство, як і безпосередньо ринок, значною мірою є продуктом штучної глобалізації. У XXI ст. ці сили істотно переважають над силою об'єктивних процесів розвитку ринкових відносин у рамках світового господарства.

У наш час основними силами глобалізованої світової економіки є національні держави, міжурядові організації, ТНК, глобальне громадянське суспільство. Особливо неоднорідним є представництво у світовому економічному просторі міжнародних організацій. В контексті розгляду проблеми конфронтації ринкових сил як процесу розв'язання / поглиблення суперечностей глобалізованої економіки важливо конкретизувати такі міжнародні інститути. До них відносяться, по-перше, наддержавні міжнародні організації, міждержавні та міжнародні параорганізації, а по-друге, – міжнародні неурядові (некомерційні) організації. Останні є безпосередньо виразниками інтересів громадянського суспільства та його організаційними формами.

Визначальне протиріччя сучасного глобалізованого ринку пов'язано зі зміною суспільного ладу. Нині відбувається процес становлення постіндустріальної економіки, яка поступово заміщує економіку пізнього капіталізму та розвинутого індустріалізму. Наявність системних трансформацій свідчить про існування невідповідності розвитку продуктивних сил виробничим відносинам. Суперечності, які ведуть до тектонічних зрушень у суспільстві, зароджуються у сферах праці та капіталу, охоплюючи передусім відносини власності. Саме вони визначають розстановку сил у світі, а ринок зі всією наочністю відображає це.

Основну суперечність суспільного розвитку необхідно оцінювати діалектично, оскільки розв'язання / поглиблення суперечностей – це не тільки деструктивний процес, але й процес творення: на зміну економічній системі, яка втрачає свою ефективність і цінність для розвитку суспільства, приходить нова – більш досконала. На сьогодні поступово втрачає свою домінантність ринковоцентрична модель економіки, поступаючись місцем людиноцентричній.

Однак нинішній період системної трансформації, істотно посилений глобалізацією, є надзвичайно конфліктним для суспільства. Про це свідчить, зокрема, період останнього десятиріччя в житті соціуму, на який припала глобальна економічна криза, наслідки якої не вдалось повністю подолати до цього часу. На наш погляд, пояснення її природи тільки з позиції безконтрольності ринкових процесів – непродуктивне. Посилення дії ринкових сил і прискорення процесів глобалізації було не тільки стихійним – цьому істотно сприяла політика формальних і напівформальних міжнародних організацій (так званої «глобальної номенклатури»), що здійснювалась в інтересах великого капіталу.

За час, який минув після найбільш глибокої фази світової економічної кризи в глобалізованому суспільстві, не настало ані гармонії інтересів між суб'єктами світових економічних відносин, ані рівноваги ринкових сил. Без-

перечно, було б правильним, якби учасники світових економічних відносин (представники бізнесу, уряди держав, міждержавні організації, організації – виразники інтересів громадянського суспільства та ін.) враховували інтереси один одного. Принцип партнерства, як відомо, більше відповідає ціннісним критеріям суспільного розвитку, ніж принцип домінування; так само, як і принцип паритету інтересів принципу їх підкорення. Проте в реальності нині відбувається тільки процес «пунктирного» визначення можливих компромісів.

Ринкові суперечності, які виявляють себе як явища сучасних економічних відносин (перехідних до постіндустріальної економіки), здебільшого супроводжуються процесами конфронтації між суб'єктами, коло яких значно розширилось. Для нашого часу властиве набуття особливої ролі та зростання значущості транснаціональних корпорацій, міждержавних організацій, міжнародних формальних і напівформальних утворень клубного типу, а також поява громадянського суспільства як організованої сили сучасності. Полем їх дії стало глобалізоване ринкове середовище, яке істотно відрізняється від попереднього стану світового ринку, коли глобалізація тільки зароджувалась. Оцінюючи сучасний світовий ринок за роллю окремих суб'єктів та їх взаємодією, необхідно констатувати, що він змінився майже принципово порівняно з ринком періоду часової межі XIX–XX ст. (рис. 1).

Умовні позначення: + – згода інтересів; ⟷ – конфлікт інтересів; ≷ – варіативність співвідношення інтересів

Рис. 1. Конфронтація основних протидіючих сил ринку як процес розв'язання / поглиблення його суперечностей

Якщо у доглобалізаційному періоді капіталізму, а також на початкових стадіях еволюції глобалізаційних процесів визначальною для результатів суспільного розвитку була конфронтація «держава – ринок», то нині нею стає конфронтація «громадянське суспільство – ТНК». З огляду на реальні процеси, які відбуваються в економіці (в її ринковій сфері), в політиці та соціумі у цілому, науковці [5, с. 320] стверджують, що необхідним є оновлений науковий підхід до їх пояснення: перехід від біполярної схеми протистояння держави та ринку та триполярної, що відображає участь держави, ринку та корпорацій у визначальних ринкових процесах, до схеми, яка враховує четверту силу, що у наш час активно формується, – громадянське суспільство.

За схемою взаємодії «держава – ринок» конфронтацію зумовлює функціональне призначення держави. Цей інститут створений суспільством для того, щоб відстоювати інтереси його членів – ті, які не може забезпечити ринок. Держава повинна компенсувати традиційні для ринку провали: вирішувати проблеми суспільних благ, зовнішніх ефектів, асиметричності інформації, природних монополій тощо. Особливо необхідно зазначити прояви конфронтації у сфері вибору державою певної конкурентної політики, оскільки вона може як сприяти лібералізації ринку, так і обмежувати її.

За змістом описаний сегмент функціонального протистояння є базовим. Зважаючи на це, він залишається зна-

чущим і для сучасного ринку. Проте одночасно необхідно враховувати, що започаткування та поступальний розвиток нового способу виробництва, заснованого на постіндустріальних технологіях, і процес глобалізації внесли суттєві зміни, які виразно проявилось нині у функціональних аспектах держави та ринку. Йдеться насамперед про зміни структури світової виробничої системи, міжнародного поділу праці, розподілу світового доходу, а також про інтеграцію та транснаціоналізацію як визначальні тренди сучасності.

З розвитком нових системних відносин (техніко-економічних і суспільно-економічних) і поглибленням процесів глобалізації зросла впливовість великих міжнародних корпорацій. Стан світових економічних відносин тепер став визначатись протистоянням трьох основних сил – держави, ринку та корпорацій.

Конфронтацію у цьому полі взаємодії (держава – ринок – ТНК) спричинили передусім нові механізми, застосовані транснаціональними корпораціями для реалізації мети їх ринкової поведінки. Якщо початково ТНК використовували тільки лобіювання власних інтересів в урядах і міжнародних організаціях, то нині вони фактично повноцінно беруть участь у встановленні економічного (а також політичного) порядку. Зміст лобіювання, як зазначають науковці [5, с. 304], – це вплив на процес прийняття рішень, але не безпосередня участь у ньому. Нині ж більшість великих корпорацій перебуває «всередині» органів, які приймають рішення національного, міжнаціонального і навіть планетарного значення.

Міжнародні корпорації найновішого періоду розвитку світової економіки взаємодіють з державами майже на рівних. Безперечно, у взаємодії з приймаючими країнами ТНК змушені враховувати правила гри, які існують на внутрішніх ринках. Проте тільки корпорації вирішують, чи еквівалентна вартість капіталовкладень, які будуть здійснені в економіки країн-реципієнтів, тим обмеженням діяльності ТНК, які встановлені на ринках приймаючих країн. Використовуючи ринкову термінологію, «торг» між ТНК і приймаючими країнами у наш час відбувається за схемою «інвестиції проти інституцій». При цьому домінування у сфері таких відносин, а отже, і перевага у вигляді досягнення власних інтересів, знаходяться на боці ТНК; більшість країн напроти заради отримання інвестиційного стимулу для розвитку своєї економіки ладна поступитись принципами державного регулювання.

Відносно країн, з яких походять ТНК, слід зазначити, що й у цьому випадку корпорації також передусім переслідують власний інтерес – максимізацію прибутку та влади. Нині ТНК контролюють понад 80 % світового товарного обороту. За даними *Forbes,* сукупні показники 2000 найбільших у 2016 р. компаній світу такі: виручка – 35 трлн дол. США, прибуток – 2,4, вартість активів – 163, ринкова капіталізація – 44 [8]. Сукупний прибуток трьох найбільших, за рейтингом *Forbes* 2016 р., компаній світу (*ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China*) становить 109,4 млрд дол. США, що перевищує річний ВВП 2015 р. 133 країн світу з 193 у рейтингу, складеному за методикою Світового банку (*World Bank*) [6]. Це майже 70 % всіх функціонуючих макроекономічних систем світу. Отже, ринок в умовах глобалізованої та істотно підпорядкованої інтересам великих корпорацій економіки стає головним інструментом розподілу доходу на користь глобальних і міжнародних компаній.

Такий стан світової економіки цілком задовольняє ТНК, проте з погляду громадянського суспільства, яке передусім оцінює результативність функціонування економіки за ознаками добробуту та процвітання націй, результативність господарювання країн, з яких походять найзаможніші корпорації світу, не є найліпшими. Це підтверджує парний аналіз, в якому для порівняння взяті показники рейтингу найбільших публічних компаній світу (*The World's Largest Companies*) та рейтингу країн за рівнем процвітання (*The Legatum Prosperity Index)* (табл. 1).

Таблиця 1

Економіка США, Японії та Китаю у відображенні міжнародних рейтингів

Країни	Рейтинг The World's Largest Companies 2016, Forbes		Рейтинг The Legatum Prosperity Index 2016, The Legatum Institute	
	кількість національних корпорацій з 2000 рейтингованих	корпорації першого децилю та їх місце в рейтингу	місце країн зі 149 рейтингованих	значення індексу в діапазоні 79,28 – 36,84 (max – min)
США	587	Berkshire Hathaway (4) JPMorgan Chase (5) Wells Fargo (7) Apple (8) ExxonMobil (9)	17	73,51
Японія	219	Toyota Motor (10)	22	70,39
Китай	200	ICBC (1) China Construction Bank (2) Agricultural Bank of China (3) Bank of China (6)	90	55,6

Джерело: сформовано автором на основі [8; 9]

Індекс процвітання країн розраховується на основі даних авторитетних міжнародних організацій (ООН, Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, СОТ), інститутів (*Gallup*), компаній (*Economist Intelligence Unit, IDC, Pyramid Research*) та ін. Він враховує різні аспекти життя планетарного соціуму – економіку, підприємництво, управління, освіту, охорону здоров'я, безпеку, особисту свободу, соціальний капітал, екологію. Порівняння за цим показником країн, з яких походять найбільші корпорації світу, свідчить, що жодна з держав не забезпечила власному народу так само високий рівень ефективності, якого досягли найбагатші корпорації. Фактично ані США, ані Японія, ані Китай не увійшли навіть у десятку перших країн за рейтингом *The Legatum Institute*. Китай взагалі посів 90-ту позицію зі 149, незважаючи на те, що з цієї країни походять найбільші корпорації світу.

Крім цього, вартий уваги той факт, що ринок, на якому володарюють ТНК, збільшує експансію на соціальну сферу, проникаючи в такі її підсистеми, як освіта, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення та ін. При цьому розширення інтересів корпорацій стосується як приймаючих країн, так і країн базування, що також свідчить про намагання ТНК послабити роль держави в глобалізованому суспільстві.

Між собою ТНК, як відомо, встановлюють особливий вид, так би мовити, «конкурентних» відносин. Поведінка міжнародних корпорацій добре описана в економічній літературі та визначена як її особливий тип – «взаємозалежність», що робить іншим зміст ринку у його традиційному розумінні.

Щодо поведінки держав і міжнародних організацій, то на виокремлення вимагає факт збільшення варіабельності їх ціннісних орієнтирів у системі міжнародних економічних відносин. У ринкових відносинах все сильніше проявляється внутрішній конфлікт розбіжності цінностей, який розвивається в середині кожного з них. У контексті дослідження основного протистояння ринкових сил йдеться, по-перше, про ті цінності, які є визначальними для розвитку суспільства, і, по-друге, про ті, які є важливими для корпорацій. Тобто у глобальних ринкових відносинах, з одного боку, може виникати спільність дії урядів держав і міжнародних організацій з ТНК, а з іншого – їх конфронтація; так само можлива узгоджена або неузгоджена поведінка в системі взаємодії суб'єктів «держава, міжнародні організації – громадянське суспільство».

За прогнозами, управління глобальними економічними процесами, скоріше за все, буде спиратись на складне «павутиння» змішаних (за участі як державних, так і недержавних суб'єктів світової політики) та приватних механізмів, які вибудовуються ТНК самостійно або разом із провідними суб'єктами громадянського суспільства вже нині. Така вірогідність оцінюється у 60 %. Інші варіанти є менш імовірними: вірогідність того, що національні держави та суб'єкти громадянського суспільства за їх об'єднання зможуть застосувати до ТНК жорсткі регуляторні рамки їх діяльності та змусити корпорації дотримуватись норм корпоративної соціальної відповідальності, становить 15 %; полярна ситуація (за якої ТНК будуть домінувати при встановленні вигідної переважно їм моделі інституціональної практики) можлива, на думку науковців, з вірогідністю у 25 % [2].

Урізноманітнення провідних суб'єктів світових економічних відносин, їх своєрідність і специфіка інтересів кожного з них зумовили ускладнення сучасних ринкових відносин. Коаліції основних сил світового ринку нестійкі, що зумовлено не тільки міжсуб'єктною конфронтацією сторін, але також внутрішньою суперечливою сутністю поведінки кожного з акторів.

За принципового розгляду процесів, які відбуваються на сучасному світовому ринку, тільки транснаціональне громадянське суспільство, початок формування якого засвідчують Е. Флоріні, П. Сіммонс та інші науковці [7], може в масштабах світової економіки протистояти транснаціональним корпораціям. Дійсно, у наш час сила громадянського суспільства порівняно з впливовістю ТНК на економічні та політичні сфери життя соціуму менша. Проте ТНК змушені рахуватись з нею, хоча ця нова рушійна сила в умовах глобалізованої економіки лише формується.

Науковці вбачають особливість сучасної діалектики у тому, що тріумф корпорацій над державою та над ринком як ключовими інститутами суспільства привів до того, що фірми не можуть максимізувати прибуток, ігноруючи суспільні проблеми [5, с. 318]. Так само вони не можуть повністю нехтувати інтересами розвитку соціуму.

Внаслідок розбіжності корінних інтересів, місця цих сил (громадянського суспільства та ТНК) в системі ринкової взаємодії завжди залишатимуться діаметрально протилежними. На сьогодні відповідно до постіндустріального змісту господарських відносин і, зокрема, відносин власності в глобалізованій економіці об'єктивується нова форма суперечності між працею і капіталом. Зважаючи на це, система взаємодії основних сил – держави, міжнародних організацій (наддержавних, міжурядових і клубів), ТНК, громадянського суспільства, які діють на сучасному (суттєво зміненому за сутністю) ринку, – у підсумку зводиться до конфронтації «громадянське суспільство – ТНК».

Зважаючи на факт принципової конфронтації між громадянським суспільством і ТНК, можна говорити лише про зміну сили такого протиборства. Певна варіативність протистояння у вигляді поступок з боку ТНК проявляється, зокрема, за реалізації на практиці концепції корпоративної соціальної відповідальності. Нехай навіть частково, але ТНК змушені їй слідувати, незважаючи на те, що громадянське суспільство як колективно організований суб'єкт ринкових відносин ще тільки формується.

Висновки. Каталізатором сутнісних змін ринку виступає конфронтація його суб'єктів (головних ринкових сил сучасності). Її результат виявляється як розв'язання / поглиблення ринкових суперечностей. Тип конфронтації у наш час стає іншим: якщо на ранніх етапах розвитку ринку вирішальне значення мало протистояння «держава – ринок», то нині – «громадянське суспільство – ТНК».

За нинішнього етапу глобалізації взаємодія у ринковому просторі основних сил – держави, міжнародних організацій (наддержавних, міжурядових і клубів), ТНК і громадянського суспільства може бути багатоваріативною. При цьому багатоваріативність може проявлятись як з ефектом досягнення спільності інтересів, так і з ефектом

роз'єднаності. Проте протистояння між громадянським суспільством і транснаціональними корпораціями є настільки однозначним, що його слід розглядати як визначальне для сучасного етапу розвитку суспільства явище. Саме цей тип конфронтації об'єктивує в глобалізованій економіці нову форму суперечності між працею та капіталом – таку, що відповідає постіндустріальному змісту господарських відносин і, зокрема, новому змісту відносин власності.

Перспективою подальших досліджень є проблеми взаємозалежності процесів формування, функціонування та розвитку глобалізованої економіки та глобалізованого суспільства, а також умови розв'язання суперечностей, що виникають при цьому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Айкенберри Дж. Будущее либерального мирового порядка // РСМД: Многополярный мир; Аналитика, 2016. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8007#top-content

2. Афонцев С. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики // Мир через 100 лет: Аналитика. 2012. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=702#top-content

3. Геєць В. М. Подолання квазіринковості – шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 4–17.

4. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование/под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Киев: ГВУЗ КНЕУ им. Вадима Гетьмана, 2013. 466 с.

5. Политика в эпоху жесткой экономии/под ред. А. Шефара, В. Штрика. М.: ИД Высшей школы экономики, 2015. С. 302–327.

6. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта // Гуманитарные технологии: информ.-аналит. портал. URL: http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info (дата звернення: 30.10.2016)

7. Florini A., Simmons P. What the World Needs Now? // The Third Force. The Rise of Transnational Civil Society. URL: http://www.iheal.univ-paris3.fr/sites/www.iheal.univ-paris3.fr/files/texte%20chap%201%20florini.pdf

8. The World's Largest Companies 2016 // Forbes, 2016. URL: http://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2016/05/25/the-worlds-largest-companies-2016/#3bfd796d37eb

9. The Legatum Prosperity Index, 2016 // The Legatum Institute, 2016. URL: http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info

REFERENCES

Aykenberri, Dzh. «Budushcheye liberalnogo mirovogo poryadka« [The future of liberal world order]. RSMD: Mnogopoliarnyy mir; Analitika. http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8007#top-content

Afontsev, S. «Budushcheye TNK: tendentsii i stsenarii dlya mirovoy politiki« [The future of TNCs: trends and scenarios for global politics]. Mir cherez 100 let: Analitika. http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=702#top-content

Florini, A., and Simmons, R. «What the World Needs Now?« The Third Force. The Rise of Transnational Civil Society. http://www.iheal.univ-paris3.fr/sites/www.iheal.univ-paris3.fr/files/texte%20chap%201%20florini.pdf

Globalnoye ekonomicheskoye razvitiye: tendentsii, asimmetrii, regulirovaniye [Global economic development: trends, asymmetries, regulation]. Kyiv: KNEU, 2013.

Heiets, V. M. «Podolannia kvazirynkovosti - shliakh do investytsiino oriientovanoi modeli ekonomichnoho zrostannia« [Overcoming of quasi-market- the path to investment oriented model of economic growth]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2015): 4-17.

Politika v epokhu zhestkoy ekonomii [Politics in the age of austerity]. Moscow: ID Vysshey shkoly ekonomiki, 2015.

«Reyting stran mira po urovnyu valovogo vnutrennego produkta« [The ranking of countries in terms of gross domestic product]. Gumanitarnye tekhnologii: inform.-analit. portal. http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info

«The World's Largest Companies 2016« Forbes. http://www.forbes.com/sites/steveschaefer/2016/05/25/the-worlds-largest-companies-2016/#3bfd796d37eb

«The Legatum Prosperity Index, 2016« The Legatum Institute. http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info

УДК 661.65

МАРКЕТИНГОВІ СТАНДАРТИ ПІДПРИЄМСТВ І ВНЗ: УКРАЇНА ТА ЄС

© 2016 ЖАЛДАК Г. П., ШУЛЬГІНА Л. М.

УДК 661.65

Жалдак Г. П., Шульгіна Л. М.

Маркетингові стандарти підприємств і ВНЗ: Україна та ЄС

Розглянуто маркетингові стандарти підприємств і ВНЗ: Україна та ЄС. Визначено основні складові формування маркетингових стандартів у нашій державі та країнах Євросоюзу, систематизовано деякі законодавчі обмеження реклами в певних країнах ЄС. Визначено особливості стандартів ЄС. Основна ідея статті полягає у вивченні європейських маркетингових стандартів, визначенні рівня їх пристосування до національних, а також зборі даних щодо ефективності поширення маркетингових стандартів на ВНЗ, забезпеченні якісної освіти та налагодженні співпраці з європейськими ВНЗ-партнерами. Для Європейської інтеграції важливе загальне розуміння відповідності якості навчання, використання гармонізованих підходів і критеріїв оцінювання. Більшість вітчизняних організацій мають ряд труднощів, пов'язаних із нерозробленою системою показників, орієнтованою на клієнта й інші зацікавлені сторони. Використання маркетингових стандартів ЄС надає вітчизняній економіці відповідний вектор розвитку та відкриває нові конкурентні можливості.

Ключові слова: *маркетингові стандарти, українські підприємства, ЄС, ВНЗ, особливості маркетингових стандартів ЄС.*

Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *14.*

Жалдак Ганна Петрівна *– кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*

E-mail: *ann17@i.ua*

Шульгіна Людмила Михайлівна – *доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*

E-mail: *shulm@ukr.net*

УДК 661.65

Жалдак А. П., Шульгина Л. М. Маркетинговые стандарты предприятий и вузов: Украина и ЕС

Рассмотрены маркетинговые стандарты предприятий и вузов: Украина и ЕС. Определены основные составляющие формирования маркетинговых стандартов в нашем государстве и странах Евросоюза, систематизированы некоторые законодательные ограничения рекламы в определенных странах ЕС. Определены особенности стандартов ЕС. Основная идея статьи заключается в изучении европейских маркетинговых стандартов, определении уровня их приспособления к национальным, а также сборе данных по эффективности распространения маркетинговых стандартов на вузы, обеспечении качественного образования и налаживании сотрудничества с европейскими ВУЗами-партнерами. Для европейской интеграции важно общее понимание соответствия качества обучения, использование гармонизированных подходов и критериев оценки. Большинство отечественных организаций имеют ряд трудностей, связанных с неразработанной системой показателей, ориентированной на клиента и другие заинтересованные стороны. Использование маркетинговых стандартов ЕС предоставляет отечественной экономике соответствующий вектор развития и открывает новые конкурентные возможности.

Ключевые слова: *маркетинговые стандарты, украинские предприятия, ЕС, ВУЗы, особенности маркетинговых стандартов ЕС.*

Табл.: *1.* ***Библ.:*** *14.*

Жалдак Анна Петровна *– кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*

E-mail: *ann17@i.ua*

Шульгина Людмила Михайловна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Национальный техниче-*

UDC 661.65

Zhaldak H. P., Shulgina L. M. Marketing Standards for Enterprises and Higher Educational Institutions: the EU and Ukraine

The article considers the marketing standards for enterprises and higher educational institutions in the EU and Ukraine. The basic components of the formation of the marketing standards in our country and the European Union member countries are identified, some legislative restrictions on advertising in certain EU countries are systematized. The features of the EU standards are determined. The main idea of the article is to examine the European marketing standards, determine the level of their adaptation to the national ones, as well as collect data on the effectiveness of the application of marketing standards to higher educational institutions, provide quality education and establish collaboration with the European partner universities. The general understanding of the quality of education, use of harmonized approaches and evaluation criteria is important for the European integration. The majority of national organizations have a number of difficulties associated with the undeveloped system of indicators oriented towards the client and other interested parties. The application of the EU marketing standards sets an appropriate vector of development for the domestic economy and opens up new competitive opportunities.

Keywords: *marketing standards, Ukrainian enterprises, EU higher educational establishments, features of the EU marketing standards.*

Tabl.: *1.* ***Bibl.:*** *14.*

Zhaldak Hanna P. *– Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*

E-mail: *ann17@i.ua*

Shulgina Liudmyla M. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*

E-mail: *shulm@ukr.net*

ский университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: *shulm@ukr.net*

Вступ. Адаптація вітчизняної економіки до умов і вимог Європейського Союзу (ЄС) виявляється складним і суперечливим процесом. Надзвичайно важливою у цих умовах є оцінка рівня гармонізації вітчизняних стандартів із стандартами ЄС та НАТО, дослідження рівня розвитку маркетингових стандартів ВНЗ України та їх відповідності стандартам ЄС. Розповсюдження знань та інформації про ЄС, систему стандартизації, захист прав громадян, соціальну та маркетингову політику європейських держав, а також узгодження підходів щодо забезпечення якості вищої освіти значно сприятиме інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності підприємств та взаємному визнанню вищої освіти та інтенсифікації транскордонної мобільності фахівців.

Варто зазначити, що об'єктивна необхідність гармонізації стандартів України зі стандартами ЄС та НАТО існувала від моменту виникнення названих альянсів. Головні причини такої необхідності: масштаби та високий рівень розвитку європейського ринку, його місткість, що забезпечена значною платоспроможністю заможного населення Європи, а також лідерство у розробленні інновацій та ефективності їх впровадження на всіх рівнях економічної діяльності У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування маркетингових стандартів ЄС і НАТО сприятимуть проведенню структурних реформ і підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції на європейському та світовому ринках.

Водночас надзвичайно важливим в умовах поглиблення економічної кризи є усвідомлення можливостей, а також ймовірність викликів, які несуть у собі процеси популяризації ЄС-навчання для вітчизняної економіки, тому актуальним є вивчення європейського досвіду впровадження маркетингових стандартів як на вітчизняних підприємствах, так і у сфері освіти.

Дослідженню конкретних напрямів розвитку стандартів ЄС, а також системи стандартизації України в умовах її реформування присвячені роботи П. Гайдуцького, О. Павлюк, І. Тавлуй, С. Яцишин. Варто також зазначити, що дослідником С. Деркачем певним чином розглянуто освітні реформи в Польщі, визначено вплив реформ на маркетингову складову діяльності вищих навчальних закладів; Ю. Соколович-Алтуніною описано особливості модернізації вищої освіти у Польщі; К. Денеком окреслено основні законодавчі документи, якими керується діяльність польських ВНЗ. Автори у своїх працях висвітлили сутність освітніх послуг, маркетингу освітніх послуг у сучасних умовах. Також зробили спробу сформувати етапи створення стратегії просування вищих навчальних закладів [1–3].

Аналіз стану розвитку маркетингових стандартів у країнах ЄС на сучасному етапі, різноманітність форм маркетингових комунікацій у нестатичних умовах ринку дає змогу говорити про високу ефективність застосування концепції маркетингу. Так, у країнах ЄС ця концепція набуває дедалі ширшого використання і є ефективним підходом до ефективного функціонування підприємства. Чітке дотримання маркетингових стандартів надає можливість забезпечувати тісну координацію маркетингового забезпечення ринку та виробничої стратегії (з урахуванням стандартів якості). Якщо досягається така координація, то результатами її стають:

- потрібний асортимент продукції чи послуг з належним рівнем якості та обґрунтованою ціновою політикою;
- узгодженість роботи підприємств та ВНЗ з умовами ринку, що гарантує більш високу ймовірність попиту на товари та послуги і задоволення економічних вимог підприємства, фаховість підходу до вирішення проблем підприємства, професіоналізм в управлінні та зменшення витрат на виробництво і продаж товару, зважаючи на збільшення масовості виготовлення виробів;
- скорочення витрат на розподіл товарів на зовнішніх ринках, а також витрат на маркетинг завдяки можливій стандартизації комплексу міжнародного маркетингу, що дає змогу мінімізувати витрати сировини, скоротити запаси у виробництві готової продукції [4];
- синхронізація замовлень і транспорту для безперервного та ефективного постачання комплектуючими виробами і вузлами їх споживачів у країнах ЄС [4];
- ефективне функціонування споживчого ринку та ринку послуг, а також формування прихильності споживачів до товару чи послуги тощо.

Важливою складовою успішного використання маркетингових стандартів ЄС та НАТО є ефективне функціонування трудових ресурсів. Застосування маркетингових стандартів надає змогу підвищити продуктивність праці, ширше застосовувати сегментну маркетингову стратегію і підвищити ефективність функціонування підприємства чи організації.

Враховуючи викладене вище, спробуємо визначити та проаналізувати основні складові маркетингових стандартів ЄС на підприємствах та ВНЗ України, а потім на цій основі визначимо особливості стандартів ЄС.

Варто зазначити, що вихід на європейський ринок для багатьох українських підприємств та ВНЗ у сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки є доволі затребуваним. Водночас нестабільність фінансового становища більшості підприємств, низький рівень оновлення основних засобів, невідповідність продукції міжнародним стандартам і застарілість технологій є вагомими причинами, що перешкоджають інтеграції до європейського простору.

Поряд із цим зазначимо, що в нашій країні є низка підприємств та організацій, продукція та послуги яких є

конкурентоспроможними на зовнішніх ринках, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Для збільшення обсягів продажу продукції та ефективного використання виробничих потужностей таким підприємствам варто шукати нові ринки збуту, серед яких особливо привабливим є ринок ЄС.

Оскільки для Європейської інтеграції України не останнє місце посідає важливість загального розуміння відповідності якості навчання, використання на цій основі гармонізованих підходів і критеріїв оцінювання, то зосередимось на вивченні особливостей формування та використання маркетингових стандартів підприємств та ВНЗ України та Польщі (як найближчого європейського партнера).

Враховуючи різноплановість товарних ринків України та Польщі (різна специфіка розвитку та чинники успіху), вважаємо за потрібне зосередити увагу на особливостях формування виробничо-збутових пріоритетів і використанні певних маркетингових зусиль. Більшість підприємств та ВНЗ самостійно не в змозі подолати бар'єри входу на ринки ЄС, не тому, що мають низьку якість товарів чи послуг, а тому, що не здатні адаптуватися до вимог нового ринку, насамперед до стандартів ЄС. Отже, основними складовими маркетингових стандартів ЄС щодо України є:

1. Досягнення відповідності «ціна – якість» у позиціонуванні українських товарів на європейському ринку [5]. Безумовно, вагомим чинником є забезпечення рівня якості вітчизняних товарів європейським стандартам та відповідність ціновим очікуванням європейців. Поряд із цим не менш важливими є: низький рівень знань щодо системи ціноутворення, дороговизна міжнародної логістики, мовний бар'єр, психологічний чинник і складність пошуку європейського партнера. У той же час керівники вітчизняних підприємств поки не готові працювати за чіткими та прозорими правилами, можливе невиправдане завищення цін на зовнішньому ринку. Також є країни (наприклад, Литва), де сільськогосподарська та молочна продукція отримують підтримку з боку уряду та відповідні субсидії з боку ЄС, що певним чином впливає на активізацію зовнішньоекономічної діяльності та інтеграцію нашої країни у світовий європейський простір. Проте, враховуючи девальвацію гривні, українська сільськогосподарська, молочна та м'ясна продукція мають високі конкурентні можливості та можуть успішно конкурувати на ринку ЄС [6; 8].

Як зазначають експерти, на ринку яловичини існує попит на вітчизняну продукцію, оскільки вона є екологічно чистою та біологічною. У цьому контексті зазначимо, що доволі перспективним для вітчизняних підприємств є ринок органічної продукції (на експорт якої в ЄС встановлено «нульові» ставки, і не поширюється квотування). Як правило, ціни на органічні продукти в середньому на 30 % вищі за звичайні аналоги. У цьому сегменті на європейському ринку вже представлені такі українські компанії, як ТзОВ «ГАЛС ЛТД» (виробництво березового соку), ТОВ «Агріком» і ТОВ «Агро Радехів» (вирощування та реалізація зернових культур), ТОВ «Галфрост» (виробництво концентрованих соків, сублімованих, свіжих і заморожених фруктів) [5].

Проте варто також зазначити, що перешкодами на шляху до інтеграції з ринком ЄС можуть стати: відсутність в Україні системи виробництва молока, оскільки в Україні понад 70 % цього продукту заготовляють селяни вдома; питання щодо якості молочної сировини, а також готової молочної продукції, оскільки українські підприємства використовують молоко з вмістом бактерій, вищим за допустимі в ЄС норми; низький рівень контролю Міністерством охорони здоров'я наявності у продуктах небезпечних забруднювачів [6].

Для того, аби українські виробники могли експортувати свою молочну продукцію на ринки країн-членів ЄС, потрібно, щоб Україна отримала відповідний дозвіл від Генерального директорату з питань охорони здоров'я і захисту прав споживачів (DG SANCO) Європейської комісії, який відповідає за регулювання цієї галузі. Проте зазначимо, що для отримання цього дозволу варто змінити чи адаптувати українські закони відповідно до європейських вимог. (Наприклад, закон щодо безпечності харчових продуктів, створення єдиного компетентного органу у сфері контролю якості і безпечності продукції, а також закон про ідентифікацію худоби тощо) [6].

Навіть за умови дотримання усіх вимог стосовно стандартизації продукції, на нашу думку, українські виробники спочатку будуть мати частковий доступ на європейський ринок, а не вільну торгівлю. Це зумовлено недостатнім рівнем розвитку інтегрований маркетингових комунікацій та маркетингу співпраці із підприємствами країн ЄС.

Так, у минулому році експорт товарів до країн ЄС був рівний близько 47 % від загального обсягу експорту. Спостерігалось загальне зниження експорту (близько 12 %) порівняно з минулим роком. Проте ринок ЄС найпріоритетніший для експорту таких товарів, як недорогоцінні метали та вироби з них (21,8 % загального обсягу), продукти рослинного походження (21,6 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (13,9 %), мінеральні продукти (7,5 %), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (5,5 %). Проблемою для нашої держави є експорт високотехнологічної продукції, що є затребуваною на європейському ринку. За даними Світового банку, високотехнологічний експорт з України у 2013 році становив 6 % (авіаційно-космічна техніка, електротехніка та комунікації, програмне забезпечення, фармацевтична продукція) [5; 7].

2. Створення комплексної маркетингової стратегії інтегрованих комунікацій з європейським ринком. Ще одним ключовим чинником успіху на європейському ринку є забезпечення необхідного інформування європейських споживачів [8]. При цьому варто враховувати культурно-психологічні чинники, зокрема бізнес-культуру країни ЄС, і вибудовувати систему інтегрованих комунікацій з європейськими споживачами. У цьому значна роль належить пошуку європейських партнерів, подальша співпраця з якими сприятиме просуванню товару на європейський ринок [8]. Розглянемо вищевикладену складову маркетингових стандартів ЄС на прикладі ринку освітніх послуг України та Польщі.

Загальна освітня реформа у Польщі, що розпочалася в кінці 90-х рр. XX ст., охопила всі складові елементи освіти – її управління, підготовку вчителів і викладачів, зміст, фінансування, структуру. Польська освітня система розвивається у напрямку створення єдиного європейського

простору, за темпами не поступається передовим країнам Західної Європи. Стратегією реформи є формування принципово нової освітньої системи, яка давала б змогу кожній людині здобувати та регулярно поповнювати знання протягом усього її активного життя – системи безперервної освіти [9, с. 36].

Для прикладу розглянемо Польщу, де освіта розвивалась досить динамічно, найбільш радикальні зміни було здійснено у 90-х роках, що було зумовлено прийняттям Закону «Про вищу освіту» у 1990 році та закріплено значну автономію ВНЗ (було усунено ліміт на прийом студентів, централізовану систему критеріїв прийому тощо) [1].

Документом, який окреслив основні напрямки діяльності польських ВНЗ на наступні двадцять років, стала доповідь «Польща 2030» (червень 2009 року), що була результатом роботи Групи стратегічних радників прем'єр-міністра Республіки Польща. У документі викладено бачення можливих шляхів розвитку Польщі у найближчі двадцять років [13].

Варто також зазначити, що стандарти організації та викладання є однаковими як для приватних, так і для державних вишів Польщі, а форма власності зовсім не впливає на престижність диплому на ринку праці. На противагу українським ВНЗ, ціни за навчання у престижних ВНЗ Польщі є нижчими, та певним чином можуть перекриватися різного типу стипендіями [1].

Проте зазначимо, що і українські освітні послуги є досить конкурентоспроможними для польського ринку. Серед сильних сторін освітнього сектора можна зазначити: цінову привабливість, кваліфіковані викладачі, можливість організації навчання на іноземній мові (зокрема, англійська) тощо. Проте відсутня комплексна маркетингова стратегія широкого залучення до українських університетів студентів з Польщі та інших європейських країн [5].

Маркетингова стратегія залучення закордонних студентів у провідні виші нашої країни є слаборозвиненою. Попри зацікавленість польськими студентами освітою у нашій країни (що яскраво відображена на польськомовних інтернет-форумах), офіційну інформацію про можливості навчання закордонних студентів польською чи англійською мовами досить важко знайти. Варто більше уваги звернути на маркетинговий аспект освітніх послуг, оскільки існує попит на українські університети за кордоном.

Як справедливо зазначає Н. Чухрай, в Україні могло б навчатися набагато більше іноземних студентів, якщо їм було б надано необхідну інформацію доступною мовою, наприклад, шляхом створення польської, чеської, словацької та болгарської мовних версій веб-сторінок. На жаль, більшість веб-сторінок українських університетів не мають більше 2 версій викладу інформації, яка описує засади прийому іноземців [5].

Отже, зважаючи на це, варто, на нашу думку, приділити увагу розробленню комплексної стратегії маркетингових комунікацій з ринком ЄС і дослідженню іноземного ринку [6].

Важливо також зазначити, що з метою розвитку сприятливого бізнес-середовища, збільшення інвестицій у межах ЄС впроваджено проект East Invest II, що реалізується за ініціативи Європейської палати (EUROCHAMBERS). Підтримка здійснюється у вигляді навчання, здійснення візитів до країн ЄС з метою інтернаціоналізації бізнесу.

Іншим прикладом формування інтегрованих комунікацій є Швейцарія (хоча вона і не входить до ЄС). У цій країні діє програма SIPRO, метою якої є підтримка українських товаровиробників у сферах металообробки, електроніки, деревообробки, народного промислу, текстилю та програмного забезпечення на ринку ЄС. Цією програмою передбачено розміщення інформації про вітчизняних товаровиробників на корпоративному стенді SIPRO на міжнародних профільних виставках у Берліні, Ганновері, Мюнхені з метою забезпечення необхідного інформування європейських партнерів [5].

У процесі формування маркетингової стратегії інтегрованих комунікацій з ЄС (як ВНЗ, так і вітчизняним зовнішньо орієнтованим підприємствам) доцільно: проводити систематичні дослідження ринку, щоб спрогнозувати рішення, яке має намір прийняти споживач у довгостроковій перспективі, та визначати сегмент, у якому споживач планує провадити свою діяльність; систематично моніторити зовнішнє середовище, розпізнавати та втілювати стандарти у цій галузі, брати участь у виставках, можливо, також використати аутсорсинг та аутстафінг; використовувати принципи етики, брати до уваги соціальні, практичні та правові аспекти [1].

До речі, однією із суттєвих особливостей Європейської інтеграції є дотримання вимог законодавчого оточення для європросування, що регулюється настановами та правовими нормами ЄС, основними положеннями якого є [10]:

- норми щодо реклами, яка містить помилки, застосування якої заборонено;
- положення, що стосується телебачення і забороняє використання телебачення для маніпулювання жителями, та обмежує рекламу алкогольних виробів і рекламу з дітьми та для дітей;
- положення стосовно ліків, що продаються без рецепта (мінімум 20 % кожної реклами цього виду має стосуватися попереджувальних показань або побічних дій; нагадувальна реклама заборонена);
- положення щодо тривалості реклами, кількості та частоти рекламних роликів;
- положення стосовно реклами продуктів харчування, автомобілів та алкогольних виробів не було ухвалено ЄС насамперед через лобіювання в деяких країнах;
- положення щодо порівняльної реклами, що була допущена співтовариством (зобов'язують національні норми);
- положення стосовно повної заборони реклами тютюнових виробів;
- положення щодо застосування безпосередньої реклами, використання нових комунікаційних технологій (телефону, електронної пошти, відеотелефону тощо) та так званого телемагазину.

Тому вітчизняним підприємствам та ВНЗ, які намагаються вийти на ринок ЄС, варто ознайомитись із змістом таких положень, враховувати національні умови, що стосуються маркетингових стандартів, і враховувати, що: такими

організаціями, як International Chambre of Commerce (ICC), Commission on Marketing, Distribution and Adverticing (CMDA), проводиться рекламний самоконтроль; а також існує Європейська конвенція щодо загальноєвропейського (міжнародного) телебачення, яка ухвалена 18 країнами, а також Європейські об'єднання національних товариств, просування та реклами, що здійснюють певний контроль над етичним змістом реклами. У табл. 1 приведено деякі законодавчі обмеження, що існують на певні види товарів у країнах ЄС [10].

Таблиця 1

Законодавчі обмеження реклами в деяких країнах ЄС

	Реклама алкоголю	Реклама тютюнових виробів	Реклама ліків	Порівняльна реклама
Німеччина	Добровільне самообмеження	Заборонена на радіо і ТВ; добровільне самообмеження у друкованих видання (1 стор. у газетах, півсторінки у журналах)	Заборонена у всіх медіа (стосовно ліків, на які виписується рецепт)	Заборонена
Данія	Заборонена на радіо та ТВ; друковані видання: дозволена у разі дотримання добровільного самообмеження	Заборонена на радіо і ТВ; друковані видання: дозволена у разі дотримання добровільного самообмеження, півсторінки в газетах	Дозволена в усіх медіа, але тільки з дозволу Міністерства охорони здоров'я	Дозволена в ситуації, коли порівняння є справедливим і правдивим
Франція	Спиртових виробів в усіх медіа заборонена; решта алкогольні вироби: обмежена на радіо та в друкованих виданнях, ТВ – заборонена	Заборонена в усіх медіа		Заборонена
Великобританія	Добровільне самообмеження на радіо і ТВ: від 20:00 год., спиртових виробів заборонена на основі добровільного самообмеження	Цигарки: заборонена на радіо і ТВ; сигари – на ТВ з 21:00; добровільне самообмеження в решта медіа		Дозволена в ситуації, коли порівняння містить доведені факти і не знеславлює
Італія	Обмеження на ТВ стосується зображення людей, що п'ють алкоголь; спиртових виробів – дозволена на радіо і ТВ лише ввечері	Заборонена в усіх медіа	Заборонена на радіо і ТВ (стосовно тільки тих ліків, на які виписується рецепт)	Заборонена
Голландія	На радіо і ТВ дозволена тільки з 20:00, друковані видання: дозволена з обмеженнями	Цигарки: заборонена на радіо і ТВ; дозволена з обмеженнями в друкованих виданнях	Дозволена з обмеженнями	Дозволена в ситуації, коли порівняння є справедливим
Австрія	Спиртових виробів – заборонена на радіо і ТВ, добровільне самообмеження в кіно та друкованих виданнях і зовнішній рекламі	Цигарки: заборонена на радіо і ТВ; дозволена з обмеженнями в друкованих виданнях (на пр. максимум 1 сторінка)	Радіо і ТВ: заборонена для більшості ліків, на які виписується рецепт, друковані видання – заборонена	Дозволена в ситуації, коли порівняння є справедливим і містить правдиві дані
Португалія	ТВ: дозволена з 22:00 год.; радіо: дозволена від 22:00; друковані видання: дозволена	ТВ, радіо та друковані видання: заборонена	ТВ, радіо та друковані видання: дозволена, тільки зі спеціальною авторизацією	Дозволена, якщо товар не ганьбить конкурентів та споживачі не вводяться в оману
Швеція	Заборонена в усіх медіа (крім пива 1 класу)	Заборонена на радіо і ТВ; друковані видання: дозволена (макс. ¾ стор. А4 може бути представлений сам товар)	Заборонена в усіх медіа (тільки стосовно ліків, на які виписується рецепт)	Дозволена з добровільним самообмеженням
Іспанія	ТВ: спиртових виробів (20 %) дозволена з 21:20 год.; радіо та друковані видання: дозволена	Заборонена на радіо і ТВ; дозволена в друкованих виданнях	ТВ, радіо та друковані видання: дозволена	Дозволена, якщо не знеславлюється конкурент або його товар

3. **Впровадження концепції маркетингу співпраці із учасниками ринку.** Впровадження концепції маркетингу співпраці із учасниками ринку досягається за допомогою налагодження інформаційного обміну за допомогою сучасних інформаційних технологій. Іншою сутнісною характеристикою маркетингу співпраці є багатосторонність і багатовекторність контактів підприємства із контрагентами – постачальниками сировини та матеріалів, дистриб'юторами та збутовими посередниками, клієнтами й іншими партнерами по бізнесу. Наявні відносини диференціюються залежно від ступеня тісноти зв'язку.

Серед усієї сукупності організацій, з якими налагоджено взаємодію, доцільно визначати окремі групи – залежно від важливості та ступеня тісноти та інтенсивності зв'язків. Водночас зазначимо, що найпростішим способом (мінімально використовуючи маркетингові інструменти) закріпитися на ринку ЄС є участь у держзакупівлях. «Українським компаніям не треба витрачати зайві кошти на маркетинг, домовлятися про вихід у мережу, відкривати представництво. Заявки та процедури державних тендерів зазвичай чітко структуровані. Тому все, що потрібно – це знайти цікавий тендер і відповідним чином оформити заявку», – пояснив заступник голови МЕРТ Максим Нефьодов [11; 12].

Маркетинг співпраці важливо розвивати на всіх рівнях управління: і на рівні держав, і на рівні окремих підприємств. Важливо також розвивати корпоративну культуру та маркетингову складову у своїй діяльності.

Зазначимо, що у структурі співпраці варто поступово переорієнтуватися із сировинної на військову. Автори (як і значна частина населення України) довго перебували в полоні ілюзії щодо непорушності та безумовного дотримання положень міжнародних угод, меморандумів, договорів тощо, які мали б гарантувати безпеку життєдіяльності країни та її громадян. Проте події 2014–2016 рр. переконали, що навіть найбільш миролюбні країни, крім меморандумів, повинні мати додаткові аргументи. Однак доводиться визнавати, що успішні країни Північно-Атлантичного альянсу сьогодні – це розвинені військові економіки світу, що впроваджують інноваційні технології в оборону, мають високий рівень бойової готовності та соціального забезпеченні армії. У рамках нашого дослідження названий аспект нас цікавить з точки зору впровадження стандартів НАТО у ті сфери економічної діяльності, що будуть забезпечувати потреби армії [14].

Висновок. Отже, проведений аналіз дає підстави стверджувати, що гармонізація певних маркетингових стандартів України до стандартів ЄС здатна забезпечити певне економічне зростання вітчизняної економіки. Основні складові маркетингових стандартів ЄС щодо України мають стратегічний характер, фокусуючись на широкому спектрі як економічних, так і соціальних проблем. У перспективі планується розробити інструментарій взаємодії освітніх і бізнес структур України та ЄС з використанням маркетингових стандартів ЄС з метою забезпечення академічної мобільності та якнайшвидшої адаптації у чужому середовищі, підвищення рівня конкурентоспроможності економік.

ЛІТЕРАТУРА

1. Маняк А. Маркетинг освітніх послуг вищої школи: польський досвід. URL: http://naub.oa.edu.ua/

2. Деркач С. В. Освітні реформи в Польщі. *Психолого-педагогічні проблеми сільської школи.* 2007. Вип. 21. С. 148–153.

3. Соколович-Алтуніна, Ю. Д. Модернізація вищої освіти в Польщі: європейський вимір. *Порівняльно-педагогічні студії.* 2010. № 1/2. С. 131–137.

4. В чому полягають переваги стандартизації товару? URL: http://pidruchniki.com/1911052252355/marketing/v_chomu_polyagayut_perevagi_standartizatsiyi_tovaru

5. Як інтегруємося в європейський ринок. URL. http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9650

6. Чухрай Н. І., Сухомлин Л. Є. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_684/19.pdf

7. Статистичний щорічник за 2016 рік // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

8. Жалдак Г. П., Шульгіна Л. М. Перспективи впровадження та практика дотримання маркетингових стандартів в Україні та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2016. № 9. С. 251–257.

9. Denek K. Toczaca sie reforma edukacji. *Nauczyciel i szkola*. 2006. № 3/4. S. 21–42.

10. Komor M. Euromarketing. Strategie marketingove przedsiebiorstw na eurorynky. Warszawa: Wyd. Naykowe PWN, 2000.

11. Петровський О. М. Маркетинг партнерської взаємодії підприємств при організації технічного обслуговування та ремонту повітряних суден // Ефективна економіка. 2010. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=183

12. Держзакупівлі: Вийти на новий рівень // Тиждень.ua. URL: http://tyzhden.ua

13. Добрянський І. А. Приватні вищі навчальні заклади на Польському ринку освіти. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/Vnadps/2012_3/12diapro.pdf

14. Шульгіна Л. М., Жалдак Г. П. Аспекти та виклики впровадження стандартів ЄС і НАТО в Україні // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: зб. тез доп. X Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 29 вересня – 1 жовтня 2016 р.). Суми: Ткачов О.О., 2016. С. 244–245.

REFERENCES

Chukhrai, N. I., and Sukhomlyn, L. Ye. "Problemy vykhodu ukrainskykh pidpryiemstv na yevropeiskyi rynok" [The problem of access of Ukrainian enterprises to the European market]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_684/19.pdf

Derkach, S. V. "Osvitni reformy v Polshchi" [Educational reform in Poland]. *Psykholoho-pedahohichni problemy silskoi shkoly*, no. 21 (2007): 148-153.

Denek, K. "Toczaca sie reforma edukacji" *Nauczyciel i szkola*, no. 3/4 (2006): 21-42.

"Derzhzakupivli: Vyity na novyi riven" [Procurement: to Reach a new level]. Tyzhden.ua. http://tyzhden.ua

Dobrianskyi, I. A. "Pryvatni vyshchi navchalni zaklady na Polskomu rynku osvity" [Private institutions of higher education in the Polish education market]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/e-journals/Vnadps/2012_3/12diapro.pdf

Komor, M. *Euromarketing. Strategie marketingove przedsiebiorstw na eurorynky* Warszawa: Naykowe PWN, 2000.

Maniak, A. "Marketynh osvitnikh posluh vyshchoi shkoly: polskyi dosvid" [Marketing of educational services in higher education: Polish experience]. http://naub.oa.edu.ua/

Petrovskyi, O. M. "Marketynh partnerskoi vzaiemodii pidpryiemstv pry orhanizatsii tekhnichnoho obsluhovuvannia ta remontu povitrianykh suden" [Marketing partnership companies in the organization of maintenance and repair of aircraft]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=183

Sokolovych-Altunina, Yu. D. "Modernizatsiia vyshchoi osvity v Polshchi: yevropeiskyi vymir" [Modernisation of higher education in Poland: the European dimension]. *Porivnialno-pedahohichni studii*, no. 1/2 (2010): 131-137.

"Statystychnyi shchorichnyk za 2016 rik" [Statistical Yearbook 2016]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsiinyi sait. http://www.ukrstat.gov.ua/

Shulhina, L. M., and Zhaldak, H. P. "Aspekty ta vyklyky vprovadzhennia standartiv YeS i NATO v Ukraini" [Aspects and challenges of implementing the standards of the EU and NATO in Ukraine]. *Marketynh innovatsii i innovatsii u marketynhu*. Sumy, 2016. 244-245.

"V chomu poliahaiut perevahy standartyzatsii tovaru?" [What are the benefits of standardization of goods?]. http://pidruchniki.com/1911052252355/marketing/v_chomu_polyagayut_perevagi_standartizatsiyi_tovaru

"Yak intehruiemosia v yevropeiskyi rynok" [How to integrate into the European market]. http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9650

Zhaldak, H. P., and Shulhina, L. M. "Perspektyvy vprovadzhennia ta praktyka dotrymannia marketynhovykh standartiv v Ukraini ta YeS" [Prospects for implementation and practice compliance with marketing standards in Ukraine and the EU]. *Biznes Inform*, no. 9 (2016): 251-257.

УДК 343.37

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

© 2016 АВГУСТИН Р. Р.

УДК 343.37

Августин Р. Р.

Пріоритети державної політики детінізації національного господарства України на сучасному етапі розвитку

Метою статті є обґрунтування пріоритетів державної політики детінізації національного господарства України в системі базових характеристик економічної безпеки держави на сучасному етапі розвитку. Зроблено висновок про перспективність ув'язки політики детінізації та формування дієздатної системи економічної безпеки України, що дозволяє досягти синергічного ефекту, зорієнтованого і на протидію тінізації економічних відносин, і на комплексне зміцнення ключових параметрів економічної безпеки держави, у тому числі через детінізацію її економіки. Отже, стратегічні пріоритети визначені за напрямами: (1) самодостатність економічного розвитку та забезпеченість політики детінізації (формування середовища сприйняття тіньової економіки, ресурсного забезпечення та інформаційно-аналітичної системи детінізації, впровадження ефективних зарубіжних технологій, підвищення ефективності в регуляторній сфері); (2) стійкість економічної системи та висока спроможність політики детінізації (легалізація національного господарства в галузево-секторальному та просторово-структурному аспектах, за структурними елементами безпеки держави, у фінансовій системі та на внутрішньому ринку); (3) здатність економіки до розвитку та реалізації потенціалу політики детінізації (формування інфраструктури, впровадження «запобіжників» контролю, інтелектуально-кадрового та інвестиційно-інноваційного забезпечення детінізації економіки).

Ключові слова: *тінізація, детінізація, синергічний ефект, стратегічні пріоритети.*

Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Августин Руслан Ростиславович *– кандидат економічних наук, доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

УДК 343.37

Августин Р. Р. Приоритеты государственной политики детенизации национального хозяйства Украины на современном этапе развития

Целью статьи является обоснование приоритетов государственной политики детенизации национального хозяйства в системе базовых характеристик экономической безопасности государства на современном этапе развития. Сделан вывод о перспективности увязки политики детенизации и формирования дееспособной системы экономической безопасности Украины, что позволяет достичь синергического эффекта, ориентированного и на противодействие тенизации экономических отношений, и на комплексное укрепление ключевых параметров экономической безопасности государства, в том числе через детенизацию экономики. Следовательно, стратегические приоритеты определены по направлениям: (1) самодостаточность экономического развития и обеспеченность политики детенизации (формирование среды восприятия теневой экономики, ресурсного обеспечения и информационно-аналитической системы детенизации, внедрение эффективных зарубежных технологий, повышение эффективности в регуляторной сфере); (2) устойчивость экономической системы и высокая способность политики детенизации (легализация национального хозяйства в отраслево-секторальном и пространственно-структурном аспектах, за структурными элементами безопасности государства, в финансовой системе и на внутреннем рынке); (3) способность экономики к развитию и реализации потенциала политики детенизации (формирование инфраструктуры, внедрение «предохранителей» контроля, интеллектуально-кадрового и инвестиционно-инновационного обеспечения детенизации экономики).

UDC 343.37

Avhustyn R.R. Priorities in the State Policy of Unshadowing the National Economy of Ukraine at the Present Stage of Development

The aim of the article is to justify the priorities of the state policy of unshadowing the national economy in the system of basic characteristics of the state economic security at the present stage of development. There made a conclusion about the perspectiveness of aligning the policy of economy unshadowing with forming a viable system of economic security of Ukraine, which allows to achieve a synergistic effect oriented both towards counteraction to the shadowing of economic relations and comprehensive enhancement of key parameters of the state economic security, including through the economy unshadowing. Consequently, the strategic priorities are defined in the following areas: (1) self-sufficiency of economic development and provision of the policy of economy unshadowing (forming the environment of perception of the shadow economy, resource support and an information and analytical system of economy unshadowing; introducing effective foreign technologies; increasing the efficiency in the regulatory sphere); (2) stability of the economic system and high capacity of the policy of economy unshadowing (legalization of the national economy in the branch-sectoral as well as spatial and structural aspects by structural elements of the state security, in the financial system and the internal market); (3) ability of the economy to develop and realize the potential of the policy of economy unshadowing (building the infrastructure; introducing «fuses» of control, human and intellectual, investment and innovation support of the economy unshadowing).

Keywords: *shadowing, unshadowing, synergistic effect, strategic priorities.*

Ключевые слова: *тенизация, детенизация, синергический эффект, стратегические приоритеты.*

Рис.: *1.* ***Библ.:*** *9.*

Августин Руслан Ростиславович *– кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Тернопольский национальный экономическмй университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Avhustyn Ruslan R. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department State and Municipal Management, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

Вступ. В економіці України існують масштабні та комплексні проблеми тінізації, її проникнення у всі сфери суспільного життя і економічних відносин, значний негативний вплив на функціонування системи національного господарства, стримування його розвитку та формування критичних негативних характеристик структурних співвідношень, погіршення рівня якості життя. Більше того, в Україні стан тінізації економіки критичний, адже в державі функціонує система відтворення тіньових відносин, рівень тінізації вже тривалий період часу настільки високий, що є всі підстави говорити про нагальну залежність економічної безпеки держави від вирішення або, принаймні, достатнього зниження та послаблення впливу системних ризиків і загроз, проблеми тінізації.

Виходячи з цього, справедливим і перспективним у контексті забезпечення високого рівня ефективності державної економічної політики стає висновок про ув'язку політики детінізації та формування дієздатної системи економічної безпеки України. Таким чином, можна досягти синергічного ефекту, коли будуть реалізовуватися не часткові заходи, зорієнтовані на протидію тінізації економічних відносин в окремих видах економічної діяльності чи фазах суспільного відтворення, а провадитиметься комплексна політика зміцнення ключових параметрів економічної безпеки держави через детінізацію її економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів державної політики детінізації національного господарства знайшли достатньо широке висвітлення у працях таких учених, як: Г. Башнянин, З. Варналій, Т. Васильців, В. Волошин, О. Власюк, В. Дубровський, Я. Жаліло, О. Іванов, О. Ілляш, І. Олієвська, Р. Лупак, А. Мокій, Т. Тищук, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі та ін. Проте чинники тінізації та стратегії, що їх враховують, змінюються у міру реалізації державної політики детінізації. Отже, дієвість відповідних програмних заходів державних інституцій напряму залежить від правильної поставки пріоритетних завдань, що передбачатимуть забезпечення розвитку економіки України відносно сформованого її стану.

Метою статті є обґрунтування пріоритетів державної політики детінізації національного господарства України в системі базових характеристик економічної безпеки держави на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Першочергово важливо констатувати, що основоположними характеристиками економічної безпеки держави вважаються, *по-перше*, розвиток (якщо національне господарство не розвивається, то його можливості до життєздатності та протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам різко знижуються); по-друге, стійкість (як міцність і надійність структурних елементів складної системи «економіка», вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків у її межах, здатність витримувати внутрішні та зовнішні навантаження); *по-третє*, надійність і здатність об'єкта безпеки до виживання і розвитку в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, а також непередбачуваних, часто непрогнозованих чинників.

Видається доцільним враховувати ці базові характеристики системи економічної безпеки держави й при управлінні процесами детінізації економіки України. Такі міркування підтверджуються, наприклад, тим, що для достатньої протидії тіньовим економічним відносинам сьогодні в минулому мали б бути сформовані для цього відповідні умови. Йдеться про створення і надання повноважень дієздатним суб'єктам інфраструктури легалізації економіки, яким необхідний певний часовий лаг для результативного функціонування, або, наприклад, реалізацію суспільно психологічних кампаній, спрямованих на вироблення ментального чинника несприйняття корупції, приховування доходів і витрат, девіантної поведінки.

Беззаперечно, необхідними є заходи та засоби, які реалізуються в поточному часовому періоді для зміни поведінки економічних агентів, вибудування інституційно-правових умов господарювання, формування механізмів та інструментів контролю і покарання. Але при цьому розуміємо й важливість забезпечення необхідних тенденцій детінізації економіки та створення для цього відповідних умов, у тому числі компенсаторів і запобіжників щодо неповернення ситуації до попереднього стану або ж переходу до нераціонального (неприродного, небажаного) розвитку.

Узагальнюючи ці висновки, сукупність пріоритетів державної політики детінізації національного господарства, вибудуваних відповідно до головних характеристик системи економічної безпеки держави, може бути подано як на рис. 1.

Підбір запропонованих стратегічних пріоритетів державного регулювання обґрунтовується таким чином. Так, що стосується досягнення самодостатності економічного розвитку та фінансово-ресурсної забезпеченості політики детінізації, то тут важливо сформувати відповідне середовище, в якому економічні агенти й інші суб'єкти економічних відносин будуть вмотивовані та не зацікавлені здійснювати незаконні, неофіційні чи приховувані операції.

Забезпеченість політики держави також значною мірою спирається на створення відповідної інформаційно-аналітичної системи. Вона необхідна, *по-перше*, для оперативного збору й аналізу інформації та відстеження, та-

Рис. 1. Пріоритети державної політики детінізації національного господарства в системі базових характеристик економічної безпеки держави

ким чином, проявів злочинних дій. *По-друге*, завдяки такій системі відповідні органи державного управління можуть формувати та використовувати при прийнятті рішень доволі розлогі інформаційно-аналітичні звіти. *По-третє*, через розвинену інформаційну систему можна поширювати інформацію, а також здійснювати інформаційні кампанії, зорієнтовані на легалізацію.

Потрібно зауважити, що світовим досвідом напрацьовано багато позитивних і успішних практик щодо протидії тінізації економічних відносин. Звичайно, вони мають свої особливості та не однаковою мірою можуть реалізовуватися з огляду на особливості стану соціально-економічного розвитку, різні фінансово-ресурсні та бюджетні можливості держав, структуру економічних відносин і суспільних відтворювальних процесів. Але багато з них можуть бути апробованими в Україні за сучасних обставин. Наприклад, Україна повинна приєднатися до багатосторонньої угоди про обмін податковою інформацією за єдиним стандартом CRS (Common Reporting Standard), який дозволяє в режимі он-лайн обмінюватися та узгоджувати інформацію з податковими органами інших держав. Перегляду потребують також і чинні двосторонні угоди нашої держави про уникнення подвійного оподаткування, зокрема, щодо їх відповідності принципам модельної конвенції ОЕСР.

З метою протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків у світовій практиці використовується такий інструмент, як BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) [8]. Цей проект може бути імплементованим нашою державою, а отже, його можливості поширяться й на Україну.

Інвестиційна привабливість та ефективність бізнесу визначаються умовами регуляторного та дозвільно-контролюючого середовища. Якість регуляторної політики, прозорість і необтяжливість дозвільної сфери, справедливість контролю значною мірою визначають стимули до підприємництва, а також дотримання принципів легального господарювання. Саме тому легалізацію і підвищення ефективності в регуляторній і дозвільно-контролюючій сферах можна заслужено відносити до передумов детінізації економіки. Більше того, значна частина тіньового сектора функціонує саме тут у вигляді тіньових проплат за прийняття владою необхідних для суб'єктів бізнесу рішень, викупу або отримання в оренду земельних ділянок, об'єктів нерухомості, які перебувають у власності держави або місцевих громад, прав доступу до різного роду об'єктів, ліцензій, дозволів, неприйняття чи зменшення розмірів штрафних санкцій і т. ін.

Реалізація визначених пріоритетів державної політики дозволяє сформувати відповідне середовище, забезпечити передумови та ресурсне підґрунтя детінізації. Проте подальше державне регулювання має гарантувати поточну ефективність із легалізації економічних відносин і досягнення вимог стійкості економічної системи, високої спроможності політики детінізації.

Спектр напрямів і об'єктів державного регулювання в поточний момент часу доволі розлогий і потребує відповідної класифікації. Передусім звернімо увагу на неоднорідність і різні масштаби проблеми тінізації за видами економічної діяльності та галузями та секторам економіки.

Як звітує Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, рівень тінізації економічних відносин в нашій державі коливається від 8,0 % офіційної доданої вартості у сільському господарстві до 38,0 % у торгівлі та 56,0 % у добувній промисловості [7]. За даними Ради національних реформ України, рівень тінізації у вітчизняному АПК становить близько 20,0 % загалом, а також 50,0 % у секторі молочної продукції та 100,0 % – дикорослих плодів, ягід, грибів і горіхів; у легкій промисловості рівень тінізації становить 67,0 %; у сфері фармацевтики – 40,0 %; у ресторанному бізнесі – 70,0 % [4]. Відповідно, існує не лише потреба, але й доцільність реалізації в Україні такого пріоритету державної політики детінізації економіки, як легалізація та підвищення фінансово-економічної ефективності в галузево-секторальному аспекті. Головним результатом має стати скорочення тіньового сектора у видах економічної діяльності, де він критично високий (за орієнтир можна обрати визначену Міністерством економічного розвитку і торгівлі України граничну межу тінізації на рівні 30,0 %), та вирівняння й усунення галузево-структурних диспропорцій офіційної легальної економіки.

Видається перспективним узгодження державної політики детінізації малого бізнесу з дієвою підтримкою становлення і розвитку цього сектора економіки, а легалізації середнього та великого бізнесу – з офшоризацією оподаткування. Остання особливо загрозлива для безпеки національної економіки України, адже має критично великі обсяги та зумовлює значне звуження податкової бази, відмивання нелегального прибутку, розширення можливостей фінансування тероризму та сепаратизму, організованої економічної злочинності, вимивання з країни капіталу і дестабілізацію.

За даними Фіскальної служби України, обсяги офшоризації в Україні хоча й скоротилися, проте все ще залишаються істотними. Так, експорт товарів (послуг), пов'язаних з розрахунками через офшорні юрисдикції (понад визначений Розпорядженням Кабінету Міністрів України Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям від 23.02.2011 р. № 143-р, перелік офшорів), у 2014 р. становив 461 млн дол. США, а імпорт таких товарів (послуг) – близько 800 млн дол. США. Головними територіями – партнерами за такими операціями залишаються Британські Віргінські Острови, Сент-Вінсент і Гренадіни, Маршальські Острови, Сейшельські Острови, Сент-Кітс і Невіс, Беліз, Бермудські Острови [2].

Інший аспект проблеми та гострої необхідності деофшоризації полягає не лише у використанні офшорних юрисдикцій у цілях оптимізації податків, але й для юридичного захисту активів чи приховування структури власності. Такий висновок підтверджується тим, що значна частка іноземних інвестицій, які надходять в Україну, мають так зване «сумнівне» походження. Зокрема, за підсумками I кв. 2016 р. 25,6 % інвестицій надійшло з Кіпру, 4,0 % – Британських Віргінських Островів, 1,2 % – Белізу [6]. Що стосується прямого інвестування (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу, то станом на аналогічний період часу 93,5 % інвестицій було спрямовано на Кіпр та 0,8 % – Британські Віргінські Острови [5]. Відповідно, є підстави стверджувати, що з використанням офшорів тінізуються інвестиційні процеси у вітчизняній економіці.

Важливим стратегічним пріоритетом державної політики в аналізованій сфері є визначення і досягнення відчутних успіхів щодо детінізації та якісного розвитку структурних елементів безпеки держави. Йдеться, зокрема, про позитивні зрушення в макроекономічній сфері, фінансовій системі, зовнішньоекономічній діяльності, соціальній і демографічній царині, інвестиційно-інноваційній сфері, енергетичному, продовольчому та виробничому комплексах.

Наступним стратегічним напрямом системної політики детінізації національного господарства України доцільно визначити детінізацію в просторово-структурному аспекті. Йдеться про надзвичайно нерівномірний стан соціально-економічного розвитку територій України, наявність через це гострих і критичних для економічної цілісності і безпеки держави диференціацій у фінансово-економічних і ресурсних можливостях з-поміж областей і великих міст. Ці чинники призводять до розкрадання бюджетних коштів, їх нераціонального та непрозорого використання в особливо великих обсягах у більш фінансово потужних адміністративно-територіальних одиницях; монопольного становища та нелегального використання природних ресурсів (бурштин, нафта і газ та ін.) в окремих областях тощо.

Наголосимо, що чи не найбільш важливе стратегічне значення для реалізації системної, комплексної і виваженої політики детінізації економіки в Україні має оптимізація співвідношень тіньової та легальної економіки у фінансовій системі. Мається на увазі, як важливість проблеми протидії іллегальній економіці в цій сфері (адже підсилюється дія та негативний вплив гострих загроз фінансово-економічній безпеці), так і її широта і всеохопність (проникність тінізації практично у всі підсистеми фінансової системи держави). Отже, закономірно доволі комплексним і важливим стратегічним пріоритетом державної політики у сфері детінізації національного господарства має стати легалізація фінансової системи України, включно з функціонуванням її елементів і відповідних відносин між ними і в середині системи, прозорим і ефективним виконанням її функцій у забезпеченні соціального й економічного розвитку.

Наступною сферою, де актуальність проблеми детінізації має дещо інший, але також важливий характер, є функціонування внутрішнього ринку та його структурних сегментів. В Україні значно загострилися в останні роки системні вади, які стримують розвиток внутрішнього ринку держави та її територій і які значною мірою породжені тіньовими відносинами, що усталилися тут. Відповідно, справедливим і актуальним видається висновок про пріоритетність завдань державної політики щодо усунення цих негативних тенденцій та забезпечення системної детінізації як передумови сталого та структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку України та його сегментів, у тому числі в галузево-просторовому аспекті [9, с. 55–58].

Зауважимо, що проблеми тінізації внутрішнього ринку України істотно ускладнилися після анексії АР Крим та збройного конфлікту у Донецькій і Луганській областях, який виник на початку 2014 р. та триває досі. Такі висновки підтверджуються суттєвими негативними наслідками гібридної війни, як-от: зменшення обсягів промислового

виробництва та АПК, девальвація національної грошової одиниці, підвищення темпів зростання інфляції та зниження купівельної спроможності населення, погіршення кооперaційних відносин між суб'єктами внутрішнього ринку зі Сходу та інших територій держави, ускладнення фінансового стану підприємств та інвестиційної привабливості територій, зростання внутрішньої міграції.

Необхідне запровадження низки інструментів із детінізації внутрішнього ринку в умовах дії чинників зовнішньої агресії. Вирішення цієї проблеми окремими заходами об'єктивно ускладнене та потребує упровадження низки механізмів державної політики та їх дієвих заходів. Насамперед важливо реалізувати інституційний механізм, зорієнтований на зміну суперечливого інституційного базису, який створює основу для активізації тіньової ділової активності стосовно АР Крим та тимчасово окупованих територій Луганської і Донецької областей. Не менш важливими слід вважати й заходи у межах суспільно-громадського механізму детінізації внутрішнього ринку Донбасу, спрямовані на ліквідацію корупційних проявів і фактів сприяння контрабанді на блокпостах серед окремих військових і добровольців.

Третім блоком стратегічних пріоритетів системного регулювання детінізації економічних відносин в Україні в узгодженості до політики забезпечення економічної безпеки держави визначено здатність економіки до розвитку та реалізації свого легалізаційного потенціалу. Іншими словами органи влади вже зараз мають реалізувати заходи, що матимуть позитивний ефект у подальших часових періодах, підсилюватимуть дію планових наслідків інших поточно-тактичних дій, а також забезпечуватимуть унеможливлення протікання головних важливих процесів у зворотному напрямі.

Передусім до таких пріоритетів важливо віднести формування повноцінної інфраструктури детінізації, адже відомо, що досягти успіхів реформ у будь-якій сфері без побудови необхідного інституційного та інфраструктурного забезпечення неможливо. Слід визнати, що окремі успіхи та здобутки нашої держави в царині розвитку інфраструктури детінізації наявні. Щоправда, здебільшого – у частині протидії корупції, підтвердженням чого є створення та функціонування Національного антикорупційного бюро України та його територіальних представництв, Спеціалізованої антикорупційної прокуратури, Державного бюро розслідувань, Національного агентства з питань запобігання корупції, Національного агентства України з питань виявлення, розшуку й управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів, Центру протидії корупції, ГО «Наші гроші», Українського представництва «Transparency International», Міжнародного фонду «Відродження» та ін. Хоча окремі елементи інфраструктури безпосередньо детінізації економіки створені вже давно та функціонують при МВС, СБУ, Фіскальній службі України, податковій поліції, Міністерстві фінансів України.

Проте, як свідчить світовий досвід, цієї інфраструктури явно не достатньо, і вона має розвиватися в напрямі створення, делегування достатніх повноважень і забезпечення ефективної роботи нових структур як за відповідних контролюючих органів влади, так і в середовищі громадянського суспільства. Якщо звернути увагу на пріоритетні напрями, за якими розвивається інфраструктура протидії тінізації економіки в державах, що мають значні успіхи в цій сфері, то це:

- створення спеціально уповноважених державних органів із дієвими компетенціями, правами та правовими засобами щодо власного (або спільного з правовими органами) розслідування, виявлення злочинів у цій сфері йофіційне повідомлення про них (Генеральне командування фінансової гвардії в Італії, FinCEN у США, NBI у Фінляндії, KOKRIM у Норвегії, TRACFiN у Франції, MOT у Нідерландах, DAFI у Польщі, CtiF-CFI у Бельгії [1, с. 54–62]);
- розвиток елементів інформаційно-аналітичної інфраструктури детінізації в цілях відповідної підтримки діяльності державних і недержавних структур протидії тінізації ринків, передання до слідства незаангажованих та об'єктивних додаткових даних заради недопущення подання інформації, яка має характер особистої чи групової зацікавленості, формування єдиного інформаційного ресурсу для взаємодії уповноважених органів в електронній формі стосовно проявів тіньових відносин і реагування на них (досвід Німеччини та США) [3, с. 54–62];
- функціонування інституцій з фінансового моніторингу для упередження і боротьби з приховуванням коштів і незаконними оборудками у різних видах економічної діяльності та цільових сегментах економіки. Наприклад, у США в таких цілях створені і функціонують Служба з оцінювання масштабів операцій з легалізації кримінальних прибутків, Рада Федеральної резервної системи, Відділ кримінальних розслідувань Податкового управління, Правоохоронна мережа з боротьби з фінансовими злочинами;
- створення і розвиток інституту надання інформаційних повідомлень (за офіційну винагороду) громадянами чи представниками суб'єктів господарювання щодо виявлення ними проявів тіньових відносин (досвід Канади та Німеччини).

Цікавим і важливим інструментом стратегічного розвитку системи детінізації національного господарства України може стати зростання інвестиційно-інноваційної активності у цій сфері. Зарубіжний досвід накопичив низку інновацій, причому і технічних, і технологічних, і організаційних, і юридичних, і економічних, які можуть застосовуватися у відповідних цілях.

Не менш важливим стратегічним пріоритетом для реалізації потенціалу політики системної детінізації економіки України потрібно вважати формування та розвиток інтелектуально-кадрового забезпечення у цій сфері. Йдеться про якісний і фаховий персонал (для роботи у фіскальних структурах, органах протидії корупції, державних і недержавних організаціях виявлення і протидії злочинам у сфері тінізації економічних відносин), результати інтелектуальної творчої діяльності, що завершуються комерціалізацією і ефективним використанням об'єктів

інтелектуальної власності та інновацій, а також так званий «штучний інтелект» або новітні ефективні засоби праці та технології, які використовуються при реалізації політики детінізації.

Висновок. З огляду на важливість завдання визначення пріоритетів (адже вони формують стратегічні магістральні напрями, за якими вибудовуються та в подальшому реалізуються механізми, інструменти і засоби) державної політики детінізації економіки України на посттрансформаційному етапі її розвитку, а також з урахуванням недоліків вітчизняного досвіду стратегування легалізації економіки актуально розглядати перспективність ув'язки політики детінізації та формування дієздатної системи економічної безпеки України, що дозволяє досягти синергічного ефекту, зорієнтованого і на протидію тінізації економічних відносин, і на комплексне зміцнення ключових параметрів економічної безпеки держави, у т. ч. через детінізацію її економіки

ЛІТЕРАТУРА

1. Данилишин Б. М., Микитенко В. В. Макросистемна еволюція української економіки: монографія. Київ: РВПС України НАН України, 2008. 210 с.

2. Державна фіскальна служба України: офіц. сайт. URL: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/181657.html (дата звернення: 31.01.2015)

3. Куришко О. О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні. *Фінансовий простір.* 2013. № 2 (10). С. 8–15.

4. Підсумки індустріальних комунікаційних платформ Цільової команди «Податкова реформа» Національної ради реформ. URL: http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/2015.07.22_results_industries.pdf

5. Прямі інвестиції з України в економіці країн світу за 2001–2016 рр. // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2016.html

6. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України за 2001–2016 рр. // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2016.html

7. Тенденції тіньової економіки в Україні – 2015 рік // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіц. сайт. URL: http://me.gov.ua/Documents/TendentsiiTinovoiEkonomiki

8. Final BEPS package for reform of the international tax system to tackle tax avoidance. URL: http://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm

9. Vasyltsiv T. H., Lupak R. L. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine. *Актуальні проблеми економіки.* 2016. № 1. С. 52–60.

REFERENCES

Danylyshyn, B. M., and Mykytenko, V. V.*Makrosystemna evoliutsiia ukrainskoi ekonomiky* [Macrosystem evolution of the Ukrainian economy]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2008.

Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy: ofits. sait. http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/181657.html

«Final BEPS package for reform of the international tax system to tackle tax avoidance« http://www.oecd.org/ctp/beps-2015-final-reports.htm

Kuryshko, O. O. «Analiz svitovoho dosvidu u sferi protydii lehalizatsii dokhodiv, otrymanykh zlochynnym shliakhom, u konteksti mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini« [Analysis of international experience in the sphere of combating the legalization of income obtained by criminal means, in the context of its use in Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 2(10) (2013): 8-15.

«Priami investytsii z Ukrainy v ekonomitsi krain svitu za 2001-2016 rr.« [Direct investments from Ukraine to economies for 2001-2016.]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/ arh_ivu2016.html

«Priami inozemni investytsii (aktsionernyi kapital) iz krain svitu v ekonomitsi Ukrainy za 2001-2016 rr.« [Foreign direct investment (equity capital) from countries in the economy of Ukraine for 2001-2016.]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/arh_ivu2016.html

«Pidsumky industrialnykh komunikatsiinykh platform Tsilyovoi komandy «Podatkova reforma» Natsionalnoi rady reform« [The results of industrial communication platforms Target command «Tax reform» National Council of reforms]. http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/2015.07.22_results_industries.pdf

«Tendentsii tinyovoi ekonomiky v Ukraini - 2015 rik« [Trends of the shadow economy in Ukraine in 2015]. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy ofits. sait. http://me.gov.ua/Documents/TendentsiiTinovoiEkonomiki

Vasyltsiv, T. H., and Lupak, R. L. «Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine«. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2016): 52-60.

УДК 330.101.8

КОНКРЕТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ЗАДАЧ У СПІВПРАЦІ НАУКИ, ВИРОБНИЦТВА ТА ДЕРЖАВИ, ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІНСЬКІ ВАЖЕЛІ Й ЕКОНОМІКУ

© 2016 БОНДАРЕНКО Т. М.

УДК 330.101.8

Бондаренко Т. М.

Конкретизація наукових задач у співпраці науки, виробництва та держави, вплив політичних факторів на управлінські важелі й економіку

У вітчизняній і світовій практиці актуальним є питання співробітництва науки виробництва та держави. У провідних країнах світу та в Україні створені сумісні виробничі та наукові комплекси, налагоджено співпрацю між науковими установами та державою, зокрема, у світі поширено теорію і практику співробітництва науки виробництва та держави за моделлю Triple Helix Model; в наукових роботах розглянуто об'єкти досліджень економічних процесів, предмети дослідження економічної теорії. Але не знайдено робіт, де об'єкти, задачі економічних досліджень вивчаються на базі макроекономічного середовища та поданий чіткий принцип відокремлення об'єктів дослідження від різних економік, видів виробництва, чітко розмежовуються наукові та практичні задачі в економіці у співробітництві держави, науки та виробництва. Згідно з метою розробки (конкретизувати наукові та практичні задачі для раціоналізації наукових досліджень) систематизовано набутий досвід і запропоновано схему – матрицю наукових і практичних задач. У науковій практиці є роботи, присвячені принципам наукової роботи, постановкам задач дослідження в економіці, науковим задачам в економіці, але не знайдено робіт, присвячених одночасно принципам і задачам наукової роботи у співробітництві вчених-економістів із державою та виробництвом з метою надання вченими рекомендацій щодо оптимізації економічних процесів для підвищення ефективності економіки. Враховуючи набутий досвід, наведено принципи роботи науковців-економістів у співпраці з державою та виробництвом. На основі розробленого принципу розмежування наукових і практичних задач продемонстровано принцип дії політичних факторів на управлінські важелі, ВВП та ВСП.

Ключові слова: *наукові задачі, політичні фактори, співробітництво держави, науки та виробництва, принципи роботи науковців.*

Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *15.*

Бондаренко Тетяна Миколаївна *– кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу промислової політики, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)*

E-mail: *bondarenkotn@mail.ua*

УДК 330.101.8

Бондаренко Т. Н. Конкретизация научных задач в сотрудничестве науки, производства и государства, влияние политических факторов на управленческие рычаги и экономику

В отечественной и мировой практике актуальным является вопрос сотрудничества науки, производства и государства. В ведущих странах мира и в Украине созданы совместимые производственные и научные комплексы, налажено сотрудничество между научными учреждениями и государством, в частности, в мировой практике распространена теория и практика сотрудничества науки, производства и государства по модели Triple Helix Model; в научных работах рассмотрены объекты исследований экономических процессов, предметы исследования экономической теории. Однако не было найдено работ, где объекты, задачи экономических исследований изучаются на базе макроэкономической среды и изложен четкий принцип разделения объектов исследования от разных экономик, видов производства, четко разделены научные и практические задачи в экономике в сотрудничестве государства, науки и производства. Согласно цели разработки (конкретизировать научные и практические задачи для рационализации научных исследований) систематизирован приобретенный опыт, а также предложена схема – матрица научных и практических задач. В научной практике есть работы, посвященные принципам научной работы, постановкам задач исследования в экономике, научным задачам в экономике, но не найдено работ, посвященных одновременно принципам и задачам научной работы в сотрудничестве ученых-экономистов с государством и производством с целью предоставления учеными рекомендаций относительно оптимизации экономических процессов для повышения эффективности экономики. Учитывая приобретенный опыт, выделены принципы работы ученых-экономистов в сотрудничестве с государством и производством. На основе разработанной матрицы научных и практических задач про-

UDC 330.101.8

Bondarenko T. M. Specification of Scientific Tasks in Collaboration between Science, Industry and State, and Impact of Political Factors on Managerial Levers and Economy

The issue of collaboration between science, industry and state is of relevance in domestic and international practice. In leading countries of the world and in Ukraine compatible production and scientific complexes are created; collaboration between research institutions and state is established, in particular the theory and practice of collaboration between science, industry and state on the basis of Triple Helix Model is widespread in the world; in scientific papers objects of research of economic processes, subjects of research of the economic theory are considered. However, there are no works where the objects and tasks of economic researches are studied on the basis of macroeconomic environment, and a distinct principle to distinguish research objects relating to different economies and types of production is laid out; scientific and practical problems of economy in the field of collaboration between state, science and industry are clearly defined. According to the purpose of the article (to specify scientific and practical tasks to rationalize scientific research), the experience gained is systematized and a scheme-matrix of scientific and practical problems is proposed. In scientific practice there are works highlighting principles of scientific research work, research tasks in the field of economy, scientific problems of economy but there are no works considering both principles and tasks of collaboration of academic economists with state and industry in order to provide scientists with recommendations on optimization of economic processes to improve the economic efficiency. Taking into account the experience gained, principles of collaboration of academic economists with the state and industry are identified. On the basis of the developed matrix of scientific and practical tasks, the principle of impact of political factors on managerial levers, the level of Gross Domestic Product and Gross Social Product is demonstrated.

демонстрирован принцип действия политических факторов на управленческие рычаги, ВВП и ВОП.

Ключевые слова: *научные задачи, политические факторы, сотрудничество государства, науки и производства, принципы работы ученых.*

Табл.: *2.* ***Библ.:*** *15.*

Бондаренко Татьяна Николаевна *– кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела промышленной политики, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)*

E-mail: *bondarenkotn@mail.ua*

Keywords: *scientific tasks; political factors; collaboration between state, science and industry; principles of work of scientists.*

Tabl.: *2.* ***Bibl.:*** *15.*

Bondarenko Tetiana M. *– Candidate of Sciences (Economics), Research Associate of the Department of Industrial Policy, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (26 Panasa Myrnoho Str., Kyiv, 01011, Ukraine)*

E-mail: *bondarenkotn@mail.ua*

Постановка проблеми. У вітчизняній і світовій практиці актуальним є питання співробітництва науки, виробництва та держави. Цьому питанню присвячено багато наукових робіт. Одночасно доцільно розмежувати наукові та практичні задачі у співробітництві держави, науки та виробництва, оскільки це дасть можливість оптимізувати роботу вчених, аналітиків підприємств, економістів, консалтингових служб та інших, та держава буде мати доречні пропозиції з інновацій виробництва й оптимізації економіки держави. Також вважаємо доцільним вивести принципи роботи науковців-економістів у співпраці з державою та виробництвом. У контексті задач співробітництва держави, науки та виробництва ставимо задачу дослідити вплив політичного фактора на управлінські важелі економіки.

Аналіз останніх джерел і публікацій. У вітчизняній і світовій практиці актуальним є питання співробітництва науки, виробництва та держави. У провідних країнах світу та в Україні створені сумісні виробничі та наукові комплекси [2; 3; 10–12], налагоджено співпрацю між науковими установами та державою, зокрема, у світі поширено теорію і практику співробітництва науки, виробництва та держави за моделлю Triple Helix Model [14] з метою оптимізації вирішення проблемних питань розвитку економіки, науки та виробництва. В наукових роботах розглянуто об'єкти досліджень економічних процесів, предмети дослідження економічної теорії [7, с. 34; 8, с. 15], але не знайдено робіт, де об'єкти, задачі економічних досліджень вивчаються на базі макроекономічного середовища та поданий чіткий принцип відокремлення об'єктів дослідження від різних економік, видів виробництва, чітко розмежовуються наукові та практичні задачі в економіці у співробітництві держави, науки та виробництва. У науковій практиці є роботи, присвячені принципам наукової роботи [4, с. 25–29], постановкам задач дослідження в економіці, науковим задачам в економіці [1, с. 105; 9, с. 184–189], але немає робіт, присвячених одночасно принципам і задачам наукової роботи у співробітництві вчених-економістів із державою та виробництвом з метою надання вченими рекомендацій щодо оптимізації економічних процесів для підвищення ефективності економіки. На основі розробленого принципу розмежування наукових і практичних задач наведено принцип дії політичних факторів на управлінські важелі, ВВП та на ВСП.

Мета дослідження. Узагальнивши науковий досвід світових і вітчизняних фахівців, перед нами постало питання, як раціоналізувати співпрацю науки, виробництва та держави стосовно окремих економічних і виробничих питань. Виникла потреба узагальнити набутий досвід і розробити загальну схему співробітництва науки, держави та виробництв. *Мета розробки – конкретизувати наукові та практичні задачі для раціоналізації наукових досліджень. На основі проведеного дослідження та розробки окреслити вплив політичних факторів на управлінські важелі; вивести принципи роботи науковців-економістів у співпраці з державою та виробництвом.*

Основні результати дослідження. На нашу думку, наукові задачі доцільно розділити на первинні задачі та задачі, які вирішуються за допомогою вже розроблених методів. До первинних задач відносимо такі, що виникають у будь-якій економіці у будь-якій країні. Це задачі, які пов'язані з вирішенням складних ситуацій, спричинених зміною в економічному просторі. Наприклад: втрата вільних ніш ринку (не має значення, ринку якої країни і по яких товарах чи послугах). Нам відоме типове розв'язання такої проблеми, а саме: пошук нових ніш ринку, підвищення конкурентоздатності товару чи послуг, переорієнтація на виробництво нових товарів чи послуг. Інший приклад – зростання безробіття внаслідок скорочення працівників. Ліквідація такої проблеми вирішується шляхом перекваліфікації працівників, трудової міграції працівників. Наприклад, як зробити, щоб інформація про новий вид товару чи послуги була видима та доступна для широкого кола споживачів? Типовим рішенням такої задачі є створення реклами різними засобами. І ці наведені засоби розв'язання первинних задач відомі досить давно і довгий термін не змінювались. Принцип подвійного обліку у бухгалтерському обліку, винахід Луки Пачулі теж відносяться до рішення первинної задачі – ведення обліку грошових засобів. Отже, у наведеному контексті виникає перше і найважливіше питання – розробка абсолютно нових методів розв'язку первинних задач. Інший тип задач – виділяємо раціоналізацію вже наявних засобів розв'язку первинних задач. Так, наприклад, шукати вільні ніші ринку можна значно швидше, якщо є можливість обробляти велику кількість інформації за відносно короткий проміжок часу. В цьому випадку доцільно скористатись відповідним програмним забезпеченням та базами даних. У процесі розв'язку первинних задач, відповідно, перевагу буде надано самому раціональному методу. На наш погляд, насамперед *учені цілеспрямовано вдались до пошуку нових методів і методологій розв'язку саме пер-*

винних задач. Зокрема, якщо вчений розв'язує наукову задачу, то рекомендовані вченим заходи мають сенс без посилання на закони та законодавчі акти. І на другому етапі, коли результати роботи вченого держава приймає у роботу, певні законодавчі акти доопрацьовуються юристами.

Розв'язувати задачі за відомими методами доцільно перш за все тим, хто володіє достатнім обсягом необхідної та об'єктивної інформації по поставлених завданнях та моє засоби для швидкої її обробки.

У виробництві ведеться наукова й аналітична робота за різними економічними напрямами та видами виробництва. Так, у кожному з видів виробництва ведеться митний облік, фінансовий облік, бухгалтерський облік, вирішується питання дослідження ринку. Економістам-аналітикам, підприємцям потрібно розумітися на всіх питаннях, які стосуються виробництва та реалізації продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, а отже, під час своєї роботи потребують додаткових консультацій фахівців із відповідних питань чи послуг відповідних структур, наприклад, маркетингових компаній, аудиторських фірм та ін. Таким чином, згідно з *метою розробки – конкретизувати наукові та практичні задачі для раціоналізації наукових досліджень* – ми систематизували набутий досвід і пропонуємо схему – матрицю *наукових і практичних задач.* Ми цілком припускаємося думки, що така розбивка не є остаточною по горизонталі та вертикалі, але, виходячи з того, що існує градація економічних задач, об'єктів економічного дослідження, видів економічної діяльності, економік, виробництв і галузей і обумовленого підходу, відомого у світі стосовно співробітництва науки, держави та виробництва, вважаємо, що розбивка наукових і виробничих задач та задач держави раціонально навести у формі матриці.

Як вже зазначено, первинні задачі актуальні для будь-якої країни і для будь-якого ринку, тому вважаємо, що по країнах може йти різна розбивка економічних задач для різних видів економічної діяльності та виробництва, але досить подібна, що обумовлено первинними задачами та зовнішніми ринками товарів і послуг. Держава, науковці, підприємці держави можуть деталізувати економічні питання на свій розсуд. Відповідно, чітке визначення наукових і практичних задач надасть можливість раціоналізувати наукову роботу, аналітичну роботу та роботу органів влади на рівні держави (табл. 1). По горизонталі передбачено економіку, типи виробництва у кожній клітині матриці відповідно; у середині матриці – спеціалісти-виконавці, які проводять аналітичну роботу по кожному з економічних питань, та підприємці-аналітики, які повинні розумітися на кожному з економічних питань, але потребують додаткових консультацій. Раціональне вирішення наукових та аналітичних задач у кінцевому результаті відбивається на результатах виробництва по видах виробництва та по країні в цілому, знайде свій відбиток на показниках ефективності виробничої та економічної діяльності, таких як ВДВ та ВВП. Зрозумілим є те, що від раціонального вирішення первинних задач і вивчення міжнародного досвіду у синтезі підносить рівень життя у світі і в кінцевому випадку впливає на світовий продукт – ВСП, що зазначено у табл. 1.

У світовій практиці відомо, що економіст-аналітик може бути фахівцем з ведення бізнесу і міжнародного рівня, а отже, наведену матрицю можна читати як по горизонталі, так і по вертикалі. Ми не наводимо остаточний варіант матриці науково-практичних задач. Цілком можливо, що наведений варіант може буде уточнений фахівцями, звужений чи розширений залежно від поставлених задач.

Наведемо деякі зі спірних питань із вирішення задач, які зустрічалися у практиці. Наприклад, що заходиться вище – наукова робота чи держава? На наш погляд, наука повинна працювати для держави та виробництва, а держава повинна забезпечувати науку необхідними для цього засобами. З іншого боку, наука вирішує первинні й аналітичні задачі на рівні макрорівня економіки, передбачає надання рекомендацій щодо оптимізації наукової діяльності, науково-виробничої співпраці та співпраці науки, виробництва та держави, а іноді – раціоналізації державного устрою та управління. Наукові питання макроекономіки та рішення, які приймаються на державному рівні, стоять дуже близько, а отже, інколи наука може порадити державі, як потрібно діяти у спірних виробничих, економічних і політичних питаннях, але, знов-таки, на розсуд держави оцінюється якість рекомендацій.

І якщо наука не забезпечує державу якісними рекомендаціями та розробками відносно раціоналізації виробництва та вирішення економічних задач, держава має це довести і вжити заходів стосовно оптимізації наукової роботи. Отже, ставити питання, що знаходиться вище – наука чи держава – недоцільно.

Вчений-економіст і економіст відрізняються за фахом і поставленими завданнями. *Вчений-економіст* безпосередньо *розробляє* методи, методології, моделі, заходи по вирішенню економічних задач. Безпосередньо *економіст володіє* знаннями практичного стану економічної системи, об'єктів економічної системи, показників у кількісних вимірах і співвідношеннях, які обчислюються за методами, методиками, моделями, розробленими вченими-економістами. *За необхідності*, пов'язаної із зміною в економічній системі, *вчені-економісти доопрацьовують* раніше розроблені методи, методології і моделі, а економісти безпосередньо пропонують задачі, які повинні вирішувати вчені-економісти, а держава ставить ці задачі перед вченими-економістами. Зокрема, за необхідності певні задачі з узгодження можуть вирішувати вчені-економісти для виробників продукції на певних договірних умовах.

За аналогічною схемою доцільно працювати вченим-маркетологам і маркетологам. Вчені-маркетологи безпосередньо розробляють методи, методології, моделі з дослідження ринку. Маркетологи досліджують ринок за розробленими методами, методиками, принципами тощо.

Аналізуючи наукові джерела та періодичні видання, ми дійшли висновку, що політичні фактори можуть як сприяти економічному зростанню, так і діяти супроти нього. Так, політичні конфлікти можуть призводити до втрачання ринків і введення санкцій [5], але водночас для заняття більш вигідних позицій на політичній арені політичні діячі можуть сприяти розвитку економіки країни та світової економіки [6; 13]. Впродовж певного часу ми також спостерігаємо переплетіння політичних факторів і результатів нововведень. Так, спочатку були відкриті енергетичні

Таблиця 1

Матриця наукових і практичних задач

Країна N							
Первинні задачі – наукові задачі, поняття, методи, методології, однакові для всіх країн (склали науковці із світовим ім'ям)							
Види економічної діяльності та виробництва	**Митна служба**	**Маркетинг**	**Облік**	**Інновації**	**Екологія**	**Інші**	**Макроекономіка – зміни й оцінка діяльності економік**
Економіка	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Сільське господарство	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній зі сфер регулювання							ВДВ
Промисловість	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній зі сфер регулювання							ВДВ
Послуги	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній зі сфер регулювання							ВДВ
Оцінка діяльності сфер регулювання та вплив діяльності сфер регулювання на ВДВ та ВВП і конкурентоздатність країни							ВВП
Оцінка діяльності сфер регулювання та вплив діяльності сфер регулювання та функціонування світової економіки							ВСП

Джерело: сформовано автором

джерела, але з часом проявилася дія політичних факторів у формі монополій. У фінансовій сфері з'явилися банки, страхові компанії, але знову ж проявляється дія політичного фактора у формі крупних власників, у якій задіяний нововпроваджений винахід. Також може бути одночасно прояв дії винаходу та політичного фактора. Наприклад, Річард Бредсон поєднав в один зв'язок незалежні між собою компанії, а отже, власник став вагомим діячем на політичний і економічній арені [15].

Теоретично можна припустити[1], що науковий розвиток можна прискорити настільки, щоб політичний фактор не буде встигати використовувати нововведення для свого існування у кращому випадку, у менш кращому і практичному випадку дія політичного фактора буде знижена. *У найгіршому випадку, якщо науковий розвиток зупиняється[2], політичний фактор посилює і розповсюджує свою дію в економічних сферах країни, до того ж швидкість і параметри його дії можуть наростати, що призведе для небезпечної ситуації у країні і з часом у світі.* Зокрема, науковий і науково-практичний винахід може перекривати раніше зроблений, який іще не був впроваджений у виробництво, економіку, і це означає, що наука розвивається із досить потужною швидкістю. Зосередимо увагу на тому, що використання новітніх розробок у виробництві та економіці дає можливість розвинути прибуткове виробництво, а отже, більш активно співпрацювати з іншими країнами. Водночас чим більше розвинена співпраця країни з іншими країнами, тим потужніше економічний розвиток, стимулювання наукового фактора, а отже, значніше лімітування дії внутрішнього політичного фактора у країні. *Таким чином, співставлення фактів доводить, що чим швидше науковий розвиток, тим значніше лімітується негативний прояв політичного фактора.*

Аналізуючи наукові напрацювання, доходимо висновку, що політичні фактори можуть прямо діяти на управлінські важелі, сфери економіки та опосередковано діють на ВВП та ВСП, табл. 2. *Ми вважаємо, що на макрорівні управлінськими важелями виступають і первинні задачі, і економіки, тому у матриці дамо однакову назву цих категорій.* Отже, в табл. 2 відображено, що саме наукові винаходи, первинні задачі стримують дію політичних факторів на ВВП та ВСП. Із схеми також видно, що для лімітування дії політичного фактора недостатньо лише дії наукових винаходів із таких напрямків, як політологія, політична психологія, політична економія та ін. Лімітуванню дії політичного фактору повинні сприяти усі сфери наукової діяльності. У той самий час в контексті можна припустити, що одна наукова сфера може компенсувати недостатню діяльність іншої сфери, але потужність сфер наукової діяльності по-

[1] Детально таке припущення може бути розкрите за допомогою опису фізико-математичних процесів та теорії великих чисел, але в цій роботі ми не ставимо це за мету.

[2] Науковий розвиток включає і наукові винаходи з економічних дисциплін, що сприяють контролю інформації, влади тощо. Питання можна розкрити значно ширше при детальному розгортанні наведеної матриці науково-практичних задач.

винно і в цілому і поодинці прагнути до максимуму. Отже, *для політичного фактора науковий і науково-практичний винахід є інформацією, яка є підґрунтям для дії. І одна із задач науковців-економістів – лімітувати негативну дію політичного фактора на економіку та суспільство.*

Таблиця 2

Вплив політичних факторів на управлінські важелі на основі матриці наукових і практичних задач

Країна N							
первинні задачі – наукові задачі, поняття, методи, методології, однакові для всіх країн (складено науковцями зі світовим ім'ям)							
первинні задачі – наукові задачі (поняття, методи, методології – для країни) – управлінські важелі							
Дія політичних факторів на управлінські важелі	**Митна служба**	**Маркетинг**	**Облік**	**Політична економія**	**Політологія**	**Інші**	**Макроекономіка – зміни й оцінка діяльності економік**
Економіка	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Сільське господарство	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній із сфер регулювання							ВДВ
Промисловість	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній із сфер регулювання							ВДВ
Послуги	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконвці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці	Спеціалісти-виконавці
Підприємець-аналітик знає принципи, але потребує додаткових консультантів по кожній із сфер регулювання							ВДВ
Оцінка діяльності сфер регулювання та вплив діяльності сфер регулювання на ВДВ та ВВП та конкурентоздатність країни							ВВП
Оцінка діяльності сфер регулювання та вплив діяльності сфер регулювання за первинними задачами та функціонування світової економіки							ВСП

Умовні позначення: – – → – пряма дія політичного фактора; ·····→ – опосередкована дія політичного фактора; ——→ – лімітування політичного фактора

У контексті поставленої мети, а також враховуючи принципи наукового дослідження, наведемо принципи роботи науковців-економістів у співпраці з державою і виробництвом.

1. Компактність. При наданні державних рекомендацій вчені не повинні надавати матеріал, який відомий державі чи виробникам, а повинні зосередитись на рекомендаціях і заходах щодо вирішення поставленої задачі.
2. Вчені повинні вивчати зміни світової та економічної думки суспільства та економіки світового суспільства і зосередитись, перш за все, на вирішенні первинних задач.
3. При наданні рекомендацій щодо оптимізації функціонування економічної системи країни, необхідно враховувати, що економічна та соціальна система кожної країни має свої особистості. Це треба враховувати, перед тим як запозичити досвід іншої країни.
4. Вчений повинен розмежовувати задачі науки, держави та виробництва; розмежовувати наукові задачі відповідно до фаху науковців;
5. Вчений насамперед повинен намагатися зрозуміти принципи самовідтворення економіки, функціонування економічної системи. Зокрема, економіка здатна до самовідновлення і не завжди за тими особливостями, за якими це передбачено.

Висновки та пропозиції. Розмежування наукових і практичних задач надасть можливість конкретизувати наукові й аналітичні задачі, а отже, розробити пропозиції для раціоналізації економічного та виробничого процесів. Вченим-економістам при розробці наукових рекомендацій

доцільно притримуватися такого розмежування, щоб робота була виконана за відповідними принципами, щоб уникнути дублювання з результатами робіт економістів, аналітиків, маркетологів, аудиторів та інших консалтингових служб.

Напрями для подальших досліджень. Надалі пропонуємо продовжити дослідження у визначенні слабких і сильних місць за наведеною матрицею науково-практичних задач у різних країнах. Дослідження пропонується провести між країнами світу та визначити, як залежить ефективність економіки від концентрації витрачання ресурсів у напрацюванні з вирішення наукових задач у різних сферах економіки та виробництва.

У подальшій роботі пропонуємо розкрити питання відокремлення наукових, науково-дослідних, практичних, аналітичних задач розвитку країни у різних економіках і сферах діяльності; дію політичних факторів на економіку країни; питання швидкості переміщення інформаційних потоків, які задаються первинними задачами. Вважаємо за доцільне проводити тренінги для науковців різних сфер діяльності з питання співробітництва науки, виробництва та держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єрмаков О. Ю. Основи наукових досліджень в економіці: навч. посіб. Київ: Компринт, 2015. 178 с.

2. Інформація щодо проведеної робочої зустрічі з питань організації співпраці між науковими установами та підприємствами легкої промисловості м. Києва // Київська міська державна адміністрація: офіц. портал. URL: http://kievcity.gov.ua/news/20459.html

3. Карлюк Г. В. Технологічні платформи в Україні як інструмент забезпечення економічного зростання // Матеріали VI Міжнародного бізнес-форуму «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (м. Київ, 22 березня 2013 р.). Київ: КНТЕУ, 2013. С. 99–100.

4. Колісніченко Е. В. Основи наукових досліджень: конспект лекцій. Суми: СДУ, 2012. 83 с.

5. Бондаренко К. Лише диво може змусити Євросоюз продовжити санкції проти РФ – експерт // Слово і діло: головний сайт про політиків. URL: http://www.slovoidilo.ua/2016/09/22/pogljad/ekonomika/lyshe-dyvo-mozhe-zmusyty-yevrosoyuz-prodovzhyty-sankcziyi-proty-rf-ekspert

6. Маркевич К., Юрчишин В. Пріоритет інвестиційної привабливості в політиці стійкого економічного зростання Великої Британії. *Міжнародна економічна політика*. 2014. № 2 (21). С. 52–77.

7. Основи економічної науки: курс лекцій/за заг. ред. В. С. Савчука. Київ: КНЕУ, 2011. 442 с.

8. Основы экономической теории: метод. указания к самост. работе студента направл. подготов. 6.050502 «Инженерная механика»/сост.: В. В. Дергачева, Н. С. Боклан. Киев: НТУУ «КПИ», 2009. 172 с.

9. Основы научных исследований: теория и практика: учеб. пособие/В. А. Тихонов (и др.) М.: Гемос АРВ, 2006. 352 с.

10. Казенне підприємство «Науково-виробничий комплекс «Іскра»: офіц. сайт. URL: http://kafelec.nau.edu.ua/Materialu/Iskra.pdf

11. Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственный комплекс Днепроспецмаш»: офіц. сайт. URL: http://www.dsmash.com/ru/kontakti/

12. Національне космічне агентство України: офіц. сайт. URL: http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognsau.nsf/36f08abe1be7afedc3256a96005ed31e/c786cfa8a914ec81c3256a9d0040c679!OpenDocument

13. Пастух К. В. Наукові підходи до реалізації державної регіональної економічної політики. *Держава та регіони.* Серія: Державне управління. 2014 . № 4 (48). С. 31–36.

14. The Triple Helix concept. URL: http://triplehelix.stanford.edu/3helix_concept

15. Richard Branson. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Richard_Branson

REFERENCES

Bondarenko, K. «Lyshe dyvo mozhe zmusyty Yevrosoiuz prodovzhyty sanktsii proty RF - ekspert« [Only a miracle could cause the European Union to extend sanctions against Russia - expert]. Slovo i dilo: holovnyi sait pro politykiv. http://www.slovoidilo.ua/2016/09/22/pogljad/ekonomika/lyshe-dyvo-mozhe-zmusyty-yevrosoyuz-prodovzhyty-sankcziyi-proty-rf-ekspert

«Informatsiia shchodo provedenoi robochoi zustrichi z pytan orhanizatsii spivpratsi mizh naukovymy ustanovamy ta pidpryiem stvamy lehkoi promyslovosti m. Kyieva« [Information about held a working meeting on issues of organization of cooperation between scientific institutions and enterprises of light industry of Kyiv]. Kyivska miska derzhavna administratsiia: ofits. portal. http://kievcity.gov.ua/news/20459.html

Karliuk, H. V. «Tekhnolohichni platformy v Ukraini yak instrument zabezpechennia ekonomichnoho zrostannia« [Technological platform as a tool for economic growth]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku innovatsiinoi diialnosti v Ukraini*. Kyiv: KNTEU, 2013. 99-100.

Kolisnichenko, E. V.*Osnovy naukovykh doslidzhen* [Fundamentals of scientific research]. Sumy: SDU, 2012.

Kazenne pidpryiemstvo «Naukovo-vyrobnychyi kompleks «Iskra»: ofits. sait. http://kafelec.nau.edu.ua/Materialu/Iskra.pdf

Markevych, K., and Yurchyshyn, V. «Priorytet investytsiinoi pryvablyvosti v polityts stiikoho ekonomichnoho zrostannia Velykoi Brytanii« [The priority of investment attractiveness in the policy of stable economic growth in great Britain]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 2(21) (2014): 52-77.

Natsionalne kosmichne ahentstvo Ukrainy: ofits. sait. http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalognsau.nsf/36f08abe1be7afedc3256a96005ed31e/c786cfa8a914ec81c3256a9d0040c679!OpenDocument

Osnovy ekonomicheskoy teorii [The basics of economic theory]. Kyiv: NTUU «KPI», 2009.

Obshchestvo s ohranychennoi otvetstvennostiu «Nauchno-proyzvodstvennyi kompleks Dneprospetsmash»: ofits. sait. http://www.dsmash.com/ru/kontakti/

Osnovy ekonomichnoi nauky [The foundations of economic science]. Kyiv: KNEU, 2011.

Pastukh, K. V. «Naukovi pidkhody do realizatsii derzhavnoi rehionalnoi ekonomichnoi polityky« [Scientific approaches to the implementation of the state regional economic policy]. *Derzhava ta rehiony. Seriia: Derzhavne upravlinnia*, no. 4(48) (2014): 31-36.

«Richard Branson« https://en.wikipedia.org/wiki/Richard_Branson

Tikhonov, V. A. et al. *Osnovy nauchnykh issledovaniy: teoriya i praktika* [Fundamentals of scientific research: theory and practice]. Moscow: Gemos ARV, 2006.

«The Triple Helix concept« http://triplehelix.stanford.edu/3helix_concept

Yermakov, O. Yu.*Osnovy naukovykh doslidzhen v ekonomitsi* [Bases of scientific researches in economy]. Kyiv: Komprynt, 2015.

УДК 338.2:330.34

УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ: СТЕЙКХОЛДЕР-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

© 2016 ГОРБАНЬ В. Б.

УДК 338.2:330.34

Горбань В. Б.

Управління сталим енергоефективним розвитком на місцевому рівні: стейкхолдер-орієнтований підхід

Наведено теоретичне обґрунтування доцільності застосування стейкхолдер-орієнтованого підходу при удосконаленні процесу управління сталим енергоефективним розвитком на місцевому рівні. Проаналізовано й узагальнено еволюцію теорій наукових шкіл, що досліджували поняття «стейкхолдери» та «зацікавлені сторони». Запропоновано класифікацію різновидів стейкхолдерів у розрізі вісімнадцяти типологічних ознак, що дозволяє більш ефективно узгодити їх інтереси та сприяє налагодженню конструктивних форм взаємодії для досягнення ефективних кінцевих результатів. Розроблено алгоритм взаємодії із зацікавленими сторонами на шляху досягнення цілей сталого енергоефективного розвитку на місцевому рівні. Ідентифіковано типові мотиваційні інтереси стейкхолдерів місцевого рівня у сфері сталого енергоефективного розвитку (на прикладі України). Запропоновано інструменти пріоритизації зацікавлених сторін залежно від стадій життєвого циклу енергоефективних проектів. Отримані результати досліджень можуть бути використані при розробці місцевих програм із енергоефективності, бізнес-планів і техніко-економічних обґрунтувань енергоефективних проектів.

Ключові слова: *сталий енергоефективний розвиток, стейкхолдери, зацікавлені сторони, проект, місцевий рівень, управління.*

Рис.: *4.* ***Табл.:*** *4.* ***Бібл.:*** *23.*

Горбань Василина Богданівна *– кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу організації науково-дослідної діяльності, Львівський державний університет безпеки життєдіяльності (вул. Клепарівська, 35, Львів, 79000, Україна)*

E-mail: *vasylyna.horban@yandex.ua*

УДК 338.2:330.34

Горбань В. Б. Управления устойчивым энергоэффективным развитием на местном уровне: стейкхолдер-ориентированный подход

Приведено теоретическое обоснование целесообразности применения стейкхолдер-ориентированного подхода при усовершенствовании процесса управления устойчивым энергоэффективным развитием на местном уровне. Проанализирована и обобщена эволюция теорий научных школ, исследовавших понятия «стейкхолдеры» и «заинтересованные стороны». Предложена классификация разновидностей стейкхолдеров в разрезе восемнадцати типологических признаков, что позволяет более эффективно согласовать их интересы и способствует налаживанию конструктивных форм взаимодействия для достижения эффективных конечных результатов. Разработан алгоритм взаимодействия с заинтересованными сторонами на пути достижения целей устойчивого энергоэффективного развития на местном уровне. Идентифицированы типичные мотивационные интересы стейкхолдеров местного уровня в области устойчивого энергоэффективного развития (на примере Украины). Предложены инструменты приоритизации заинтересованных сторон в зависимости от стадий жизненного цикла энергоэффективных проектов. Полученные результаты исследований могут быть использованы при разработке местных программ по энергоэффективности, бизнес-планов и технико-экономических обоснований энергоэффективных проектов.

Ключевые слова: *устойчивое энергоэффективное развитие, стейкхолдеры, заинтересованные стороны, проект, местный уровень, управление.*

Рис.: *4.* ***Табл.:*** *4.* ***Библ.:*** *23.*

Горбань Василина Богдановна *– кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела организации научно-исследовательской деятельности, Львовский государственный университет безопасности жизнедеятельности (ул. Клепаровская, 35, Львов, 79000, Украина)*

E-mail: *vasylyna.horban@yandex.ua*

UDC 338.2:330.34

Horban V. B. Management of Sustainable Energy Efficient Development at the Local Level: Stakeholder-Oriented Approach

There presented a theoretical rationale for the expediency of using the stakeholder-oriented approach to improve the process of management of sustainable energy efficient development at the local level. The evolution of theories by scientific schools that studied the concepts of «stakeholders» and «interested parties» is analyzed and generalized. A classification of types of stakeholders in the context of eighteen typological features is suggested, which allows to more effectively align their interests and contributes to establishing constructive forms of cooperation in order to achieve efficient final results. An algorithm of interaction with interested parties in achieving the goals of sustainable energy efficient development at the local level is elaborated. Typical motivational interests of stakeholders at the local level in the field of sustainable energy efficient development (on the example of Ukraine) are identified. Instruments of prioritization of stakeholders depending on the life cycle stages of energy efficiency projects are proposed. The results obtained in the course of the research can be used to develop local energy efficient programs, business plans and feasibility studies for energy efficient projects.

Keywords: *sustainable energy-efficient development, stakeholders, interested parties, project, local level, management.*

Fig.: *4.* ***Tabl.:*** *4.* ***Bibl.:*** *23.*

Horban Vasylyna B. *– Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow of the Department of Organization of Scientific and Research Activities, Lviv State University of Life Safety (35 Kleparivska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*

E-mail: *vasylyna.horban@yandex.ua*

Вступ. Стрімка глобалізація економіки й інтенсифікація конкурентної боротьби за вичерпні паливно-енергетичні ресурси в умовах біфуркаційності зовнішнього середовища активізували проблематику енергетичної безпеки у світовому вимірі. Таким чином, питання раціонального використання усіх видів енергоресурсів, а також задіювання відновлюваних джерел енергії набуло першочергового значення.

Для досягнення бажаних результатів не достатньо лише впроваджувати відповідні енергоефективні заходи. Необхідним є послідовне та системне управління процесами виробництва та споживання паливно-енергетичних ресурсів за участю всіх зацікавлених сторін із метою забезпечення комплексної перебудови енергетичного сектора країни на засадах сталого енергоефективного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління процесом енергозбереження, як у світі, так і в Україні, присвячено велику кількість фундаментальних досліджень, котрі підтверджують необхідність реалізації масштабних проектів у сфері енергоефективності з використанням комплексного підходу. Це, у свою чергу, потребує впровадження скоординованих та узгоджених дій усіх груп зацікавлених сторін, які повинні стати основою для подальших системних реформ на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Аналізування наукових результатів досліджуваної проблематики дозволило виявити недостатню кількість системно-формалізованих методів і моделей управління процесом енергозбереження з використанням стейкхолдер-орієнтованого підходу. Проте слід зауважити, що для успішного підвищення рівня енергоефективності й енергетичної безпеки країни першочергово слід в ефективний спосіб залучати якнайширше коло зацікавлених сторін. Без належної їх мотивації будь-які гасла щодо сталого енергоефективного розвитку залишаться виключно декларативними.

В науковій практиці ідею врахування інтересів зацікавлених сторін вперше запропонував Р. Фрімен [1], ввівши в науковий термінологічний апарат поняття «стейкхолдер». Розробляючи концепцію зацікавлених сторін, Р. Фрімен [2] розглядає стейкхолдерів як «будь-яких індивідуумів, групи або організації, що можуть чинити вплив на досягнення організацією своїх цілей, а також одночасно можуть опинитись під впливом цих рішень». М. Кларксон [3] визначив «зацікавлених сторін» як «осіб або групи осіб, котрі мають або пред'являють права на власність організації, зацікавлені в її діяльності у минулому, сьогоденні та/або майбутньому періодах часу». Й. Селандер [4] зазначає, що стейкхолдери – це «всі групи людей або інших організацій, чий внесок (робоча сила, капітал, ресурсне забезпечення, купівельна спроможність тощо) є основою успіху організації». В цьому випадку йдеться лише про вигоди, які отримує організація від взаємодії зі стейкхолдерами, проте результати оберненої співпраці не розглядаються. Схожий підхід репрезентовано науковцями Дж. Постом [5], Л. Престоном [6] та С. Саксом [7], котрі зазначають, що зацікавлені сторони виступають каталізаторами ефективних відносин, розвиток яких полягає в раціональних діях організації на систему суперечливих очікувань стейкхолдерів. Це, у свою чергу, дозволяє генерувати блага для зацікавлених сторін впродовж тривалого часу та є засобом досягнення сталого розвитку.

Трактування терміна «зацікавлені сторони» наведено також в Рекомендаціях зі звітності в галузі сталого розвитку GRI (Global Reporting Initiative) [8], що визначають таке: «зацікавлені сторони – це організації чи особи, на яких згідно з раціональними очікуваннями суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги організації, і ті, чиї дії можуть впливати на здатність організації успішно реалізовувати свої стратегічні цілі».

У 2005 році фахівцями Інституту соціальної та етичної звітності (Великобританія) розроблено Стандарт AA 1000 SES «Стандарт взаємодії з зацікавленими сторонами» (Stakeholder Engagement Standard) [9]. Цей стандарт є рекомендованим нормативним підґрунтям для оцінювання якості взаємодії з зацікавленими сторонами. Він регламентує особливості та директиви управління процесом діалогу та налагодження співробітництва із зацікавленими сторонами.

За міжнародним стандартом соціальної відповідальності ISO 26000 термін «стейкхолдери» трактується як «окремі особи або групи осіб, котрі мають інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації» [10].

У подальших дослідженнях змістове наповнення терміна «стейкхолдери» вбачатимемо у розгляді окремих осіб або об'єднання осіб, зацікавлених безпосередньо чи опосередковано в успіху або невдачі проектів організації при досягненні намічених результатів. На відміну від описаних вище підходів, вважаємо за доцільне врахування як позитивного, так і негативного впливу стейкхолдерів. При виявленні зацікавленості стейкхолдерів лише у позитивних результатах проектів розвитку організації без їх активної участі використовуватимемо термін «бенефіціар».

Зауважимо, що окреслені інтерпретації теорії стейкхолдерів адаптовано науковцями стосовно різних об'єктів дослідження. Так, К. А. Мамонов [11] обґрунтував використання положень цієї теорії при удосконаленні процесу управління капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств; Т. В. Момот [12], І. О. Філатова [12], О. О. Конопліна [12] – при дослідженні фінансово-економічної безпеки підприємств; М. М. Бричко [13] – при формуванні ефективних фінансових відносин у банківському секторі. А. Ю. Андріанов [14] застосовував її при дослідженні процесу стратегічного управління в соціальному партнерстві, Н. Е. Аванесова [15] та Л. Д. Гармідер [16] – у системі оцінювання ефективності функціонування торговельних організацій. А. О. Левицький [17] досліджував узгодження інтересів зацікавлених сторін при реалізації соціальних проектів, А. І. Єрмолова [18] – при розробці стратегії розвитку міста. Ми ж пропонуємо адаптування положень досліджуваної теорії до вирішення існуючих та потенційних проблем у сфері енергоефективності та енергозбереження на місцевому рівні. **Мету статті** вбачаємо у розробленні дієвих рекомендацій щодо застосування стейкхолдер-орієнтованого підходу до управління місцевим сталим енергоефективним розвитком.

Виклад основних результатів дослідження. Слід зауважити, що всі члени світової спільноти відіграють важливу роль у врегулюванні питань енергетичної безпеки та вирішенні проблем захисту клімату й довкілля. Разом вони

є відповідальними за створення дієвої концепції сталого енергетичного майбутнього. Отже, активна участь зацікавлених сторін є ключовим етапом до узгодженого способу реалізовувати виважену політику у сфері енергозбереження.

У зв'язку із тим, що енергоефективний розвиток є складним і багатоаспектним процесом, який охоплює інтереси широкого кола стейкхолдерів, котрі мають різні межі впливу, відповідальність, інтереси та потенціал, першочергово необхідним, на наш погляд, є їх ідентифікація з подальшим групуванням за рядом типологічних ознак. Це дозволить об'єднати різні групи зацікавлених сторін за певною класифікаційною ознакою та більш ефективно узгодити їх інтереси, що в майбутньому сприятиме налагодженню конструктивних форм взаємодії з ними для досягнення ефективних кінцевих результатів.

Ґрунтовне аналізування наявних наукових підходів дало підстави зробити висновок, що досі не сформовано систематизованого та узгодженого переліку різновидів стейкхолдерів в розрізі типологічних ознак. З огляду на це, запропоновано їх класифікацію (табл. 1), яка дає змогу не лише виявити ключових стейкхолдерів, але й оцінити їх вагомість та впливовість у відповідний момент часу. Водночас слід зауважити, що запропонована типологія зацікавлених сторін може видозмінюватись з огляду на динамічні зміни чинників зовнішнього середовища у сучасному світі.

Таблиця 1

Класифікація зацікавлених сторін

№ з/п	Класифікаційні ознаки	Різновиди стейкхолдерів	№ з/п	Класифікаційні ознаки	Різновиди стейкхолдерів
1	За джерелом виникнення та впливу	▪ Зовнішні ▪ Внутрішні ▪ Граничні	2	За способом прояву	▪ Існуючі ▪ Потенційні
3	За рівнем задоволеності працівників	▪ Задоволені ▪ Незадоволені	4	За рівнями управління	▪ Місцеві ▪ Регіональні ▪ Національні ▪ Міжнародні
5	За ступенем вагомості	▪ Домінуючі ▪ Другорядні	6	За напрямом впливу	▪ Безпосередні ▪ Опосередковані
7	За спрямованістю на досягнення цілей	▪ Позитивні ▪ Нейтральні ▪ Негативні	8	За рівнем підтримки цілей та завдань організації	▪ Підтримувачі-ентузіасти ▪ Послідовники ▪ Опоненти ▪ Спостерігачі
9	За рівнем відповідальності	▪ З високим рівнем відповідальності ▪ З низьким рівнем відповідальності	10	За ступенем залежності від політики організації та/або тематики проекту	▪ Залежні ▪ Незалежні
11	За широтою охоплення інтересів	▪ Вузькосконцентровані ▪ Багатофокусні	12	За способом виникнення	▪ Випадкові ▪ Цілеспрямовані
13	За силою прояву владних повноважень	▪ Сильні ▪ Помірні ▪ Слабкі	14	За суб'єктом прояву	▪ Одноособові ▪ Колективні ▪ Колегіальні
15	За статусом	▪ Фізичні особи ▪ Юридичні особи	16	За сферами діяльності	▪ Виробничі ▪ Невиробничі
17	За типом поведінки	▪ Скриті ▪ Очікуючі ▪ Безумовні	18	За ступенем стійкості	▪ Стійкі ▪ Нестійкі

Джерело: сформовано автором

У власних попередніх дослідженнях [19] встановлено, що найбільшими користувачами паливно-енергетичних ресурсів є міста – вони споживають близько 80 % загальної виробленої енергії, продукуючи при цьому приблизно 70 % викидів CO_2. Тому питання провадження ефективної політики у сфері енергоефективності на місцевому рівні є одним із важливих елементів успішної реалізації загальнодержавної політики, оскільки зменшення споживання паливно-енергетичних ресурсів у кінцевого споживача позитивно вплине на відповідні показники енергоефективності регіонів і держави в цілому. Не слід також в цьому випадку виключати й екологічний аспект, адже, до прикладу, в Європі у 2008 році в рамках Пакету ініціатив Європейського Союзу з питань клімату й енергетики Європейська комісія започаткувала програмну ініціативу «Угода мерів» – «Covenant of Mayors» (з 2015 року «Угода мерів щодо клімату і енергії» – «Covenant of Mayors for Climate & Energy») [20], що націлена на інтенсивне задіювання місцевих органів влади до процесів контролю за рівнем споживання та використання паливно-

енергетичних ресурсів через зменшення питомого енергоспоживання та викидів CO_2 з одночасним нарощенням потенціалу використання відновлюваних джерел енергії. Тим самим місцеві органи влади визначено як ключових стейкхолдерів у досягненні амбітних цілей у галузі енергетики й збереження клімату.

Досліджувана програмна ініціатива Європейського Союзу робить основний акцент на залучення зацікавлених сторін, мотивуючи це рядом причин: по-перше, спільне розроблення напрямків енергетичної політики є більш прозорим і демократичним процесом; по-друге, рішення, що приймаються спільно з багатьма зацікавленими сторонами, ґрунтуються на ширшому обсязі знань; по-третє, досягнення консенсусу серед стейкхолдерів покращує рівень якості та ефективності енергетичної політики; по-четверте, відчуття причетності стейкхолдерів до процесу сталого енергетичного розвитку забезпечує життєздатність стратегій і заходів у сфері енергоефективності й енергозбереження.

Для детального аналізування шляхів і способів застосування стейкхолдер-орієнтованого підходу на місцевому рівні при реалізації цілей сталого енергоефективного розвитку передусім необхідним є ідентифікація послідовності етапів взаємодії із зацікавленими сторонами з метою формування належного рівня їх довіри, залучення до співпраці та посилення відповідальності (рис. 1).

Рис. 1. Етапи взаємодії із зацікавленими сторонами місцевого рівня на шляху досягнення цілей сталого енергоефективного розвитку

Джерело: сформовано автором

Уніфікований алгоритм, що визначає послідовність дій при роботі зі стейкхолдерами (рис. 1), може бути використано при розробленні відповідних місцевих програм з енергоефективності, бізнес-планів і техніко-економічних обґрунтувань енергоефективних проектів із метою комплексного оцінювання проектних ризиків, а в подальшому – для визначення оптимальних стратегій співпраці із стейхолдерами при впровадженні портфелів проектів щодо сталого розвитку.

Як видно з рис. 1, першочерговим є виокремлення різновидів стейкхолдерів, яке здійснимо на прикладі українських міст. Кожній із груп ідентифікованих зацікавлених сторін присвоюємо позначення, що буде використано у подальших дослідженнях (рис. 2).

Зауважимо, що після ідентифікації та класифікації стейкхолдерів доцільним є виявлення природи їх інтересів, цілей, мотиваційного потенціалу, а також рівня їх впливовості. Досліджуючи сектори міського господарства Украї-

Рис. 2. Основні різновиди зацікавлених сторін місцевого рівня у сфері сталого енергоефективного розвитку

Джерело: сформовано автором

ни з точки зору реалізації політики енергоефективності, окреслимо типові інтереси стейкхолдерів місцевого рівня та визначимо різновиди зацікавлених сторін, що ними мотивовані. Отримані результати наведемо у вигляді табл. 2, для побудови якої використаємо ті ж позначення різновидів зацікавлених сторін, котрі були попередньо окреслені на рис. 2.

Таблиця 2

Мотиваційні інтереси стейкхолдерів місцевого рівня у сфері сталого енергоефективного розвитку (на прикладі України)

Різновиди мотиваційних інтересів	Типи стейкхолдерів місцевого рівня										
	M_1	M_2	M_3	M_4	M_5	M_6	M_7	M_8	M_9	M_{10}	M_{11}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Забезпечення належного рівня енергетичної безпеки	*										
Формування і провадження ефективної енергетичної політики	*										
Формування пулу стандартних енергоефективних рішень для їх масового застосування	*										
Зниження залежності від цін на енергоносії	*	*									
Зменшення обсягу викидів вуглекислого газу в атмосферу	*	*									
Залучення додаткових фінансових ресурсів для впровадження енергоефективних проектів	*	*		*			*	*			
Впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії	*	*					*	*			
Зменшення обсягу енергоспоживання та енерговикористання	*	*					*	*			
Впровадження систем автоматичного моніторингу споживання енергоресурсів	*	*					*	*			
Ініціювання та стимулювання енергозбереження на підставі ринкового механізму	*								*		

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Запобігання наростаючому фізичному руйнуванню будівель	*		*	*		*					
Належна якість комунальних послуг	*		*	*		*	*				
Підвищення енергоефективності будівель	*		*	*		*				*	
Забезпечення прийнятного рівня тарифів на паливно-енергетичні ресурси	*	*				*					
Проведення роз'яснювальної роботи щодо питань енергозбереження та проблем захисту клімату	*							*	*		*
Розповсюдження міжнародного та вітчизняного досвіду у сфері енергоефективності	*				*				*	*	*
Покращання власного фінансово-економічного стану та виробничо-господарського потенціалу		*				*	*	*			
Заощадження коштів, особливо при зростанні цін на паливно-енергетичні ресурси		*	*	*							
Зниження енергоємності праці та продукції		*				*	*	*			
Максимізація доходів від діяльності		*			*	*	*				
Надання грантових й кредитних коштів на впровадження ініціатив та проектних заходів у сфері енергоефективності					*						
Контроль за реалізацією енергоефективної політики									*		*

Джерело: сформовано автором

Зауважимо, що у табл. 2 наведено типові мотиваційні інтереси стейкхолдерів місцевого рівня щодо сталого енергоефективного розвитку, кожен з яких може бути деталізовано залежно від типу енергоефективного проекту, що розглядається, а також залежно від інфраструктурного сектора, в якому здійснюється впровадження заходів із енергозбереження. Окреслений перелік може бути трансформовано та доповнено, адже, враховуючи стрімкі зміни зовнішнього середовища, очевидним є те, що інтереси та вид впливу стейкхолдерів може бути суттєво видозмінено.

Прикладом концептуального видозмінення інтересів стейкхолдерів є сектор житлово-комунального господарства. Зауважимо, що вирішення питань ефективності житлово-комунального господарства до останнього часу було, як правило, в компетенції органів місцевого самоврядування. На сьогодні із прийняттям Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» [21] всі права і відповідальність за прийняття рішень щодо утримання та управління багатоквартирним будинком передано населенню, а саме співвласникам багатоквартирного житлового фонду. Концепція інтенсифікації створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків суттєво модифікувала мотиваційні інтереси зацікавлених сторін, перемістивши кінцевих споживачів із другорядних стейкхолдерів в домінуючі, із спостерігачів – у послідовників та ентузіастів-підтримувачів.

Слід відзначити, що зазвичай рівень інтересу стейкхолдерів може зростати у тому випадку, якщо наявною є спільна участь споживачів в управлінні (наприклад, в будівлях колективної форми власності). Саме тоді з'являється високий рівень мотивації у впровадженні енергозберігаючих заходів.

Для наочної ілюстрації рівня впливу й інтересів зацікавлених сторін доцільним є побудова карти стейкхолдерів (рис. 3).

За допомогою карти стейкхолдерів здійснюється пріоритезація зацікавлених сторін за рівнем їх інтересу та впливу, таким чином ідентифікуються ті, кого першочергово необхідно залучати. Очевидним є те, що найбільшої уваги потребують стейкхолдери з найвищим рівнем впливу й інтересу.

За визначеними типами та різновидами стейкхолдерів формується відповідна інформаційна база із зазначенням параметрів і характеристик зацікавлених сторін, а також особливостей їх задіювання відносно очікуваної результативності заходів енергетичної політики. Оцінку значущості й важливості стейкхолдерів доцільно здійснювати на основі розрахунку інтегрального показника, який необхідно визначати з урахуванням критеріїв, що характеризують статус стейкхолдерів, рівні їх відповідальності, владних повноважень тощо (відповідно до типологічних ознак за табл. 1).

Важливим також є рівень впливу органів місцевого самоврядування на різні сектори міського господарства, адже важливим аспектом подальшого впровадження інвестиційних проектів є можливість муніципалітетів провадити комплексну й уніфіковану енергетичну політику (табл. 3). Для демонстрації рівня впливу органів місцевої

Рис. 3. Карта стейкхолдерів місцевого рівня у сфері сталого енергоефективного розвитку

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Матриця впливів органів місцевої влади на інфраструктурні сектори

Назва сектора	Рівень впливу органів місцевого самоврядування		
	Провадження енергоефективної політики	Організаційно-адміністративний вплив	Контроль за витратами
1. Будівлі			
1.1. Громадські будівлі, що фінансуються з міського бюджету	високий	високий	високий
1.2. Житлові будівлі	середній	низький	низький
1.3. Громадські будівлі, що фінансуються з обласного / Державного бюджету	низький	низький	низький
1.4. Будівлі третинного сектора	низький	низький	низький
2. Підприємства-постачальники паливно-енергетичних ресурсів			
2.1. Підприємства теплопостачання	високий	середній	середній
2.2. Підприємства водо-постачання / водо-відведення	високий	середній	середній
2.3. Підприємства електропостачання	низький	низький	низький
2.4. Підприємства газопостачання	низький	низький	низький
3. Транспорт			
3.1. Громадський транспорт	середній	середній	низький
3.2. Приватний транспорт	низький	низький	низький
4. Інші			
4.1. Вуличне освітлення	високий	високий	високий
4.2. Тверді побутові відходи	середній	середній	низький
4.3. Промисловість	низький	низький	низький

Джерело: сформовано автором на основі [22]

влади оберемо сектори, ідентифіковані Європейською комісією в рамках реалізації завдань вищезгаданої програмної ініціативи зі збереження клімату й енергії «Угода мерів» (відповідно до Guidebook «How to develop a Sustainable Energy Action Plan (SEAP) in the Eastern Partnership and Central Asian Cities») [22], і побудуємо відповідну матрицю впливів (табл. 3).

Додатково зауважимо, що кожна група стейкхолдерів, як показано на рис. 3, може переміститись в іншу групу зацікавлених сторін. Позитивним є те, коли певний різновид стейкхолдерів стає ключовим гравцем, особливо це актуально для енергетичного сектора в умовах сьогодення. Проте можливими є випадки, коли зацікавлені сторони можуть втратити інтерес і до фундаментальних питань.

Як видно з рис. 3, органи місцевого самоврядування є одними із ключових стейкхолдерів, котрі наділені високим рівнем впливу на процеси управління проектами енергозбереження у своїх громадах, що, у свою чергу, чинить безпосередній вплив на регіональний та національний рівень енергетичної безпеки. Змінним чинником є інтерес зацікавлених сторін і рівень підтримки ними ініціатив у сфері енергозбереження.

На жаль, доволі часто спостерігається ситуація, за якої керівництво міста може обрати інші пріоритети для розвитку територіальної громади, на противагу напрямку енергозбереження. В цьому випадку питанню раціонального споживання і використання паливно-енергетичних ресурсів буде приділятись недостатньо уваги.

Яскравим прикладом для демонстрації такої ситуації є динаміка діяльності українських міст щодо виконання зобов'язань вищезгаданої програмної ініціативи «Угода мерів». За даними офіційного звіту Угоди мерів [23] встановлено, що станом на 01.12.2015 р. участь в європейській ініціативі призупинено для 22 міст України через несвоєчасне подання до Європейської комісії стратегічних планів дій зі сталого енергетичного розвитку до 2020 року.

Додатково зазначимо, що зобов'язання, які беруть на себе міста у виконанні «Угоди мерів», передбачають впровадження ефективних систем енергетичного менеджменту через розбудову міського потенціалу та адаптацію організаційних структур міста, включаючи залучення достатньої кількості людських ресурсів; розробку та впровадження стратегічного плану дій зі сталого енергетичного розвитку; проведення інформаційних кампаній для підвищення рівня обізнаності у сфері раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів та виконання енергоефективних проектів. Усі заплановані заходи повинні бути підкріплені належним рівнем фінансового забезпечення.

При реалізації портфелів проектів щодо сталого розвитку доцільним є розроблення плану залучення зацікавлених сторін залежно від стадії життєвого циклу проекту, який наочно наведемо у вигляді табл. 4 для довільно обраного типового енергоефективного проекту. Кольором у табл. 4 зазначимо ступінь інтенсивності залучення зацікавлених сторін.

Таблиця 4

Матриця ідентифікації та залучення ключових зацікавлених сторін проекту «Термомодернізація міського поліклінічного відділення на засадах використання альтернативних джерел енергії» за стадіями життєвого циклу

Назва стейкхолдера	Стадії життєвого циклу проекту			
	І	П	Р	З
Орган місцевого самоврядування				
Керівництво поліклінічного відділення				
Інжинірингова організація – підрядник				
Працівники / відвідувачі поліклінічного відділення				
Проектувальна організація				
Енергоаудиторська компанія				
Міжнародна фінансова організація – надавач грантових / кредитних коштів				
Підприємство-виробник сонячних колекторів				
Засоби масової інформації				

Умовні позначення до табл. 4:

І – Ініціація; П – Планування; Р – Реалізація; З – Завершення

Джерело: сформовано автором

Запропонована матриця (табл. 4) може бути доповнена змістом основних інтересів стейкхолдерів та рівнем сили їх впливу, а також іншими інформаційними елементами залежно від потреб користувачів.

В цілому зауважимо, що залучати зацікавлені сторони до участі можна за допомогою різних методів, способів та інструментів. Все залежить від того, який ступінь та очікуваний результат обрано за основу (рис. 4).

Підсумовуючи, зауважимо, що стабільний розвиток будь-якої держави залежить насамперед від наявності та доступності паливно-енергетичних ресурсів, а також їх ощадливого використання в розрізі основних груп споживачів. Виклики сьогодення свідчать про те, що застосування стейкхолдер-орієнтованого підходу при врегулюванні питань покращання якості управління у сфері енергоефективності та енергозбереження (особливо на місцевому рівні) є невід'ємною складовою формування дієвої державної політики, спрямованої на підвищення рівня енергетичної, а отже, і національної безпеки. Імплементація елементів проектного управління на місцевому рівні із задіюванням якнайширшого кола зацікавлених сторін сприятиме вирівнюванню темпів економічного зростання, а отже, і покращенню добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Freeman R. E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984.

2. Freeman R. E. The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business Ethics Quarterly*. 1994. Vol. 4. P. 409–421.

Рис. 4. Способи залучення зацікавлених сторін місцевого рівня для реалізації цілей сталого енергоефективного розвитку

Джерело: сформовано автором

3. Clarkson M. B. E. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20. P. 92–117.

4. Селандер Й. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами. URL: http://www.hrm.ru/stejjkkholder-menedzhment-upravlenie-zainteresovannymi-gruppami

5. Frederick W., Post J., Lawrence A., Weber J. Business and society: Corporate strategy, public policy, ethics (8th. ed.). New York: McGraw-Hill, 1996.

6. Post J., Preston L., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review.* 2002. Vol. 45 (1). P. 5–28.

7. Post J., Preston L., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Stanford, CA: Stanford University Press, 2002.

8. Руководство по отчетности в области устойчивого развития. URL: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-FSSS-G3-Reporting-Guidelines.pdf

9. AA 1000 SES (Stakeholder Engagement Standard) // AccountAbility. URL: www.accountability.org.uk

10. ISO 26000 (Social Responsibility). URL: http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm

11. Мамонов К. А. Стейкхолдерно-орієнтований підхід в управлінні капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств: монографія. Харків: ХНАМГ, 2012. 249 с.

12. Момот Т. В., Філатова І. О., Конопліна О. О. Стейкхолдер-орієнтований підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств: теоретико-методичні засади впровадження. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 36–44.

13. Бричко М. М. Методичні підходи до формування системи фінансових відносин банку зі стейкхолдерами. *Бізнес Інформ*. 2014. № 12. С. 405–410.

14. Андрианов А. Ю. Стейкхолдеры в социальном партнерстве. *Экономика региона*. 2007. № 18. URL: http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1753

15. Аванесова Н. Э. Методика комплексной оценки эффективности функционирования предприятий розничной торговли с позиций заинтересованных сторон. *Бизнес Информ*. 2009. № 7. С. 93–96.

16. Гармідер Л. Д. Оцінка задоволеності зацікавлених сторін у розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 104–112.

17. Левицький А. О. Узгодження інтересів зацікавлених сторін при реалізації соціальних проектів: аналіз проблемного поля. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. Вип. 2 (54). С. 77–80.

18. Єрмолова А. І. Модель середовища зацікавлених сторін розробки стратегії розвитку міста. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 14 (185), ч. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2012_14_1/Ermolova.pdf

19. Горбань В. Б. Трансформація імперативних підходів до процесу планування в енергетичній сфері України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 24. С. 53–59.

20. Офіційний сайт Угоди мерів. URL: http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html

21. Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку: Закон України від 14.05.2015 № 417-VIII //

База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/417-19.

22. Guidebook «How to develop a Sustainable Energy Action Plan (SEAP) in the Eastern Partnership and Central Asian Cities. Part II/Baseline Emissions Inventory: guidebook, 2014. URL: http://www.covenantofmayors.eu/IMG/pdf/SEAP_guidebook_Part_II.pdf

23. Support services for the Covenant of Mayors East: final report. URL: http://www.soglasheniemerov.eu/IMG/pdf/COMO_East__2011-2015_report.pdf

REFERENCES

«AA 1000 SES (Stakeholder Engagement Standard)« AccountAbility. www.accountability.org.uk

Andrianov, A. Yu. «Steykkholdery v sotsialnom partnerstve« [Stakeholders in social partnership]. Ekonomika regiona. http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1753

Avanesova, N. E. «Metodika kompleksnoy otsenki effektivnosti funktsionirovaniya predpriyatiy roznichnoy torgovli s pozitsiy zainteresovannykh storon« [The technique of a complex estimation of efficiency of functioning of the enterprises of retail trade from the standpoint of the stakeholders]. *Biznes Inform*, no. 7 (2009): 93-96.

Brychko, M. M. «Metodychni pidkhody do formuvannia systemy finansovykh vidnosyn banku zi steikkholderamy« [Methodical approaches to formation of system of financial relations of the Bank with stakeholders]. *Biznes Inform*, no. 12 (2014): 405-410.

Clarkson, M. B. E. «A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance«*Academy of Management Review* vol. 20 (1995): 92-117.

Freeman, R. E.*Strategic management: A stakeholder approach*Boston: Pitman, 1984.

Freeman, R. E. «The politics of stakeholder theory: Some future directions«*Business Ethics Quarterly* vol. 4 (1994): 409-421.

Frederick, W. et al. *Business and society: Corporate strategy, public policy, ethics*New York: McGraw-Hill, 1996.

«Guidebook «How to develop a Sustainable Energy Action Plan (SEAP) in the Eastern Partnership and Central Asian Cities. Part II« http://www.covenantofmayors.eu/IMG/pdf/SEAP_guidebook_Part_II.pdf

Harmider, L. D. «Otsinka zadovolenosti zatsikavlenykh storin u rozvytku kadrovoho potentsialu torhovelnykh pidpryiemstv« [Evaluation of stakeholder satisfaction in the development of personnel potential of trade enterprises]. *Ekonomichnyi nobelivskyi visnyk*, no. 1(7) (2014): 104-112.

Horban, V. B. «Transformatsiia imperatyvnykh pidkhodiv do protsesu planuvannia v enerhetychnii sferi Ukrainy« [The transformation imperative approaches to process planning in the energy sector of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 24 (2015): 53-59.

«ISO 26000 (Social Responsibility)« http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm

Levytskyi, A. O. «Uzhodzhennia interesiv zatsikavlenykh storin pry realizatsii sotsialnykh proektiv: analiz problemnoho polia« [Coordination of interests of stakeholders in the implementation of social projects: an analysis of the problem field]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, no. 2(54) (2013): 77-80.

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/417-19

Momot, T. V., Filatova, I. O., and Konoplina, O. O. «Steikkholder-oriientovanyi pidkhid do zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv: teoretyko-metodychni zasady vprovadzhennia« [Stakeholder-oriented approach to ensuring financial and economic security of enterprises: theoretical and methodological basis for the implementation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (2015): 36-44.

Mamonov, K. A.*Steikkholderno-oriientovanyi pidkhid v upravlinni kapitalom brendu budivelnykh korporatyvnykh pidpryiemstv* [Stakeholder-oriented approach in the management of capital brand building corporate enterprises]. Kharkiv: KhNAMH, 2012.

Ofitsiinyi sait Uhody meriv. http://www.covenantofmayors.eu/index_en.html

Post, J., Preston, L., and Sachs, S.*Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*Stanford, CA: Stanford University Press, 2002.

Post, J., Preston, L., and Sachs, S. «Managing the extended enterprise: The new stakeholder view«*California Management Review* vol. 45 (1) (2002): 5-28.

«Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustoychivogo razvitiya« [Guidance on reporting in the field of sustainable development]. https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-FSSS-G3-Reporting-Guidelines.pdf

Selander, Y. «Steykkholder-menedzhment: upravleniye zainteresovannymi gruppami« [Stakeholder management: management of stakeholder groups]. http://www.hrm.ru/stejjkkholder-menedzhment-upravlenie-zainteresovannymi-gruppami

«Support services for the Covenant of Mayors East: final report« http://www.soglasheniemerov.eu/IMG/pdf/COMO_East__2011-2015_report.pdf

Yermolova, A. I. «Model seredovyshcha zatsikavlenykh storin rozrobky stratehii rozvytku mista« [The model of the environment of stakeholders in the strategy development of the city]. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2012_14_1/Ermolova.pdf

УДК 339.9.012

АНАЛІЗ ЗОВНІШНІХ ДИСБАЛАНСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИЙНЯТНОГО РІВНЯ ПОТОЧНОГО РАХУНКУ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

© 2016 ТОКАРЧУК Т. В., ШАПОВАЛЕНКО Н. В.

УДК 339.9.012

Токарчук Т. В., Шаповаленко Н. В.

Аналіз зовнішніх дисбалансів в економіці України на основі визначення прийнятного рівня поточного рахунку платіжного балансу

Метою статті є визначення розміру прийнятного рівня сальдо поточного рахунку та величини зовнішнього дисбалансу для України, зважаючи на стійкий торговий дефіцит, що спостерігався останні десять років. Така оцінка базується на декількох найбільш поширених методах, а саме: на аналізі макропоказників, показників зовнішньої стійкості, а також розміру надходжень прямих іноземних інвестицій. За проведеними розрахунками середній прийнятний рівень дефіциту поточного рахунку за всіма трьома методами протягом 2005–2016 рр. становив близько 2,5 % від ВВП, що менше, ніж у країнах Східної Європи, однак на рівні країн Азії. Найбільший від'ємний розрив рахунку поточних операцій спостерігався саме перед кризами: у 2008 році та у 2012–2013 рр., коли такий розрив перевищував 3,5 % від ВВП. Крім того, дуже важливо, щоб процеси корекції зовнішніх дисбалансів були узгоджені із досягненням внутрішньої рівноваги. Аналіз за допомогою діаграми Свона показує, що у більшості випадків українська економіка потребувала коригування або внутрішнього, або зовнішнього дисбалансу, що унеможливлювало використання однакових інструментів для їх усунення. У цих умовах визначальна роль економічної політики держави має бути націлена як на пошук оптимальних варіантів макроекономічних заходів монетарного та фіскального характеру, так і на впровадження необхідних структурних перетворень.

Ключові слова: *прийнятний рівень поточного рахунку, зовнішні дисбаланси, внутрішня рівновага, монетарна політика.*

Рис.: *8.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *5.* ***Бібл.:*** *13.*

Токарчук Тарас Вікторович *– кандидат економічних наук, начальник відділу аналізу зовнішнього сектору, Національний банк України (вул. Інститутська, 9, Київ, 01601, Україна)*

E-mail: *Taras.Tokarchuk@bank.gov.ua*

Шаповаленко Надія Вікторівна *– аспірант, Університет банківської справи (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)*

E-mail: *Nadia.Shapovalenko@gmail.com*

УДК 339.9.012

Токарчук Т. В., Шаповаленко Н. В. Анализ внешних дисбалансов в экономике Украины на основе определения приемлемого уровня текущего счета платежного баланса

Целью статьи является определение размера приемлемого уровня сальдо текущего счета и величины внешнего дисбаланса для Украины, учитывая устойчивый торговый дефицит, наблюдавшийся последние десять лет. Такая оценка базируется на нескольких наиболее распространенных методах, а именно: на анализе макропоказателей, показателей внешней устойчивости, а также размера поступлений прямых иностранных инвестиций. По проведенным расчетам средний приемлемый уровень дефицита текущего счета по всем трем методами в течение 2005–2016 гг. составлял около 2,5 % от ВВП, что меньше, чем в странах Восточной Европы, однако на уровне стран Азии. Наибольший отрицательный разрыв счета текущих операций наблюдался именно перед кризисами: в 2008 году и в 2012–2013 гг., когда такой разрыв превышал 3,5 % от ВВП. Кроме того, очень важно, чтобы процессы коррекции внешних дисбалансов были согласованы с достижением внутреннего равновесия. Анализ на основе диаграммы Свона показывает, что в большинстве случаев украинская экономика нуждалась в корректировке или внутреннего, или внешнего дисбаланса, что делало невозможным использование одинаковых инструментов для их устранения. В этих условиях определяющая роль экономической политики государства должна быть нацелена как на поиск оптимальных вариантов макроэкономических мер монетарного и фискального характера, так и на внедрение необходимых структурных преобразований.

Ключевые слова: *приемлемый уровень сальдо текущего счета, внешние дисбалансы, внутреннее равновесие, монетарная политика.*

Рис.: *8.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *5.* ***Библ.:*** *13.*

UDC 339.9.012

Tokarchuk T. V., Shapovalenko N. V. Analysis of External Imbalances in the Economy of Ukraine on the Basis of Determining an Acceptable Level of the Current Account of Balance of Payments

The aim of the article is to determine the size of an acceptable level of the current balance and external imbalance for Ukraine with regard to the steady trade deficit having been observed for the last ten years. The assessment is based on several most common methods, namely: analysis of macro indicators, indicators of external sustainability, and the volume of foreign direct investment received. According to the calculations performed by all three methods, during the 2005-2016 the average acceptable level of the current account deficit made up about 2.5% of GDP, which is lower than in countries of Eastern Europe, however, is at the same level with Asian countries. The largest negative gap of the current account was observed right before the crises of 2008 and 2012-2013 when the gap exceeded 3.5% of GDP. Furthermore, it is important that the processes of correcting external imbalances were aligned with achieving the internal balance. The analysis based on a Swan diagram shows that in most cases the Ukrainian economy needs to correct either internal or external imbalances, which made it impossible to use the same instruments to remove them. Under these conditions the determining role of the state economic policy should be aimed at both searching for optimal variants of macroeconomic measures of the monetary and fiscal nature, and implementing the necessary structural reforms.

Keywords: *acceptable level of the current balance, external imbalances, internal balance, monetary policy.*

Pic.: *8.* ***Tabl.:*** *1.* ***Formulae:*** *5.* ***Bibl.:*** *13.*

Tokarchuk Taras V. *– Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of the Analysis of External Sector, National Bank of Ukraine (9 Instytutska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*

***Токарчук Тарас Викторович** – кандидат экономических наук, начальник отдела анализа внешнего сектора, Национальный банк Украины (ул. Институтская, 9, Киев, 01601, Украина)*

***E-mail:** Taras.Tokarchuk@bank.gov.ua*

***Шаповаленко Надежда Викторовна** – аспирант, Университет банковского дела (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)*

***E-mail:** Nadia.Shapovalenko@gmail.com*

***E-mail:** Taras.Tokarchuk@bank.gov.ua*

***Shapovalenko Nadiia V.** – Postgraduate Student, University of Banking (1 Andriivska Str., Kyiv, 04070, Ukraine)*

***E-mail:** Nadia.Shapovalenko@gmail.com*

Вступ. З 2006 року в Україні спостерігався хронічний дефіцит рахунку поточних операцій (РПО) платіжного балансу, який переважно фінансувався за рахунок припливу зовнішнього капіталу. Найбільших значень такий дефіцит набув перед кризами в кінці 2008 року та на початку 2014 року, що призвело до значної девальвації національної валюти внаслідок накопичення низки макроекономічних дисбалансів. В першу чергу така ситуація була пов'язана з політикою фіксованого обмінного курсу та відсутністю інструментів для оперативного коригування зовнішньої позиції.

Після переходу в 2014 році до режиму гнучкого курсоутворення дефіцит РПО суттєво скоротився, а в 2015 році він наблизився до нуля. Однак через несприятливу зовнішню кон'юнктуру введення нових торговельних обмежень з боку Росії та розширення глобальних дисбалансів з 2016 року знову актуалізується проблема визначення прийнятного рівня РПО.

Аналіз літератури. Питання оцінювання прийнятного рівня РПО та аналізу зовнішніх дисбалансів знайшли відображення в дослідженнях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених [1–6; 11; 12]. Аналіз наявного наукового доробку західних учених показав, що найпоширенішим підходом оцінювання прийнятного рівня є застосування економетричного аналізу для визначення залежності сальдо РПО від ряду макропоказників. Також поширеним є визначення прийнятного рівня, як такого, що не наражає на небезпеку платоспроможність країни за зовнішніми зобов'язаннями.

Значний внесок у питання зовнішньої стійкості було зроблено експертами МВФ [7; 8; 10], якими було розроблено дві методології до оцінювання дисбалансів, що базується на визначенні прийнятного сальдо РПО за допомогою ряду фундаментальних і циклічних чинників, а також факторів політики. Результати їх оцінок надаються в щорічному огляді «Звіт про зовнішній сектор» [9].

Серед вітчизняних робіт слід виділити, зокрема, наукові праці колективу авторів під керівництвом Скрипніченко М. [1], в яких було обґрунтовано теоретичні засади виявлення небезпечних макроекономічних дисбалансів та здійснено кількісний аналіз індикаторів визначення критичних дисбалансів в Україні, а також Лук'яненко І. [2], де досліджувалось питання економічної нестабільності за допомогою побудови ймовірнісних моделей діагностики настання кризових явищ в Україні. Однак у розглянутих роботах відсутня інформація щодо кількісної оцінки прийнятного рівня РПО. Це питання було в подальшому детальніше досліджено у роботах Ніколайчука С. та Шаповаленко Н. [3; 4], які оцінили прийнятний рівень РПО для України у 2001–2014 рр.

Слід зазначити, що в процесі аналізу величини зовнішніх дисбалансів і підбору відповідних заходів їх коригування необхідно враховувати стан наявних внутрішніх дисбалансів, що не було досліджено в зазначених роботах.

Незважаючи на значну кількість праць з цієї тематики, актуальними та такими, що потребують подальшого дослідження, залишаються питання оновлення оцінок прийнятного рівня РПО в умовах структурних економічних змін і дослідження динаміки зовнішніх дисбалансів із урахуванням внутрішніх дисбалансів.

Метою статті є оцінювання розміру прийнятного рівня РПО та величини зовнішнього дисбалансу для України, зважаючи на стійкий торговий дефіцит, що спостерігався останні десять років. Така оцінка має базуватися на декількох найбільш поширених методах, а саме на аналізі макропоказників, показників зовнішньої стійкості, а також розміру надходжень прямих іноземних інвестицій. Крім того, дуже важливо, щоб процеси корекції зовнішніх дисбалансів були узгоджені із досягненням внутрішньої рівноваги. Тому у статті буде проаналізовано динаміку зовнішнього дисбалансу із урахуванням внутрішнього дисбалансу за допомогою діаграми Свона.

Основні результати. Для оцінювання прийнятного рівня РПО для України проведемо критичний порівняльний аналіз недоліків і переваг актуальних підходів. Теоретичні основи першого підходу визначення прийнятного рівня базуються на оцінці РПО країни як різниці між заощадженнями, що залишаються від національного наявного доходу після витрат на споживання, та інвестиціями.

Для оцінювання прийнятного рівня за його допомогою (за цим підходом прийнятний рівень має назву «оптимальний рівень» чи «норма заощаджень-інвестицій») необхідно оцінити панельну модель, яка відображає зв'язок між РПО й основними макроекономічними показниками (ВВП, індикатори фіскальної політики, демографічні показники тощо):

$$CAnorm_{jt} = \hat{\alpha}_0 + \hat{\beta}_j + \sum_{i=1}^{k} \hat{\gamma}_i \cdot X_{ijt}, \qquad (1)$$

де $CAnorm_{jt}$ – значення прийнятного рівня (або норми) РПО для країни j в t періоді;

X_{ijt} – значення i-го фундаментального чинника країни j в t періоді;

$i = \overline{1,k}; j = \overline{1,m}; t = \overline{1,n}$; $\hat{a}_0, \hat{\beta}_1, ..., \hat{\beta}_m, \hat{\gamma}_1, ..., \hat{\gamma}_k$ – оцінені коефіцієнти моделі.

У роботі Мілезі-Ферретті та Разін [5] оцінка прийнятного рівня РПО базується на сукупності структурних індикаторів, які впливають на платоспроможність країни і бажання інвесторів фінансувати дефіцит РПО. Окрім

кількісних індикаторів, розглядається вплив на РПО таких факторів, як макроекономічна політика, політичні умови в країні та ринкові очікування.

Використані індикатори у дослідженні Чінна та Прасада [6, с. 53] більшою мірою збігаються з тими, які розглянуто в роботі Мілезі-Ферретті та Разіна [5, с. 21–29]. У цілому оцінки прийнятного рівня дефіциту для країн, що розвиваються, становлять від 1,0 % до 3,5 % від ВВП.

МВФ в рамках методології «Консультативної групи щодо питань обмінного курсу» (Consultative Group on Exchange Rate Issues – CGER, 2006) [7, с. 6–7] використовував такі фундаментальні фактори для оцінки прийнятного рівня РПО: дефіцит бюджету, демографічні змінні, чисті зовнішні активи (ЧЗА), чистий експорт нафти, відносний дохід на душу населення, економічне зростання. Прийнятний рівень РПО був оцінений для 54 країн, серед яких були як розвинуті, так і країни, що розвиваються. Для розвинутих країн Європи оцінка прийнятного рівня дефіциту становила близько 0,3 % від ВВП. Тоді як для країн, що розвиваються, цей показник був більш високим – від 0,7 до 3,7 % від ВВП, а найвищий прийнятний рівень дефіциту характерний саме для країн Східної та Південної Європи.

У 2013 році експертами МВФ була розроблена методологія «Оцінка на основі зовнішнього балансу» (External Balance Assessment – EBA) [8], яка замінила методи CGER. Основною відмінністю нової методології в частині оцінювання прийнятного рівня РПО було виокремлення множини змінних політики (наприклад – фіскальний баланс) та додавання нових фундаментальних макроекономічних показників, у тому числі циклічних факторів (таких як розрив ВВП та умови торгівлі) до моделі (1). Розрахунок норми РПО за методологією EBA був здійснений для 50 країн: більшості розвинених країн та для найбільших країн з економіками, що розвиваються. Результати оцінок для найбільших економік світу (які виробляють 85 % світового ВВП) наведено у серії оглядів «Звіт про зовнішній сектор» [9], що оновлюються кожного року.

Однак, оскільки близько 140 країн не ввійшли до множини країн, які оцінювались за новою методологією EBA, було ухвалено рішення щодо застосування основних інновацій для більш широкого кола країн з метою отримання консистентних оцінок їх зовнішніх позицій. У 2016 році була розроблена методологія EBA-lite [10], за якою було оцінено норму РПО для країн з більш низьким рівнем доходу, у тому числі для України. Головною відмінністю цієї методології була переоцінка коефіцієнтів, а також додавання нових фундаментальних чинників, більш характерних для зазначених країн, а саме: приватних грошових переказів (remittances) та офіційної фінансової допомоги.

Отже, в рамках методології EBA-lite норма РПО – це такий його рівень, який відповідає фундаментальним чинникам і бажаному рівню політики:

$$CAnorm_{jt} = \hat{\alpha}_0 + \hat{\beta}_j + \sum_{i^c=1}^{k^{\hat{n}}} \hat{\gamma}_i \cdot X_{ijt}^c + \sum_{i^f=1}^{k^f} \lambda_i \cdot X_{ijt}^f + \sum_{i^p=1}^{k^p} \hat{\delta}_i \cdot P_{ijt}^*, \quad (2)$$

де $CAnorm_{jt}$ – значення прийнятного рівня РПО для країни j в t періоді;

X_{ijt}^c – значення i-го циклічного фактора для країни j в t періоді;

X_{ijt}^f – значення i-го фундаментального чинника для країни j в t періоді;

P_{ijt}^* – бажане значення для i-ї змінної політики для країни j в t періоді;

$i^c = \overline{1,k^c}; i^f = \overline{1,k^f}; i^p = \overline{1,k^p}; t = \overline{1,n}, j = \overline{1,m}$; $\hat{a}_0, \hat{\beta}_1, ..., \hat{\beta}_m,$ $\hat{a}_0, \hat{\beta}_1, ..., \hat{\beta}_m, \hat{\gamma}_1, ..., \hat{\gamma}_{k^c}, \hat{\lambda}_1, ..., \hat{\lambda}_{k^f}, \hat{\delta}_1, ..., \hat{\delta}_{k^p}$ – оцінені коефіцієнти моделі.

Окремо слід виділити роботу Рахман [11], в якій оцінено прийнятний рівень дефіциту РПО для 10 країн Східної та Південної Європи (Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Словакія, Словенія, Угорщина, Чехія). Оцінки є достатньо високими, оскільки дефіцит РПО в більшості з цих країн був значно більший за середній рівень в країнах, що розвиваються. А саме, оскільки країни Східної та Південної Європи розвивалися більшою мірою за рахунок припливу іноземних інвестицій, тоді як в азійських країнах розвиток фінансувався переважно за рахунок внутрішніх джерел, в роботі було введено нову пояснювальну змінну – прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Зростання ПІІ сигналізує про покращання інвестиційного клімату в країні, а також є одним із стабільних джерел фінансування дефіциту РПО. Таким чином, оцінки прийнятного рівня дефіциту РПО в 10 країнах, які нещодавно стали членами ЄС, коливалися від 1,9 % до 7,1 % до ВВП. В табл. 1 наведено стислий підсумок оцінок коефіцієнтів регресії отриманих у окремих роботах.

Як показав проведений аналіз (табл. 1), для оцінювання прийнятного рівня РПО доцільніше використовувати результати не окремих регресійних рівнянь, а моделі панельних даних. Зокрема, доцільно оцінити прийнятний рівень РПО на основі підходу, що використовувався в роботі Рахман, оскільки розглянуті в ній країни Східної Європи мають багато спільних рис з Україною, зокрема, щодо динаміки та визначальних факторів платіжного балансу. Крім того, доцільно розрахувати прийнятний рівень РПО за новою методологією МВФ EBA-lite та порівняти отримані результати.

Слід зазначити, що деякі параметри з роботи Рахман на основі експертної оцінки було змінено з метою урахування особливостей української економіки. А саме, оскільки Рахман [11] оцінювала модель панельних даних для країн Східної Європи, що мали на період оцінювання профіцит державного бюджету або ж значно нижчий рівень дефіциту, ніж в Україні, доцільно відкалібрувати коефіцієнт сальдо державного бюджету до рівня, оціненого в методології CGER (з 0.39 до 0.19).

Крім того, більш детально досліджено питання впливу чистих зовнішніх активів (ЧЗА) на прийнятний рівень РПО. З одного боку, більш високий рівень ЧЗА дає змогу мати значний дефіцит торгового балансу без негативних наслідків для платоспроможності країни. З іншого боку, високі потоки доходів з-за кордону призводитимуть до зниження дефіциту РПО. Вважається, що останній ефект є більш вагомим. Однак для України не менш важливим є

Таблиця 1

Порівняльний аналіз оцінок коефіцієнтів економетричних моделей у окремих роботах

	Чінн та Прасад	Рахман	CGER методологія (МВФ)	EBA-lite методологія (МВФ)
Сальдо державного бюджету	0.31	0.39	0.19	0.527*
Інші змінні політики				0.546
ЧЗА	0.05	0.04	0.02	0.009
Відносний дохід	0.04	0.03	0.02	0.103
Темпи зростання населення		-0.79	-1.22	-0.496
Частка людей похилого віку	-0.05	-0.14	-0.14	-0.27
Частка молодих людей	-0.03			
Інші демографічні показники				0.3**
Зростання ВВП	-0.05	-0.05	-0.21	-0.08
Енергетичний баланс		0.15	0.23	0.031
Фінансове поглиблення	0.03			
Умові торгівлі	0.02			
Регуляторні обмеження щодо потоків капіталу	0.01			-0.034***
Даммі Фінансовий центр		0.01	0.03	0.041
Даммі Азійська криза		0.03	0.06	
ПІІ		-0.13		
Грошові перекази		0.02		-0.094
Відношення обсягу фінансової допомоги до ВВП				-0.257
Циклічні фактори:				
Розрив ВВП				-0.134
Відношення розриву умов торгівлі до показника відкритості				0.178

*структурний фіскальний баланс (без циклічної складової), використовується як змінна політики

** швидкість старіння населення відносно частки людей похилого віку

*** відносний випуск, помножений на відкритість капіталу

Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 55; 7, с. 10; 10, с. 24; 11, с. 9]

й питання платоспроможності країни. Тому, скоріш за все, коефіцієнт 0.04, отриманий Рахман [11] для країн Східної Європи, є завеликим для України. Для оцінки впливу динаміки ЧЗА, як і у випадку з дефіцитом бюджету на основі експертного узгодження, було вирішено його відкалібрувати згідно з методологією CGER (а саме 0.02).

Ще один поширений підхід визначення прийнятного рівня РПО – підхід зовнішньої стійкості. Він базується на визначенні дефіциту РПО (*CA,* Current Account) як причини збільшення чистих зовнішніх зобов'язань (*NFL,* Net Foreign Liabilities) або зменшення ЧЗА (*NFA,* Net Foreign Assets). З урахуванням наведених вище позначень отримаємо, що:

$$CA_t = NFL_t - NFL_{t-1} = -(NFA_t - NFA_{t-1}). \qquad (3)$$

Відповідно, дефіцит РПО вважається прийнятним, якщо він не наражає на небезпеку платоспроможність країни, тобто іншими словами, не веде до надмірного накопичення зовнішніх зобов'язань. Більш детально методика розрахунків викладена у роботі Ніколайчука С. та Шаповаленко Н. [3]. Отже, оцінювання прийнятного рівня РПО за підходом зовнішньої стійкості було проведено за формулою:

$$ca_t^S = -p(nfa_{t-1} - nfa^S) + \frac{n_t}{(1+n_t)} nfa_{t-1}, \qquad (4)$$

де малі літери означають розмір показників у % до ВВП, а n_t – номінальні темпи зростання ВВП у доларовому еквіваленті.

Ще один найпростіший з методів оцінки прийнятного рівня РПО базується на його визначенні як такого, який інвестори мають бажання фінансувати. Оскільки прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зазвичай розглядаються як найбільш стабільна форма припливу капіталу та фактор зростання потенціалу економіки, то прийнятний рівень РПО є таким, який фінансується саме за допомогою ПІІ (*FDI*):

$$ca_t^S = fdi_t, \qquad (5)$$

де аналогічно до формули (4) малі літери означають розмір показників щодо ВВП.

Підсумовуючи, слід зазначити, що розглянуті підходи визначення прийнятного рівня рахунку поточних операцій доповнюють один одного та враховують різні його аспекти. Відповідно, важливим для прийняття управлінських рішень є поглиблений порівняльний аналіз результатів оцінювання прийнятного рівня РПО для України за допомогою різних підходів.

На рис. 1 наведено динаміку прийнятного рівня РПО за підходом Рахман та внески основних факторів, які її формують. Отримане прийнятне значення дефіциту РПО в середньому дорівнює 4 % від ВВП (протягом 2005–2016 рр.). У 2014 році спостерігалося скорочення прийнятного рівня до 0,3 % від ВВП внаслідок різкого зниження демографічних показників. Зниження показника населення на 5 % у 2014 відбулось через військовий конфлікт на сході країни та анексію Криму. З рис. 1 можна побачити, наскільки вагомим для цього підходу є фактор демографічних показників. Аналогічний висновок отримано в роботі Рахман для країн Східної Європи. Одним із можливих пояснень цього явища, як для України, так і для країн Східної Європи, є те, що наявність високої частки населення, що старіє (порівняно з країнами Азії), призводить до зниження обсягів заощаджень, а отже, до більш високого дефіциту РПО.

Рис. 1. Норма РПО у % до ВВП за методологією Рахман

Джерело: сформовано авторами, НБУ, МВФ, ДССУ

На рис. 2 зображено оцінку норми РПО за новою методологією МВФ EBA-lite. Отримане прийнятне значення дефіциту РПО знаходиться на рівні 3 % від ВВП (середнє протягом 2005–2015 рр.). Визначальними чинниками були демографічні показники, а також чинники політики. У 2015 році норма РПО наблизилась до нуля завдяки додатному розриву структурного фіскального балансу. На 2016 рік норма дефіциту оцінена у 1,8 % від ВВП.

Як можна побачити на графіку, порівняно зі старою методологією додавання нової компоненти, а саме чинників політики, призводить до того, що оцінка норми за параметрами рівняння Рахман та нова оцінка МВФ суттєво відрізняються, оскільки остання є більш волатильною. Однак якщо ігнорувати внесок чинників політики, коливання норми МВФ після кризи 2008 року є мінімальними, а результати за останні два роки виглядають більш близькими з нормою Рахман. Отже, можна зробити висновок, що чинники політики суттєво впливають на коливання норми РПО.

Для отримання оцінки прийнятного рівня за підходом зовнішньої стійкості важливим питанням є вибір цільового рівня ЧЗА. Було вирішено, аналогічно до роботи А. Арістовніка [12], використати середнє значення рівня зовнішніх активів (рис. 3).

Оскільки з 2012 року рівень ЧЗА різко зменшився, на періоді оцінювання було використано два середні значення – для періоду 2001–2012 рр. та 2013–2016 рр. Також на рис. 4 зображено рівні ЧЗА (середнє протягом 2013–2016 рр.) у країнах, для яких розраховуються показники зовнішньої стійкості за методологією EBA та EBA-lite. Слід зазначити, що рівень ЧЗА в Україні дуже схожий з більшістю сусідніх країн: Польщею, Туреччиною, Румунією, Білоруссю.

Для оцінювання прийнятного рівня на основі підходу зовнішньої стійкості розглянуто декілька варіантів показників темпів зростання потенційного ВВП: оцінені за допомогою фільтра Калмана у квартальній макроекономічні моделі FQPM [13] та за допомогою фільтра Годріка-Прескота, а також ковзні середні значення темпів зростання протягом 3 та 5 років. Прогнозні дані ВВП у 2016 році взято з квартального інфляційного звіту Національного банку України [13].

Рис. 2. Норма РПО у % до ВВП, порівняння за методологією МВФ та Рахман

Джерело: сформовано авторами, НБУ МВФ, ДССУ

Рис. 3. Рівень чистих зовнішніх активів у % від ВВП та його цільове значення

Джерело: сформовано авторами, НБУ

Результати, наведені на рис. 5, демонструють, що максимальний прийнятний дефіцит РПО спостерігався у 2005–2007 рр., як унаслідок того, що ЧЗА були значно нижче цільового рівня, так і через високі темпи зростання тренду номінального ВВП у доларах США. З 2006 року розпочинається падіння трендових темпів зростання номінального ВВП, а згодом, унаслідок погіршення зовнішньої позиції, зменшується внесок ЧЗА у формування цільового дефіциту. У 2009 році падіння ВВП і реальна девальвація гривні призвели до необхідності коригування РПО. За результатами підходу зовнішньої стійкості для повного нівелювання цих негативних факторів було необхідно формування профіциту РПО у розмірі 0,6 % від ВВП.

У результаті відновлення зростання потенційного ВВП з 2010 року прийнятний рівень сальдо РПО поступово знизився до -4,3 % від ВВП у 2013 році. Однак уже у 2014 році, аналогічно до 2009 року, прийнятний рівень знов став профіцитним та у 2015 році сягнув 11,0 % від ВВП.

Отриманий результат вказує на те, що під час економічної кризи дефіцит РПО є неприйнятним з точки зору можливості обслуговування країною своїх зовнішніх зобов'язань. Слід зазначити, що у 2016 році прийнятний рівень за підходом зовнішньої стійкості все ще є профіцитним. Поступове відновлення темпів економічного зростання у найближчі роки повинно привести до повернення прийнятного рівня РПО до дефіциту.

За підходом, що базується на фінансуванні дефіциту РПО за допомогою ПІІ, розрив РПО, який є різницею між поточним значенням РПО та його прийнятим рівнем,

Рис. 4. Порівняння цільового значення чистих зовнішніх активів у % до ВВП для України з середнім рівнем чистих зовнішніх активів у обраних країнах у період 2013–2015 років

Джерело: сформовано авторами, МВФ

Рис. 5. Прийнятний рівень РПО у % до ВВП за методом зовнішньої стійкості

Джерело: сформовано авторами, НБУ, ДССУ

дорівнює показнику широкого базового балансу. Як видно з рис. 6, найбільший дефіцит широкого базового балансу спостерігався перед кризами 2008 року та 2014 року внаслідок значного розширення дефіциту РПО. Чисті надходження ПІІ були недостатніми для повного покриття відпливу за РПО, що сигналізувало про накопичення зовнішніх дисбалансів в економіці та відповідну потребу їх швидкого коригування.

Фінальною оцінкою прийнятного рівня РПО для України є ряд ковзного трирічного середнього значення щодо прийнятного рівня дефіциту за різними методами (рис. 7). Середнє значення прийнятного рівня РПО протягом 2005-2016 років становить -2,5 %, такий дефіцит у цілому нижчий, ніж у країнах Східної Європи, однак на рівні країн Азії. Отже, оцінка узгоджується з міжнародним досвідом і відображає особливості української економіки. Слід зазначити, що під час двох економічних криз в Україні прийнятний рівень РПО набував профіцитних значень за рахунок складової, обчисленої за методом зовнішньої стійкості. Як було зазначено вище, це означає, що під час

Рис. 6. Прийнятний рівень РПО у % до ВВП за методом фінансування ПІІ

Джерело: сформовано авторами, НБУ

Рис. 7. Прийнятний рівень РПО у % до ВВП за різними методами

Джерело: сформовано авторами, [7; 8; 10; 11]

економічної кризи дефіцит РПО є неприйнятним з точки зору можливості обслуговування країною своїх зовнішніх зобов'язань.

Надалі проаналізовано динаміку розриву РПО, який характеризує величину зовнішніх дисбалансів в економіці України.

Протягом останнього десятиріччя дефіцит РПО двічі перевищував свій прийнятний рівень. Вперше це відбулось у 2008 році, в основному, внаслідок глобальної фінансової кризи (хоча мав місце й перегрів вітчизняної економіки). Другий епізод був більш тривалим, крім того, внутрішні чинники зіграли важливу роль у накопиченні зовнішніх дисбалансів. Неприйнятний дефіцит досяг максимуму у 2013 році перед потрійною кризою в Україні (макроекономічною, кризою платіжного балансу та банківського сектора), яка була підсилена військовим конфліктом на сході країни, втратою значної частини виробничого потенціалу, а також взаємними обмеженнями у торгівлі з Росією. Крім того, з 2014 року почали погіршуватись умови торгівлі, а анексія Криму позначились на зниженні експорту послуг, особливо туризму та транспорту. Тому в таких умовах перехід до режиму таргетування інфляції та відмова від фіксованого обмінного курсу гривні були логічними та довгоочікуваними кроками з боку центрального банку, що дозволили значно скоротити дефіцит РПО.

Історичні події останнього десятиріччя свідчать про те, що проведення середньострокової економічної політики потребує дуже обережного підходу для балансування між зовнішніми та внутрішніми цілями.

Інтерпретація зв'язку між внутрішньою та зовнішньої рівновагами отримала відображення в діаграмах Свона. На рис. 8 наведено діаграму Свона у координатах «розрив ВВП / розрив РПО». Рисунок поділений на чотири квадранти, які відповідають таким випадкам:

1) від'ємний розрив РПО та від'ємний розрив ВВП (нижчий від природного рівень доходу / безробіття);
2) додатній розрив РПО та від'ємний розрив ВВП (нижчий від природного рівень доходу / безробіття);
3) додатній розрив РПО та додатній розрив ВВП (інфляція, перегрів економіки);
4) від'ємний розрив РПО та додатній розрив ВВП (інфляція, перегрів економіки).

Рис. 8. Аналіз зовнішніх і внутрішніх дисбалансів, діаграма Свона

Джерело: сформовано авторами

Слід зазначити, що використання інструментів політики для цілей внутрішнього балансування може протирічити цілям зовнішнього балансування і навпаки. Наприклад в умовах рецесії та дефіциту поточного рахунку (1 випадок) цілком зрозуміло, що економіка потребує стимулювання, однак не зрозуміло яка фіскальна політика буде правильною. Так, фіскальна експансія (стимулююча фіскальна політика) може відновити внутрішню рівновагу, однак призведе до ще більшого зростання дефіциту поточного рахунку. Подібний сценарій подій відбувся в Україні протягом 2009–2013 рр., а саме: експансивна фіскальна політика (у 2009–2010 рр. дефіцит сектора загальнодержавного управління становив близько 6 % від ВВП) призвела до коригування внутрішніх дисбалансів та водночас значно розширила зовнішні дисбаланси. Тобто дуже важливо, щоб процеси корекції зовнішніх і внутрішніх дисбалансів були узгоджені між собою.

В цілому на рис. 8 видно, що у переважній більшості випадків українська економіка потребувала коригування або внутрішнього, або зовнішнього дисбалансу, що унеможливлювало використання однакових інструментів для їх усунення. Заходи зниження від'ємного розриву РПО призводили до збільшення розриву ВВП, і, навпаки, політика усунення внутрішніх дисбалансів з часом призводила до накопичення зовнішніх. Це свідчить про можливу недооцінку всіх зовнішніх або внутрішніх аспектів під час впровадження інструментів політики, що додатково ускладнювалося двома дуже потужними кризами.

Висновки. У статті було здійснено оцінку прийнятного дефіциту РПО України, яка базувалася на аналізі макропоказників, показників зовнішньої стійкості, а також розміру надходжень прямих іноземних інвестицій. За нашими оцінками, середній прийнятний рівень дефіциту поточного рахунку за всіма трьома методами протягом 2005–2016 років становив близько 2,5 % від ВВП, що менше, ніж у країнах Східної Європи, однак подібний до країн Азії. Найбільший розрив рахунку поточних операцій спостерігався саме перед кризами: у 2008 році та у 2012–2013- роках, коли такий розрив перевищував 3,5 % від ВВП. Це сигналізувало про накопичення зовнішніх дисбалансів, які потребували подальшого коригування за допомогою інструментів макроекономічної політики.

Однак вибір таких інструментів повинен бути дуже обережним і враховувати також досягнення цілей внутрішньої рівноваги. Зв'язок між внутрішньою та зовнішньою рівновагами був проаналізований за допомогою діаграми Свона. На ній було показано, що у більшості випадків українська економіка потребувала коригування або внутрішнього, або зовнішнього дисбалансу, що унеможливлювало використання однакових інструментів для їх усунення.

Таким чином, поточна конфігурація розривів ВВП та РПО для більшості країн світу, у тому числі для Укра-

їни, передбачає компроміси у виборі політики в короткостроковому періоді. Ці проблеми у багатьох випадках посилюються відсутністю простору для більш жорсткої фіскальної та монетарної політики. У цих умовах визначальна роль економічної політики держави має бути націлена на регулювання балансу зовнішньої торгівлі, що передбачає як пошук узгоджених варіантів макроекономічних заходів монетарного та фіскального характеру, так і впровадження необхідних структурних перетворень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні: кол. монографія/за ред. М. І. Скрипниченко. Київ: НАН України; ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, 2015. 544 с.

2. Лук'яненко І. Г. Оцінка ймовірності настання кризових явищ в фінансовому секторі України. *Бізнес Інформ*. 2011. № 5. С. 50–54.

3. Ніколайчук С., Шаповаленко Н. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятного рівня для України. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 2. С. 74–87.

4. Ніколайчук С., Шаповаленко Н. Аналіз стійкості дефіциту поточного рахунку платіжного балансу України. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 9. С. 11–20.

5. Milesi-Ferretti G., Razin A. Sustainability of Persistent Current Account Deficits. *National Bureau of Economic Research.* 1996. № 5467. 33 p.

6. Chinn M. D., Prasad E. S. Medium-term determinants of current accounts in industrial and developing countries: An empirical exploration // International Monetary Fund Working Paper, Washington D.C., WP/00/46, 2000. P. 47–76.

7. Methodology for CGER Exchange Rate Assessments // International Monetary Fund, Research Department, Washington D.C., 2006. № 06/283. 40 p.

8. Phillips S. The External Balance Assessment (EBA) Methodology // International Monetary Fund Working Paper, Research Department, WP/13/272, Washington D.C., 2013. 68 p.

9. External Sector Report/IMF staff // International Monetary Fund Policy Paper, Washington D.C., 2016. 39 p.

10. Methodological note on EBA-lite/IMF staff // International Monetary Fund Policy Paper, Washington D.C., 2016. 33 p.

11. Rahman J. Current Account Developments in New Member States of the European Union: Equilibrium, Excess, and EU-Phoria // International Monetary Fund Working Paper, WP/08/92, Washington D.C., 2008. 34 p.

12. Aristovnik A. Current account sustainability in selected transition countries // William Davidson Institute at the University of Michigan. 2006. № 844. 22 p.

13. Інфляційний звіт // Національний банк України: офіц. інтернет-представництво. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=38926387

REFERENCES

Aristovnik, A. «Current account sustainability in selected transition countries« *William Davidson Institute at the University of Michigan*, no. 844 (2006).

Chinn, M. D., and Prasad, E. S. «Medium-term determinants of current accounts in industrial and developing countries: An empirical exploration« *International Monetary Fund Working Paper, Washington D.C., WP/00/46* (2000): 47-76.

«External Sector Report« *International Monetary Fund Policy Paper, Washington D.C.* (2016).

«Infliatsiinyi zvit« [Inflation report]. Natsionalnyi bank Ukrainy: ofits. internet-predstavnytstvo. https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=38926387.

Lukianenko, I. H. «Otsinka imovirnosti nastannia kryzovykh yavyshch v finansovomu sektori Ukrainy« [Assessment of the probability of occurrence of crisis phenomena in financial sector of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 5 (2011): 50-54.

Milesi-Ferretti, G., and Razin, A. «Sustainability of Persistent Current Account Deficits« *National Bureau of Economic Research*, no. 5467 (1996).

«Methodology for CGER Exchange Rate Assessments« *International Monetary Fund, Research Department, Washington D.C.*, no. 06/283 (2006).

«Methodological note on EBA-lite« *International Monetary Fund Policy Paper, Washington D.C.* (2016).

Modeli identyfikatsii makroekonomichnykh dysbalansiv v Ukraini [Model identify macroeconomic imbalances in Ukraine]. Kyiv: NAN Ukrainy; DU «Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia» NAN Ukrainy, 2015.

Nikolaichuk, S., and Shapovalenko, N. «Defitsyt potochnoho rakhunku platizhnoho balansu: otsinka pryiniatnoho rivnia dlia Ukrainy« [The current account deficit of the balance of payments: assessment of the acceptable level for Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2010): 74-87.

Nikolaichuk, S., and Shapovalenko, N. «Analiz stiikosti defitsytu potochnoho rakhunku platizhnoho balansu Ukrainy« [The analysis of the sustainability of the current account deficit of the balance of payments of Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 9 (2010): 11-20.

Phillips, S. «The External Balance Assessment (EBA) Methodology« *International Monetary Fund Working Paper, Research Department, WP/13/272, Washington D.C.* (2013).

Rahman, J. «Current Account Developments in New Member States of the European Union: Equilibrium, Excess, and EU-Phoria« *International Monetary Fund Working Paper, WP/08/92, Washington D.C.* (2008).

УДК 332.145

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

© 2016 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.

Соціально-економічний розвиток територіальних громад в умовах фінансової децентралізації

Глибокі суспільно-політичні кризові явища практично в усіх сферах розвитку сучасної України визначили важливість і необхідність реалізації реформи децентралізації як дієвого фактора стабілізації соціально-економічної ситуації, подолання фінансової кризи, врегулювання різнорівневих владних суперечностей на принципах ефективного розподілу повноважень, ресурсів і всебічної відповідальності, забезпечення громадян усіма суспільними благами та підвищення ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління. Реалізація фінансової децентралізації на засадах адміністративно-територіальної реформи та нової ідеології державного управління в Україні створює можливості комфортних умов функціонування та саморозвитку спроможної громади, запровадження принципів сталого соціально-економічного розвитку, використання сучасної інфраструктури, отримання необхідних високоякісних послуг і забезпечення високого рівня добробуту власних жителів.

Ключові слова: *реформа децентралізації влади, фінансова децентралізація, соціально-економічний розвиток, територіальні громади, система місцевого самоврядування, повноваження, ресурси.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *4.* ***Бібл.:*** *10.*

Ярошенко Ігор Васильович *– кандидат економічних наук, завідувач відділу макроекономічної політики та регіонального розвитку, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пер. Інженерний, 1а, 2 пов., Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Семигуліна Ірина Борисівна *– молодший науковий співробітник, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пер. Інженерний, 1а, 2 пов., Харків, 61166, Україна)*

УДК 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Социально-экономическое развитие территориальных общин в условиях финансовой децентрализации

Глубокие общественно-политические кризисные явления практически во всех сферах развития современной Украины определили важность и необходимость реализации реформы децентрализации как действующего фактора стабилизации социально-экономической ситуации, преодоления финансового кризиса, урегулирования разноуровневых властных противоречий на принципах эффективного распределения полномочий и ресурсов, всесторонней ответственности, обеспечения граждан всеми общественными благами и повышения эффективности использования бюджетных средств на всех уровнях управления. Реализация финансовой децентрализации на основе административно-территориальной реформы и новой идеологии государственного управления в Украине создает возможности комфортных условий функционирования и саморазвития самодостаточной общины, внедрения принципов устойчивого социально-экономического развития, использования современной инфраструктуры, получения необходимых высококачественных услуг и обеспечения высокого уровня благосостояния собственных жителей.

Ключевые слова: *реформа децентрализации власти, финансовая децентрализация, социально-экономическое развитие, территориальные общины, система местного самоуправления, полномочия, ресурсы.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *4.* ***Библ.:*** *10.*

Ярошенко Игорь Васильевич *– кандидат экономических наук, заведующий отделом макроэкономической политики и регионального развития, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, 2 эт., Харьков, 61166, Украина)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Семигулина Ирина Борисовна *– младший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, 2 эт., Харьков, 61166, Украина)*

UDC 332.145

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Socio-Economic Development of Territorial Communities in the Context of Financial Decentralization

The deep socio-political crisis in almost all areas of development of modern Ukraine have determined the importance and necessity of implementing the decentralization reform as an effective factor to stabilize the current socio-economic situation, overcome the financial crisis, regulate the contradictions between power structures at different levels on the principles of efficient allocation of powers and resources, comprehensive responsibility, provision of citizens with all social benefits and improvement of the efficiency of using budgetary funds at all levels of government. Implementing the financial decentralization on the basis of the administrative-territorial reform and a new ideology of public administration in Ukraine creates opportunities for providing comfortable operating conditions and self-development of a self-sufficient community, establishing principles of sustainable socio-economic development, using modern infrastructure, obtaining the necessary high-quality services and ensuring a high level of well-being of its own people.

Keywords: *reform of power decentralization, financial decentralization, socio-economic development, territorial communities, local self-government system, powers, resources.*

Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *4.* ***Bibl.:*** *10.*

Yaroshenko Igor V. *– Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Macroeconomic Policy and Regional Development, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (2 floor 1a Inzhenernyi Ln., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

E-mail: *iyaroshenko@i.ua*

Semigulina Irina B. *– Junior Researcher, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (2 floor 1a Inzhenernyi Ln., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

Вступ. Глибокі суспільно-політичні кризові явища практично в усіх сферах діяльності сучасної України визначили важливість і необхідність реалізації реформи децентралізації як дієвого фактора стабілізації соціально-економічної ситуації, стимулювання місцевого соціально-економічного розвитку, подолання фінансової кризи, врегулювання різнорівневих владних суперечностей.

Нова організація відносин між центром, регіоном і територіальною громадою на принципах ефективного розподілу повноважень, ресурсів і всебічної відповідальності спрямована на забезпечення громадян всіма суспільними благами та підвищення ефективності використання бюджетних коштів на всіх рівнях управління [9; 10].

Діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування в умовах проведення реформи фінансової децентралізації, територіальної організації влади та нової ідеології державного управління в Україні створює можливості функціонування та саморозвитку спроможної громади, запровадження принципів сталого соціально-економічного розвитку, використання сучасної інфраструктури, отримання необхідних високоякісних послуг і забезпечення високого рівня добробуту кожного громадянина.

Пріоритетність реалізації реформи децентралізації для вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій, враховуючи взаємозалежність практично з усіма сферами життєдіяльності суспільства і цілим колом суспільно-політичних процесів в країні, визначає значущість і перспективність оцінки та вивчення наведених у дослідженні питань.

Мета статті: оцінити поточні результати фінансової децентралізації для соціально-економічного розвитку територіальних громад в Україні, визначити проблеми щодо її реалізації, сформулювати пропозиції для їх вирішення.

Завдання статті: провести моніторинг і аналіз поточних результатів реалізації фінансової децентралізації в Україні, оцінити її значення для соціально-економічного розвитку й ефективного функціонування територіальних громад. Використати аналіз визначених проблемних питань її реалізації для надання пропозицій щодо подальшого вирішення.

Основні результати. Відповідно до законодавчих ініціатив щодо фінансової децентралізації, які прийняті в Бюджетному (в частині розподілу міжбюджетних трансфертів) і Податковому (в частині податкової реформи) кодексах України [1; 2] на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом у 2016 р. вийшли 159 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ, вибори в яких відбулися 25.10.2015 р.) із 23 областей, окрім Харківської. До складу громад увійшли 794 місцеві ради (2015 населених пунктів) (рис. 1).

Розпочатий у 2015 р. процес об'єднання відбувався нерівномірно серед регіонів країни, найбільша кількість новостворених громад утворилася в Тернопільській області (26 ОТГ), найменша кількість – в Київській, Миколаївській, Сумській і Херсонській областях (по 1 ОТГ).

За статистичними даними площа території 159 новостворених громад становить 35,8 тис. кв. км, або 6,2 % від площі території областей України, які мають ОТГ. Станом на 01.01.2016 р. у громадах проживає 1,4 млн осіб, або

Рис. 1. Об'єднані територіальні громади, в яких проведені перші вибори у 2015 р. [5; 7]

3,8 % населення цих областей, в тому числі 65 % (0,9 млн осіб) сільського і 35 % (0,5 млн осіб) міського населення.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» місцевим бюджетам цих ОТГ визначено обсяги міжбюджетних трансфертів, зокрема, базову та реверсну дотацію, освітню та медичну субвенції [3].

Базову дотацію отримують 125 громад (78,6 % від загальної кількості новостворених), фінансово самостійними від державного бюджету є 34 громади (або 21,4 %), з яких 23 бюджети затверджено з реверсною дотацією (вилучення коштів до державного бюджету), 11 бюджетів сформовано без дотацій. Обсяг освітньої та медичної субвенцій визначено відповідно до нормативно-законодавчих актів залежно від кількості отримувачів послуг (учнів, мешканців тощо).

Також у державному бюджеті на 2016 рік передбачено субвенцію на формування інфраструктури ОТГ у сумі 1 млрд грн (Постанова КМУ від 16.03.2016 № 200 «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад» [4]) для створення і модернізації інфраструктури, нового будівництва, реконструкції, капітального ремонту об'єктів комунальної форми власності тощо.

Загальна сума доходів новостворених громад за 1 півріччя 2016 р. становить 3093 млн грн і порівняно з відповідним періодом минулого року зросла в 6,7 разу (сума доходів за 1 півріччя 2015 р. становила 462 млн грн) [7]. У структурі доходів громад 42,8 % (1324 млн грн) є власні доходи громад і 57,2 % (1769 млн грн) – міжбюджетні трансферти (табл. 1, рис. 2).

Таблиця 1

Доходи місцевих бюджетів новостворених ОТГ в 1 півріччі 2016 року

Регіон	Кількість ОТГ	Доходи, млн грн	Власні ресурси, млн грн	Питома вага в доходах, %	Міжбюджетні трансферти, млн грн	Питома вага в доходах, %	Зростання (1 п. 2016 р. до 1 п. 2015 р.), рази	
							Доходи	Власні доходи
Тернопільська	26	435	136	31,3	299	68,7	10,0	3,3
Хмельницька	22	610	220	36,1	393	64,4	8,7	3,1
Дніпропетровська	15	448	293	65,4	155	34,6	7,3	4,8
Львівська	15	131	41	31,3	90	68,7	9,4	2,9
Полтавська	12	238	140	58,8	98	41,2	3,4	2,0
Чернівецька	10	148	40	27,0	108	73,0	9,9	2,7
Житомирська	9	117	43	36,8	74	63,2	9,8	3,6
Одеська	8	192	82	42,7	110	57,3	7,7	3,3
Запорізька	6	84	33	39,3	51	60,7	8,2	3,2
Волинська	5	58	16	27,6	42	72,4	9,7	2,7
Рівненська	5	66	17	25,8	49	74,2	14,0	3,6
Чернігівська	5	73,7	40,8	55,4	32,9	44,6	9,2	5,1
Донецька	3	133	66	49,6	67	50,4	1,7	1,9
Івано-Франківська	3	58	9	15,5	49	84,5	16,6	2,6
Черкаська	3	40	19	47,5	21	52,5	9,3	4,4
Вінницька	2	54	30	55,6	24	44,4	6,6	3,7
Закарпатська	2	78	31,8	40,8	45,8	58,7	8,2	3,3
Кіровоградська	2	47	25	53,2	22	46,8	7,0	3,7
Луганська	2	47	23	48,9	24	51,1	7,2	3,5
Київська	1	21	9	42,9	12	57,1	8,8	3,8
Миколаївська	1	9,6	4,2	43,8	5,4	56,3	19,2	8,4
Сумська	1	14,8	5,7	38,5	9,1	61,5	5,3	2,0
Херсонська	1	7	1,8	25,7	5,2	74,3	11,7	3,0
Разом	159	3093	1324	42,8	1769	57,2	6,7	3,2

Джерело: сформовано авторами за даними [5; 7]

Фінансово-аналітичні матеріали про стан виконання місцевих бюджетів за 9 місяців 2016 р. [8] підтверджують зберігання тенденції зростання доходів новостворених громад протягом 2016 року порівняно з відповідними показниками попереднього року, в умовах першого року діючих законодавчих змін до Бюджетного і Податкового кодексів щодо реалізації реформи децентралізації в Україні. За січень – вересень 2016 р. доходи загального фонду

Рис. 2. Структура доходів громад за 1 півріччя 2016 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 7]

місцевих бюджетів громад (з урахуванням трансфертів із державного бюджету) збільшилися в 6,4 разу (за 9 місяців 2016 р. – 4979 млн грн, за 9 місяців 2015 р. – 782 млн грн), в тому числі власні доходи – в 3,1 разу (2245 млн. грн і 719 млн грн відповідно). Структура доходів за видами податків і напрямами наповнення (власні джерела або державні трансферти) практично не змінюється порівняно з попереднім інформаційним звітом (за 1 півріччя 2016 р.).

Проте більш широкий зміст аналітичної інформації щодо фінансових ресурсів і можливостей місцевих бюджетів 159 ОТГ за результатами 1 півріччя 2016 року дає можливість проведення детального аналізу, динаміки, оцінки структури, складових доходів і видатків громад у державному, регіональному та місцевому вимірі.

Так, за даними табл. 1 найбільший відсоток трансфертів у структурі доходів новостворених громад має місце в Тернопільській (68,7 %), Львівській (68,7 %), Чернівецькій (73,0 %), Волинській (72,4 %), Рівненській (74,2 %), Івано-Франківській (84,5 %), Херсонській (74,3 %) областях.

Структуру міжбюджетних трансфертів новостворених громад наведено освітньою субвенцією – 51,8 % (916 млн грн), медичною субвенцією – 23,2 % (410 млн грн), субвенцією на формування інфраструктури – 18,8 % (333 млн грн). На вирівнювання платоспроможності місцевих бюджетів ОТГ з державного бюджету спрямовано базову дотацію в сумі 110 млн грн (3,5 % від суми трансфертів), в тому числі отримано базову дотацію (125 громад) в сумі 142 млн грн і перераховано реверсну дотацію (23 громади) – 32 млн грн.

Найбільша фінансова залежність (дотаційність, на основі фактичних надходжень базової / реверсної дотації) бюджетів громад від державного бюджету України має місце в Івано-Франківській (45 %), Львівській (35 %), Чернівецькій (30 %), Тернопільській (27 %), Волинській (26 %) областях.

Розглянемо окремо ресурси наповнення бюджетів громад. Власні доходи громад формуються за рахунок надходження податків і зборів від результатів господарської діяльності суб'єктів господарювання на певній території, тобто чим заможніше власні громадяни й активніше розвивається їх фінансово-господарська діяльність, тим заможніша громада, яка має більше фінансових ресурсів для надання якісних послуг, забезпечення необхідною комфортною інфраструктурою і перспективних можливостей для соціально-економічного розвитку власної території.

Під впливом змін до податково-бюджетного законодавства у контексті реформи децентралізації сума власних доходів новостворених громад за 1 півріччя 2016 р. порівняно з відповідним періодом минулого року зросла в 3,2 разу і становить 1324 млн грн (проти 418 млн грн за 1 півріччя 2015 р.) (табл. 1).

Із 23 (крім Харківської області) наведених в аналізі регіонів сума власних доходів новостворених громад перевищує (більше 50 % у структурі доходів) суму трансфертів в 5 областях: Дніпропетровській (65,4 %), Полтавській (58,8 %), Чернігівській (55,4 %), Вінницькій (55,6 %), Кіровоградській (53,2 %).

Порівняльний аналіз формування структурної складової доходів місцевих бюджетів в 2016 р. (на основі даних новостворених територіальних громад за 1 півріччя 2016 р. [5; 7]) в умовах діючих законодавчих змін щодо фінансової децентралізації порівняно із 2015 р. (на основі даних регіонального розподілу доходів місцевих бюджетів за 1 півріччя 2015 р. [6]) вказує на збереження існуючих в попередні роки тенденцій фінансових можливостей територій, тобто за показником забезпечення власними доходами (% до загальної суми доходів місцевих бюджетів) лідерами залишаються громади, створені в регіонах, які за різних причин мають найбільший потенціал (природній, економічний, соціальний тощо), а отже, кращі стартові фінансові можливості й умови для соціально-економічного розвитку та створення робочих місць (надходження в бюджет громади податку на доходи фізичних осіб).

Так, серед лідерів громади Дніпропетровської області (за 1 півріччя 2016 р. частка власних доходів становить 65,4 % (1 рейтингове місце); за 1 півріччя 2015 р. частка власних доходів по регіону в цілому становила 51,6 % (2 місце)); громади Полтавської області (58,8 % (2 місце)

і 43,4 % (5 місце) відповідно); громади Чернігівської області (55,4 % (4 місце) і 34,3 % (14 місце) відповідно); громади Вінницької області (55,6 % (3 місце) і 33,4 % (16 місце) відповідно).

Серед аутсайдерів громади Івано-Франківської області (за 1 півріччя 2016 р. частка власних доходів становить 15,5 % (23 місце), за 1 півріччя 2015 р. частка власних доходів по регіону в цілому становила 27,2 % (20 місце)); громади Херсонської області (25,7% (22 місце) і 29,9 % (19 місце) відповідно); громади Рівненської області (25,8% (21 місце) і 25,4 % (22 місце) відповідно); громади Чернівецької області (27,0 % (20 місце) і 25,0 % (23 місце) відповідно); громади Волинської області (27,6% (19 місце) і 27,2 % (21 місце) відповідно).

У структурі власних доходів громад найбільшою складовою є податок на доходи фізичних осіб – 54,3 % (719 млн грн), бюджетоутворюючими є плата за землю – 18,0 % (238 млн грн), акцизний податок – 12,6 % (167 млн грн) і єдиний податок – 11,0 % (146 млн грн), решта – 1 % (54 млн грн) представлені іншими податками і зборами (табл. 2).

Показник фактичних надходжень власних доходів у розрахунку на 1 особу дає можливість оцінити фінансовий рівень забезпеченості жителів громад по регіонах.

За даними 1 півріччя 2016 р., найбільш забезпеченими є жителі громад у Дніпропетровській (1855 грн на 1 особу), Полтавській (1578 грн), Чернігівській (1373 грн), Донецькій (1818 грн), Черкаській (1112 грн), Вінницькій (1054 грн), Миколаївській (1247 грн), Сумській (1031 грн) областях. Найменш фінансово спроможними є жителі громад Чернігівської (506 грн), Рівненської (547 грн), Херсонської (564 грн), Івано-Франківської (315 грн) областей.

Нерівномірність забезпечення жителів новостворених громад власними доходами в розрахунку на 1 особу становить 5,9 разу (найбільша сума – 1855 грн в Дніпропетровській, найменша – 315 грн в Івано-Франківській областях).

Порівняно з аналогічними показниками, за даними 1 півріччя 2015 р., рівень нерівномірності по зазначених громадах скоротився в 2,3 разу. Диспропорція показників забезпечення жителів новостворених громад власними доходами в розрахунку на 1 особу, за даними 1 півріччя 2015 р., по вказаних громадах становить 13,7 разу (найбільша сума – 1684 грн в Полтавській, найменша – 123 грн в Івано-Франківській області).

На рівень спроможності та самодостатності впливає структура касових видатків (видатки місцевих бюджетів ОТГ із урахуванням міжбюджетних трансфертів), тобто можливість громад витрачати фінансові ресурси на першочергові та необхідні цілі, утримання персоналу й інфраструктури, соціально-економічний розвиток, надання якісних і в повному обсязі послуг, покращення умов життєдіяльності територій тощо.

Сучасний стан структури касових видатків громад за 1 півріччя 2016 р., узагальнений відповідно до регіонального рівня, наведений таким чином: основними є видатки на освіту – 45,6 % (1030,4 млн грн). Витрати на утримання органів місцевого самоврядування – 8,4 % (190,7 млн грн), видатки розвитку (капітальні видатки) – 7,0 % (159,2 млн грн). Меншими є видатки на охорону здоров'я – 4,8 % (109,4 млн грн), культуру та фізичну культуру – 4,7 % (107,2 млн грн), соціальний захист та соціальне забезпечення – 1,6 % (35,1 млн грн), інші заходи – 5,6 % (125,9 млн грн) (табл. 3).

Рейтингова оцінка за показником спрямування коштів на фінансування видатків розвитку (капітальних видатків) в розрахунку на 1 жителя громади характеризує можливість витрачати кошти на фінансування соціально-економічного розвитку власних території.

За даними 1 півріччя 2016 р., лідерами за цим показником є громади Полтавської (503 грн на 1 особу), Закарпатської (270 грн), Дніпропетровської (197 грн), Вінницької (186 грн) областей.

Найменші (або практично відсутні) фінансові можливості мають жителі громад Київської (0 грн на 1 особу), Херсонської (3 грн), Миколаївської (15 грн), Івано-Франківської (29 грн) областей. Рівень нерівномірності становить 167,7 разу (найбільша сума – 503 грн на 1 особу в громадах Полтавської, найменша – 3 грн в громадах Херсонської області) (табл. 3).

Лідером впровадження реформи децентралізації на місцях серед регіонів України стала Тернопільська область, де відповідно до рішень ЦВК (25.10.2015 р.) відбулися перші вибори голів і депутатів 26 ОТГ внаслідок об'єднання 166 місцевих рад (283 населених пунктів).

У статистичних регіональних показниках загальна площа новоутворених ОТГ склала 3829,8 кв. км (27,7 % території області) з чисельністю населення на 01.01.2016 р. 228,2 тис. осіб (21,3 % від загальної кількості жителів області) [5; 7].

Сума доходів громад за 1 півріччя 2016 р. порівняно з відповідним періодом минулого року зросла в 10 разів (за 1 півріччя 2016 р. – 435 млн грн, за 1 півріччя 2015 р. – 41 млн грн). Власні доходи зросли в 3,3 разу (136 млн грн проти 41 млн грн відповідно) і становлять 31,3 % від загальної суми доходів.

Державна підтримка місцевих бюджетів ОТГ області у вигляді трансфертів за 1 півріччя 2016 р. складає 68,7 % (299 млн грн), в тому числі освітня субвенція – 36 % (155 млн грн), медична субвенція – 15 % (67 млн грн), інфраструктурна субвенція – 11 % (47 млн грн), базова дотація – 7 % (30 млн грн), яку отримують 23 новостворених громади в регіоні.

Тобто фінансово залежними від державного бюджету є майже 90 % (23 громади із 26) бюджетів ОТГ області, найбільше Лопушненська – 58 % у доходах громади становить базова дотація, Колидянська та Мельнице-Подільська – по 54 %, Золотопотіцька – 53 % та Коропецька – 50 % (табл. 4).

Внаслідок високого рівня дотаційності місцевих бюджетів стан фінансування видатків розвитку (капітальних видатків) в ОТГ області є одним із самих низьких по Україні. За результатами 1 півріччя 2016 р. можливість громад витрачати кошти на ремонт доріг, будівництво, благоустрій територій, житлово-комунальне господарство, капітальний ремонт, реконструкцію закладів соціально-культурної сфери тощо становить лише 3 % (11 млн грн) від загальної суми власних касових видатків.

Таблиця 2

Структура власних ресурсів новостворених ОТГ за регіонами України за 1 півріччя 2015 р. і 1 півріччя 2016 р.

Регіон	Кількість ОТГ	Власні ресурси за 1 півріччя 2016 р., млн грн									Довідково: Власні ресурси за 1 півріччя 2015 р., млн грн					
		Всього	в тому числі:						Власні доходи на 1 особу, грн	Ранг	Всього	в тому числі:				Власні доходи на 1 особу, грн
			ПДФО	питома вага у власних ресурсах, %	Акцизний податок	Плата за землю	Єдиний податок	Інші				Акцизний податок	Плата за землю	Єдиний податок	Інші	
Тернопільська	26	136	74	54,4	20	15	18	9	601	18	41	12	11	14	4	173
Хмельницька	22	220	111	50,5	30	44	29	6	793	15	70	15	29	21	5	253
Дніпропетровська	15	293	183	62,5	34	38	23	15	1855	1	61	21	23	15	3	383
Львівська	15	41	17	41,5	8	11	3	1	529	21	14	4	7	2	1	180
Полтавська	12	140	69	49,3	19	33	14	5	1578	3	71	9	24	8	30	1684
Чернівецька	10	40	19	47,5	8	5	5	3	506	22	15	5	3	5	2	190
Житомирська	9	43	21	48,8	3	11	4	4	788	16	12	1	7	2	2	234
Одеська	8	82	39	47,6	9	22	10	2	887	10	25	5	11	7	2	288
Запорізька	6	33	14	42,4	4	7	7	0,4	866	12	10,3	2	5	3	0,3	276
Волинська	5	16	6	37,5	3	4	2	1	658	17	6	2,7	1,7	0,8	0,8	200
Рівненська	5	17	10	58,8	1	3	2	1	547	20	4,7	0,6	2,2	1,1	0,8	180
Чернігівська	5	40,8	28,5	69,9	2	3	2	1	1373	4	8	2	3	2	1	369
Донецька	3	66	38	57,6	3	17	5	3	1818	2	35	2	11	3	19*	708
Івано-Франківська	3	9	4	44,4	1,6	1,2	2	0,2	315	23	3,5	1,1	0,9	1,2	0,3	123
Черкаська	3	19	12	63,2	0,4	3,5	1,8	0,6	1112	6	4,3	0,2	2,4	1,2	0,5	257
Вінницька	2	30	17	56,7	4	5	4	0,5	1054	7	8,2	1,8	3,2	2,7	0,5	375
Закарпатська	2	31,8	16,3	51,3	4,8	0,7	2,6	1,4	857	13	9,5	4,8	0,7	2,6	1,4	260
Кіровоградська	2	25	12	48,0	4,4	3,2	3,4	1,1	964	9	6,7	2,1	2,1	1,9	0,6	264
Луганська	2	23	16	69,6	1,6	2,2	2,7	0,4	885	11	6,5	1,1	1,7	1,8	1,9	256
Київська	1	9	6	66,7	1	1	1	0,2	832	14	2,4	0,3	0,9	1	0,2	230
Миколаївська	1	4,2	3,4	81,0	0,02	0,3	0,2	0,3	1247	5	0,5	0,01	0,2	0,2	0,1	137
Сумська	1	5,7	1,7	29,8	0,6	1,9	0,9	0,6	1031	8	2,8	0,3	1,5	0,4	0,6	516
Херсонська	1	1,8	0,7	38,9	0,01	0,6	0,4	0,01	564	19	0,6	0,0	0,4	0,2	0,0	205
Разом	159	1324	719	54,3	167	238	146	54	x	x	418	93	152	96	59	x

* – Лиманська міська рада (місто обласного значення) Донецької області (ПДФО за 1 півріччя 2015 р. становить 18 млн грн)

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 7]

Таблиця 3

Структура видатків місцевих бюджетів ОТГ з урахуванням міжбюджетних трансфертів за 1 півріччя 2016 р.

Регіон	Кількість ОТГ	Касові видатки за 1 півріччя 2016 р., млн грн															Видатки розвитку на 1 особу, грн	Ранг
		Всього	в тому числі:															
			освіта	питома вага, %	охорона здоров'я	питома вага, %	культура і фізична культура	питома вага, %	соц. захист та забезпечення	органи місцевого самоврядування	питома вага, %	Інші видатки	кошти до бюджету розвитку (капіт. видатки)	питома вага, %	Трансферти район. (інш. місц.) бюджету			
Тернопільська	26	364,0	118,0	32,4	15,0	4,1	20,0	5,5	8,0	29,0	8,0	17,0	11,0	3,0	146,0	78	11
Хмельницька	22	495,0	273,0	55,2	22,0	4,4	32,0	6,5	11,0	33,0	6,7	24,0	19,0	3,8	81,0	83	9
Дніпропетровська	15	275,0	114,0	41,5	18,0	6,5	9,0	3,3	3,0	22,0	8,0	14,0	42,0	15,3	53,0	197	3
Львівська	15	87,0	50,0	57,5	9,0	10,3	4,0	4,6	1,0	9,0	10,3	3,0	2,0	2,3	9,0	72	13
Полтавська	12	112,0	41,0	36,6	0,3	0,3	5,0	4,5	1,0	14,0	12,5	10,0	16,0	14,3	25,0	503	1
Чернівецька	10	121,0	68,0	56,2	6,0	5,0	5,0	4,1	0,3	9,0	7,4	4,0	11,0	9,1	18,0	96	8
Житомирська	9	83,0	47,0	56,6	6,0	7,2	4,0	4,8	2,0	10,0	12,0	2,0	3,0	3,6	9,0	51	17
Одеська	8	145,0	48,0	33,1	4,0	2,8	6,0	4,1	1,0	12,0	8,3	11,0	15,0	10,3	48,0	166	5
Запорізька	6	56,0	30,0	53,6	3,0	5,4	3,0	5,4	1,0	7,0	12,5	3,0	3,0	5,4	6,0	62	15
Волинська	5	44,0	24,0	54,5	0,4	0,9	1,0	2,3	0,2	4,0	9,1	1,0	2,0	4,5	11,4	79	10
Рівненська	5	45,0	29,0	64,4	4,0	8,9	2,0	4,4	0,1	4,0	8,9	1,0	1,0	2,2	3,3	45	18
Чернігівська	5	48,0	20,0	41,7	0,2	0,4	2,0	4,2	0,3	5,0	10,4	2,0	5,0	10,4	13,0	156	6
Донецька	3	102,0	49,8	48,8	14,7	14,4	4,9	4,8	3,9	9,2	9,0	6,3	6,6	6,5	6,8	126	7
Івано-Франківська	3	45,0	27,0	60,0	2,0	4,4	2,0	4,4	0,3	3,0	6,7	1,5	1,0	2,2	7,8	29	20
Черкаська	3	29,0	14,4	49,7	1,0	3,4	1,0	3,4	0,3	4,0	13,8	2,0	1,0	3,4	5,0	78	12
Вінницька	2	41,0	15,0	36,6	0,0	0,0	1,0	2,4	0,1	2,0	4,9	2,0	6,0	14,6	15,0	186	4
Закарпатська	2	58,0	28,0	48,3	2,5	4,3	0,6	1,0	0,2	3,0	5,2	3,7	10,6	18,3	9,7	270	2
Кіровоградська	2	37,0	11,0	29,7	0,0	0,0	2,0	5,4	1,0	3,0	8,1	2,0	3,0	8,1	15,0	63	14
Луганська	2	34,0	3,0	8,8	0,0	0,0	0,5	1,5	0,1	3,0	8,8	15,0	0,3	0,9	12,0	45	19
Київська	1	21,0	11,0	52,4	0,0	0,0	1,0	4,8	0,1	2,0	9,5	1,0	0,0	0,0	6,0	0	23
Миколаївська	1	5,2	3,2	61,5	0,3	5,8	0,3	5,8	0,0	0,5	9,6	0,1	0,1	1,9	0,7	15	21
Сумська	1	10,0	4,0	40,0	0,6	6,0	0,8	8,0	0,2	2,0	20,0	0,3	0,3	3,0	1,3	53	16
Херсонська	1	4,0	2,0	50,0	0,4	10,0	0,1	2,5	0,0	1,0	25,0	0,0	0,3	7,5	0,0	3	22
Разом	159	2261,2	1030,4	45,6	109,4	4,8	107,2	4,7	35,1	190,7	8,4	125,9	159,2	7,0	502,0	x	x

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 7]

Таблиця 4

Фінансова спроможність ОТГ Тернопільської області за 1 півріччя 2016 року

ОТГ	Площа, кв. км	Ранг	Населення на 01.01.2016 р., тис. осіб	Ранг	Фактичні надходження власних доходів на 1 особу, грн	Ранг	Дотаційність бюджету (фін. залежність від ДБ), %	Ранг	Видатки розвитку на 1 особу, грн	Ранг
Байковецька	86,2	18	5,7	15	3486	1	0	1	1002	1
Гусятинська	35,5	25	8,3	10	1132	2	0	2	69	5
Великогаївська	142,0	9	11,4	6	959	3	11	6	42	9
Заводська	28,8	26	4,4	20	775	4	0,5	4	142	3
Підволочиська	350,4	3	19,7	3	695	5	13	7	56	7
Скориківська	144,1	8	4,0	21	685	6	8	5	99	4
Почаївська	54,2	24	9,5	9	614	7	24	13	8	23
Теребовлянська	398,8	2	30,5	1	613	8	16	8	38	11
Скалатська	224,2	5	14,5	5	585	9	21	9	36	13
Микулинецька	93,9	16	8,0	12	518	10	22	10	17	18
Козлівська	95,6	15	4,6	18	484	12	24	12	29	14
Васильковецька	125,9	11	6,3	14	484	11	0	3	60	6
Золотниківська	284,3	4	8,1	11	463	13	26	15	28	15
Шумська	499,5	1	21,2	2	460	14	26	14	42	10
Іванівська	109,6	13	4,4	19	440	15	22	11	12	21
Скала-Подільська	149,9	7	9,6	8	426	16	32	18	14	20
Новосільська	91,8	17	3,5	23	416	17	30	16	167	2
Озерянська	56,8	22	2,6	25	400	18	33	19	28	16
Колодненська	78,9	19	2,8	24	398	19	30	17	3	25
Білобожницька	74,3	20	3,8	22	320	20	39	20	38	12
Озернянська	126,8	10	6,3	13	292	21	46	21	56	8
Коропецька	68,5	21	4,8	16	229	22	50	22	15	19
Золотопотіцька	123,8	12	10,9	7	203	23	53	23	18	17
Мельнице-Подільська	223,4	6	16,1	4	189	24	54	24	11	22
Колиндянська	108,0	14	4,6	17	188	25	54	25	0	26
Лопушненська	54,8	23	2,3	26	165	26	58	26	6	24
По області	3829,8	х	228,2	х	601	х	27	х	78	х

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 7]

Крім того, оцінка фінансових ресурсів громад області вказує на значно різні можливості (в розрахунку на 1 жителя громади) для забезпечення соціально-економічного розвитку власних територій. Наприклад, за станом забезпечення новостворених громад власними доходами рівень нерівномірності становить 21,1 разу (найбільша сума – 3486 грн на 1 особу в Байковецькій громаді, найменша – 165 грн в Лопушненській), а за станом фінансування видатків розвитку (капітальних видатків) диспропорція показників дорівнює 1 тисячі разів (найбільша сума – 1002 грн на 1 особу в Байковецькій громаді за відсутності коштів в Колиндянській).

Висновки. Проведений аналіз фінансових показників доходів і витрат місцевих бюджетів новостворених ОТГ в умовах їх переходу на прямі міжбюджетні взаємовідносини з державним бюджетом України за результатами 1 півріччя 2016 р. дозволяє зробити певні попередні висновки.

1. Основним надбанням фінансової децентралізації в перехідному періоді (2015–2017 рр.) є фактичне отримання новоствореними громадами повноважень для повноцінного та самостійного управління власними територіями та необхідних для їх здійснення фінансових ресурсів на рівні міст обласного значення, тобто перехід громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом і скасування залежності місцевих бюджетів від районного рівня.

2. Законодавчі зміни в Бюджетний і Податковий кодекси України в частині фінансової децентралізації сприяли зростанню доходів новостворених громад майже в 7 разів, а власних доходів – в 3 рази за 1 півріччя 2016 р. порівняно з відповідним періодом минулого року. Зазначені тенденції в умовах першого року діючих законодавчих ініціатив зберігаються і надалі (за 9 місяців) протягом року.
3. Більша частина фінансового ресурсу новостворених громад формується за рахунок міжбюджетних трансфертів (57,2 % або 1769 млн грн), які мають цільове використання. Сума власних доходів ОТГ перевищує (більше 50 % у структурі доходів) суму трансфертів лише в 5 (із 23) областях: Дніпропетровській (65,4 %), Полтавській (58,8 %), Чернігівській (55,4 %), Вінницькій (55,6 %), Кіровоградській (53,2 %).
4. Зберігаються існуючі в попередні роки тенденції різних фінансових можливостей територій, тобто за показником забезпечення власними доходами (% до загальної суми доходів місцевих бюджетів) лідерами залишаються громади, створені в регіонах, які за різних причин мають найбільший потенціал (природний, економічний, соціальний тощо), а отже, кращі стартові фінансові можливості й умови для соціально-економічного розвитку та створення робочих місць (надходження в бюджет громади податку на доходи фізичних осіб). Лідером є громади Дніпропетровської області (за 1 півріччя 2016 р. частка власних доходів становить 65,4 % (1 рейтингове місце); за 1 півріччя 2015 р. частка власних доходів по регіону в цілому становила 51,6 % (2 місце)); аутсайдером – громади Івано-Франківської області (15,5 % (23 місце) і 27,2 % (20 місце) відповідно).
5. Рівень фінансової залежності (дотаційності) новостворених громад у середньому залишається високим, що не вирішує у перспективі проблеми занедбаності та бідності територій і не створює умови для їх майбутнього самостійного розвитку. Фінансово самостійними від державного бюджету є лише п'ята частина громад (34 громади, або 21,4 %), решта отримують базову дотацію (125 громад, або 78,6 %). Найбільш дотаційними і надалі залишаються ОТГ західних регіонів України: Івано-Франківської (45 %), Львівської (35 %), Чернівецької (30 %), Тернопільської (27 %), Волинської (26 %) областей.
6. Значними є показники фінансової нерівномірності забезпечення мешканців громад (в розрахунку на 1 особу): як за рівнем забезпечення власними доходами – 5,9 разу (найбільша сума – 1855 грн в Дніпропетровській, найменша – 315 грн в Івано-Франківській областях), так і за рівнем спрямування коштів на фінансування видатків розвитку (капітальних видатків) – 167,7 разу (найбільша сума – 503 грн в громадах Полтавської, найменша – 3 грн в громадах Херсонської областей), тобто можливості громад витрачати кошти на забезпечення повного спектра наданих повноважень, фінансування соціально-економічного розвитку власних території і планування майбутніх стратегічних перспектив сильно відрізняються.
7. Враховуючи, що основним джерелом наповнення місцевих бюджетів громад є податок на доходи фізичних осіб (54,3 % у структурі власних доходів), необхідним є врегулювання державних і законодавчих механізмів щодо створення умов розвитку територій (пільгове кредитування, державна підтримка, гранти, державно-приватне партнерство тощо), пошуку точок економічного зростання територій, створення нових робочих місць, зростання добробуту громадян.
8. Для визначення фінансової спроможності і самодостатності громад недостатнім є показник загального зростання доходів в умовах бюджетних і податкових змін. Доцільним є комплексний підхід і практичні розрахунки необхідних видатків і наявних доходів у розрахунку на 1 мешканця громади, виходячи із забезпечення не тільки першочергових нагальних потреб громади (утримання закладів освіти, охорони здоров'я, інфраструктури, фінансування зарплат, соціальних виплат тощо), а й фінансування перспективних проектів соціально-економічного розвитку з метою покращення життєвого середовища і зростання добробуту громадян, планування майбутнього територіального розвитку тощо.
9. Доцільним є проведення детальних розрахунків на основі наукових і практичних досліджень і розробка економічно обґрунтованих індикаторів (критеріїв) спроможності територіальних громад, секторальних нормативів (стандартів) у сферах охорони здоров'я, освіти, публічних і соціальних послуг тощо із визначенням конкретних механізмів їх забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19

2. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII / Законодавство України // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-19

3. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 № 928-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19

4. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.2016 № 200 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF

5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: офіц. сайт. URL: http://www.minregion.gov.ua/decentralization

6. Державна казначейська служба України: офіц. сайт. URL: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/

7. Фінансово-аналітичні матеріали КМУ: Децентралізація. Місцеві бюджети 159 ОТГ за 1 півріччя 2016 року // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: офіц. сайт. URL: http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/

8. Фінансово-аналітичні матеріали: Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів. 9 місяців 2016 року // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: офіц. сайт. URL: http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/

9. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Реалізація реформи децентралізації в Україні: актуальні питання модернізації системи публічного управління. *Проблеми економіки*. 2016. № 2. С. 67–73.

10. Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Модернізація системи публічного управління в Україні: попередні підсумки та проблемні питання реалізації реформи децентралізації. *Бізнес Інформ*. 2016. № 5. С. 63–74.

REFERENCES

Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy: ofitsiinyi sait. http://www.treasury.gov.ua/main/uk/

«Finansovo-analitychni materialy KMU: Detsentralizatsiia. Mistsevi biudzhety 159 OTH za 1 pivrichchia 2016 roku« [Financial-analytical materials of the Cabinet: Decentralization. Local budgets 159 GSS for the 1st half of 2016]. Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy: ofitsiinyi sait. http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/

«Finansovo-analitychni materialy: Detsentralizatsiia. Vykonannia dokhodiv mistsevykh biudzhetiv. 9 misiatsiv 2016 roku« [Financial analysis materials: Decentralization. Execution of revenues of local budgets. 9 months of 2016]. Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy: ofitsiinyi sait. http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/

[Legal Act of Ukraine] (2016). Verkhovna Rada Ukrainy. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF

[Legal Act of Ukraine] (2014). Verkhovna Rada Ukrainy. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/71-19

[Legal Act of Ukraine] (2014). Verkhovna Rada Ukrainy. http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-19

[Legal Act of Ukraine] (2015). Verkhovna Rada Ukrainy. http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19

Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy: ofitsiinyi sait. http://www.minregion.gov.ua/decentralization

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. *«Realizatsiia reformy detsentralizatsii v Ukraini: aktualni pytannia modernizatsii systemy publichnoho upravlinnia«* [The implementation of decentralization reform in Ukraine: topical issues of modernization of public administration system]. Problemy ekonomiky, no. 2 (2016): 67-73.

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. *«Modernizatsiia systemy publichnoho upravlinnia v Ukraini: poperedni pidsumky ta problemni pytannia realizatsii reformy detsentralizatsii«* [Modernization of public administration system in Ukraine: preliminary results and problems of implementation of decentralization reform]. Biznes Inform, no. 5 (2016): 63-74.

УДК 332.14:303.094.5(477)

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ САМОРОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

© 2016 ІВАНОВА О. Ю.

УДК 332.28:631.1(477.52)

Іванова О. Ю.

Інтегральна оцінка рівня саморозвитку регіонів України

Мета статті полягає в обґрунтуванні етапів, методів, прийомів, показників для визначення інтегральної оцінки саморозвитку регіонів як підґрунтя для визначення інструментарію стимулювання регіонального саморозвитку. Запропоновано визначення таких понять: саморозвиток, самозабезпеченість, самоуправління та самофінансування регіону. Обґрунтовано послідовність етапів визначення інтегрального показника рівня саморозвитку регіону. Уточнено визначення поняття «рівень саморозвитку регіону», що поєднує самодостатність як спроможність підтримувати існуючий рівень за рахунок власних ресурсних можливостей для забезпечення належного рівня виконання покладених на регіон функцій та спроможність регіону до генерування нових конкурентних переваг за наявністю управлінських механізмів розвитку. Обґрунтовано складові саморозвитку регіону: самозабезпеченість, самоуправління, самофінансування, для оцінювання яких на методологічно-практичному рівні побудовано інтегральні показники методом ентропії та розподілено регіони за рівнем самозабезпеченості, самоуправління та самофінансування. Проведено оцінку рівня саморозвитку регіонів України за складовими. Напрямами подальших досліджень виступають прогнозування показників складових саморозвитку регіонів, визначення зміни стану показників і розробка на основі цього рекомендацій з покращення позицій регіонів за рівнем саморозвитку.

Ключові слова: *рівень саморозвитку регіону, самофінансування, самозабезпеченість, самоуправління, матриця «саморозвиток регіону», методичний підхід.*

Рис.: *4.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *3.* ***Бібл.:*** *8.*

Іванова Ольга Юріївна – *кандидат економічних наук, доцент, завідувач сектора № 2 дерегулювання підприємницької діяльності відділу промислової політики та енергетичне безпеки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пер. Інженерний, 1а, 2 пов., Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *ivanosha@mail.ru*

УДК 332.28:631.1(477.52)

Иванова О. Ю. Интегральная оценка уровня саморазвития регионов Украины

Целью статьи является обоснование этапов, методов, приемов, показателей для проведения интегральной оценки саморазвития регионов как основы для определения инструментария стимулирования регионального саморазвития. Предложено определение таких понятий, как: саморазвитие, самообеспеченность, самоуправления и самофинансирования региона. Обоснована последовательность этапов определения интегрального показателя уровня саморазвития региона. Уточнено определение понятия «уровень саморазвития региона», объединяющего самодостаточность как способность поддерживать существующий уровень за счет собственных ресурсных возможностей для обеспечения надлежащего уровня выполнения возложенных на регион функций и способность региона к генерированию новых конкурентных преимуществ при наличии управленческих механизмов развития. Обоснованы составляющие саморазвития региона: самообеспеченность, самоуправление, самофинансирование, для оценки которых на методологически-практическом уровне построены интегральные показатели методом энтропии, и распределены регионы по уровню самообеспеченности, самоуправлению и самофинансированию. Проведена оценка уровня саморазвития регионов Украины по составляющим. Направлениями дальнейших исследований выступают прогнозирование показателей составляющих саморазвития регионов, определение изменения состояния показателей и разработка на основе этого рекомендаций по улучшению позиций регионов по уровню саморазвития.

Ключевые слова: *уровень саморазвития региона, самофинансирование, самообеспеченность, самоуправление, матрица «саморазвитие региона», методический поход.*

Рис.: *4.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *3.* ***Библ.:*** *8.*

UDC 332.28:631.1(477.52)

Ivanova O. Yu. Integral Estimation of the Level of Self-Development of Ukrainian Regions

The aim of the article is to substantiate the stages, methods, techniques, indicators of an integral estimation of self-development of regions as a basis for determining the tools to stimulate regional self-development. There proposed definitions of such concepts as self-development, self-sufficiency, self-government and self-financing of the region. The sequence of stages for determining the integral index of the level of regional self-development is substantiated. There clarified the definition of «the level of self-development of the region», combining self-sufficiency, as the ability to maintain the current level of development using the own resources to provide an appropriate level of implementation functions imposed on the region, and the region's ability to generate new competitive advantages upon the availability of management mechanisms. There justified the components of regional self-development: self-sufficiency, self-government, self-financing, for the assessment of which at the methodological and practical level there built integral indices by the method of entropy, and the regions are distributed by the level of self-sufficiency, self-government and self-financing. The evaluation of the level of self-development of Ukrainian regions by components is carried out. Prospects for further research are forecasting the values of components of self-development of regions, identifying changes in the state of the indices and developing on this basis recommendations to improve the position of regions in terms of self-development.

Keywords: *level of self-development of the region, self-financing, self-sufficiency, self-government, matrix of «self-development of the region», methodological approach.*

Fig.: *4.* ***Tabl.:*** *2.* ***Formulae:*** *3.* ***Bibl.:*** *8.*

Ivanova Olga Yu. – *Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Sector No. 2 of Deregulation of Business Activities of the Department of Industrial Policy and Energy Security, Research Centre of*

***Иванова Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая сектором № 2 дерегулирования предпринимательской деятельности отдела промышленной политики и энергетической безопасности, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пер. Инженерный, 1а, 2 эт., Харьков, 61166, Украина)*

***E-mail:** ivanosha@mail.ru*

Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (2 floor 1a Inzhenernyi Ln., Kharkiv, 61166, Ukraine)

***E-mail:** ivanosha@mail.ru*

Вступ. Основною метою державної регіональної політики є соціально-економічний розвиток регіонів України, «створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання» [1]. В умовах невизначеності та міжнародної інтеграції формуються нові вимоги до досягнення стійких конкурентних позицій держави, її територіальних одиниць і підприємств на основі поєднання їх інтересів і забезпечення умов до саморозвитку. Розробка напрямів і заходів зі стимулювання саморозвитку регіонів має містити під собою ґрунтовний базис для вибору раціональних параметрів інструментів, що вимагає розробки методичних засад із оцінювання рівня саморозвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем соціально-економічного розвитку регіонів і створення умов саморозвитку приділено увагу вітчизняних і закордонних учених-економістів: П. Бєлєнького, Є. Бойка, П. Бубенко, З. Варналія, З. Герасимчука, І. Дегтярьової, М. Долішнього, С. Дрогунцова, В. Захарченка, Е. Забарної, Л. Ковальської, Д. Кузьміна, М. Портера, М. Степанова, Д. Сенпіка, А. Соколовського, Д. Стеченко, Л. Яремко й ін. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць науковців, слід зазначити, що, залишається низка питань, пов'язаних з розробленням теоретико-методологічних засад оцінювання саморозвитку регіонів на основі самозабезпеченості, самоуправління та самофінансування для обґрунтування напрямів стимулювання саморозвитку регіонів.

Метою статті є обґрунтування етапів, методів, прийомів, показників для визначення інтегральної оцінки саморозвитку регіонів як підґрунтя для визначення інструментарію стимулювання регіонального саморозвитку.

Результати досліджень. Під саморозвитком регіону в цьому дослідженні слід розуміти здатність регіону до довгострокового соціально-економічного розвитку, що базується на акумулюванні та трансформації комплексу природних, людських, фінансових та інших ресурсів (самодостатність) на основі самоорганізації, самоуправління та самофінансування.

В роботи [2] було визначено поняття рівня саморозвитку регіону як показника, що відображає його спроможність підтримувати та підвищувати конкурентоспроможність за рахунок власних ресурсних можливостей для забезпечення належного рівня виконання покладених на регіон функцій.

Послідовність етапів визначення інтегральних показників за складовими саморозвитку зображено на рис. 1.

Рис. 1. Послідовність визначення інтегрального показника рівня саморозвитку регіону

На першому етапі визначаються складові оцінки рівня саморозвитку регіону.

Досягнення певного рівня саморозвитку регіону передбачає ефективне використання його стратегічного по-

тенціалу за рахунок децентралізації, мотивації регіональних органів влади до саморозвитку, формування конкурентних переваг на основі самозабезпеченості, наявності ефективних управлінських механізмів та належного фінансового забезпечення (рис. 2).

Отже, складовими саморозвитку регіону та водночас його умовами виступають три складові: самозабезпеченість, самоуправління та самофінансування. В роботі [3] визначено складові оцінки потенціалу саморозвитку регіону, що враховано в дослідженні.

Рис. 2. Взаємозв'язок категорій теорії регіонального саморозвитку

Самозабезпеченість – здатність регіону до забезпечення ефективного використання свого стратегічного потенціалу, здатність обходитися власними можливостями, що має значущість в умовах дефіциту бюджетних коштів.

Під самоуправлінням в статті розуміється спроможність органів місцевого самоврядування до управлінського процесу на основі створення ефективних механізмів управління суспільними відносинами в регіоні та забезпечення ефективної взаємодії суб'єктів в ланцюжку відносин «держава-регіон-бізнес-громадськість» для забезпечення довгострокового соціально-економічного розвитку регіону.

Самофінансування регіону – здатність регіону до забезпечення приросту фінансових ресурсів для потреб саморозвитку на основі стимулювання збільшення податкових, неподаткових надходжень, операцій із капіталом, доходів підприємств та інвестицій в регіон.

Другим етапом виступає визначення часткових показників оцінки складових саморозвитку регіону.

Для обґрунтування часткових показників оцінки рівня саморозвитку за складовими було:

досліджено наукові джерела та проведено аналіз наукових методичних підходів до оцінки потенціалу регіону, його соціально-економічного розвитку, що дозволило визначити групи часткових показників для співвідношення забезпеченості ресурсами та їх потенційними можливостями з потребами регіону. Методом апріорного ранжування було проведено обробку даних досліджень учених за частковими показниками складових саморозвитку. Ступінь узгодженості думок авторів щодо показників оцінки регіонального розвитку та стратегічного потенціалу підтверджується значенням коефіцієнта конкордації (ω_i = 0,20): це значення виявляється статистично значущим при перевірці за критерієм Пірсона (X_p^2 = 137,06 > X_T^2 = 45,64). Отже, із загального масиву даних (88 показників за рівнем самозабезпеченості, 41 показник за рівнем самоуправління; 53 – самофінансування) лише 41 показник має найбільшу значущість при оцінці рівня саморозвитку регіонів та можуть бути застосовані у подальших розрахунках;

- проведено наявність статистичних даних за відібраними показниками для проведення оцінки рівня саморозвитку в офіційних джерелах інформації;
- визначено, що часткові показники мають бути пов'язані між собою та давати змогу зробити обґрунтовані висновки щодо подальшого саморозвитку регіонів;
- відбір часткових показників було здійснено також на основі попереднього кореляційного аналізу їх

впливу на саморозвиток регіону з метою зведення переліку показників, що оцінюються до раціонального мінімуму, і в той же час врахування всіх вагомих показників. За результатами кореляційного аналізу було виключено ще три показники, що знижують ефективність аналізу;

- можливість зведення часткових показників в інтегральні показники (стандартизація оцінок) за профілями (складовими) самодостатності для наочного позиціювання рівня самодостатності на матрицях, що дають змогу розробити напрями зміцнення самодостатності регіону.

Як часткові показники було обрано такі (табл. 1).

Серед низки методів розрахунку інтегральних показників [4] для побудови інтегральних показників самозабезпеченості, самоуправління та саморозвитку було обрано метод ентропії [5]:

$$I_{Si} = \sum_{j=1}^{n} E_j b_{ij}, \; i = 1, m, \qquad (1)$$

Таблиця 1

Система часткових показників за складовими саморозвитку

Самозабезпеченість (СЗ)	Самоуправління (СУ)	Самофінансування (СФ)
Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) на 1000 населення	Кількість держслужбовців на 10 тис. населення, осіб	Коефіцієнт бюджетної залежності регіону
Питома вага інноваційно активних підприємств у промисловості до загальної кількості по Україні, %	Кількість посадових осіб на 10 тис. населення, осіб	Коефіцієнт бюджетної покриття
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів на 10 тис населення, од.	Видатки бюджетів на 1 держслужбовця та посадову особу в регіоні	Співвідношення власних і залучених доходів
Кількість професійно-технічних навчальних закладів 10 тис. населення	ВРП на 1 посадову особу	Коефіцієнт бюджетної автономії
Кількість вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації на 10 тис. населення	Обсяг експорту товарів на 1 посадову особу	Коефіцієнт бюджетної результативності регіону
Кількість учнів, слухачів професійно-техніч-них навчальних закладів на 10 тис. населення	Кількість комунальних підприємств, організацій (установ, закладів) на 1 посадову особу	Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації у розрахунку на 10 тис. населення	Кількість державних службовців, які мають повну вищу освіту у % до облікової кількості державних службовців відповідного регіону	Коефіцієнт покриття видатків податковими доходами
Утилізовано, оброблено (перероблено) відходів на 10 тис осіб	Питома вага державних службовців, які мають науковий ступінь у загальній численності посадових осіб	
Доходи населення (частка регіону у загальному підсумку, відсотків), %	Питома вага посадових осіб, які мають науковий ступінь у загальній численності посадових осіб	
Коефіцієнти природного приросту (скорочення) населення на 1000 осіб наявного населення	Кількість посадових осіб, які мають повну вищу освіту у % до облікової кількості державних службовців відповідного регіону	
Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування (відсотків до загального обсягу інвестицій по регіону). Фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету	Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років, відсотків до економічно активного населення відповідного віку	
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн/особу	Рівень зайнятості	
Щільність залізничних колій загального користування, км на 1000 км^2 території	Рівень економічної активності	
Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям, км на 1000 км^2 території	Коефіцієнти міграційного приросту (скорочення) населення на 10000	
Перевезення вантажів автомобільним транспортом на одиницю населення, млн т/млн осіб	Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	
Кількість докторантів та аспірантів на 10 тис. осіб, осіб	Питома вага прибуткових підприємств	

де I_{Si} – інтегральне значення об'єкта S_i;

E_i – ентропія j-ї ознаки;

b_{ij} – оцінка j-ї ознаки для i-го об'єкта;

n – кількість ознак;

m – кількість об'єктів.

З урахуванням вищевикладеного формулу комплексного інтегрального показника (K_i) в розрізі i-го регіону можна навести таким чином:

$$K_i = \sum_{\chi=1}^{n} \omega_\chi z_{\chi i}, \qquad (2)$$

де ω_χ – коефіцієнт значущості стандартизованої χ-ї компоненти інтегрального показника;

$z_{\chi i}$ – кількісна стандартизована оцінка χ-ї компоненти інтегрального показника i-го регіону.

Коефіцієнт значущості ω_χ стандартизованої χ-ї компоненти інтегрального показника розраховується за формулою [5]:

$$\omega_\chi = \frac{\delta_\chi}{\sum_{\chi=1}^{n} \delta_\chi}, \qquad (3)$$

де $\delta\chi$ – дисперсія (ентропія) χ-ї компоненти показника;

n – кількість компонент, за допомогою яких проводиться оцінка відповідного складового елементу саморозвитку регіону (самозабезпеченість (*СЗ*), самоуправління (*СУ*), самофінансування (*СФ*)) в розрізі i-го регіону.

Таким чином, залежно від значення рівня інтегральні показники ($I_{СЗ}$, $I_{СУ}$, $I_{СФ}$) вимірюється таким чином (рис. 3) :

Рис. 3. Рівень саморозвитку регіону за складовими, 2014 рік

М. Беляєв в межах дослідження самоорганізації систем зазначає, що «для самодостатності економічних систем необхідно, щоб потреба в ресурсах на 2/3 реалізовувалася за рахунок внутрішніх ресурсів (самофінансування, самоокупність тощо)» [6].

Для оцінки складових саморозвитку запропоновано шкалу, визначену на основі застосування правила «золотий перетин» (поділ будь-якої величини на 62 % та 38 %) [7]: значення показника від 0-0,37 – низький рівень саморозвитку регіону; від 0,38-0,61 – середній рівень; від 0,62-1 – високий рівень саморозвитку регіону.

Серед регіонів лідерів за інтегральним показником самозабезпеченості у 2014 р. опинилися Дніпропетровська (0,58), Львівська (0,59), Полтавська (0,5), Харківська (0,59), що свідчить про значний обсяг ресурсів для саморозвитку. За другою складовою – самоуправління – лідерами стали Дніпропетровська (0,6), Запорізька (0,59), Полтавська (0,58), Харківська (0,61), що характеризує високу дієвість управлінських механізмів органів місцевого самоврядування. За показником самофінансування регіони розташувалися таким чином: регіони з високим рівнем інтегрального показника: Дніпропетровська (0,76), Донецька (0,64); з середнім рівнем інтегрального показника: Полтавська (0,59), Запорізька (0,53), Одеська (0,46); з низьким рівнем інтегрального показника: Закарпатська (0,12), Івано-Франківська (0,17) та ін., цей показник свідчить про ступінь залежності регіону від центру та спроможність до самостійного фінансового забезпечення розвитку регіону.

З метою позиціювання рівня самодостатності регіону запропоновано 27-клітинну матрицю (рис. 4), за допомогою якої може бути здійснено якісну оцінку рівня самодостатності та можливості саморозвитку регіону.

Ю. Клітинський [8] в своїй роботи пропонує класифікацію регіонів і заходи регіональної фінансової політики залежно від рівня бюджетного потенціалу. Адаптація підходу автора до самодостатності регіонального розвитку дозволила сформувати такі заходи (табл. 2).

Отже, розроблений інтегральний показник оцінки рівня саморозвитку регіонів країни за такими компонентами, як самозабезпеченість, самофінансування, самоуправ-

Рис. 4. Сегментація регіонів за рівнями саморозвитку за складовими

Таблиця 2

Заходи ходо формування умов саморозвитку регіону відповідно до рівня самозабезпеченості, самофінансування та самоуправління

Тип регіону	Рівень саморозвитку	Характеристика регіону	Заходи щодо сприяння саморозвитку
Регіон-лідер	високий	Регіон має достатній рівень задоволення потреб за рахунок власних ресурсів, регіон незалежний від міжбюджетних трансфертів	Заходи з підтримки та розвитку конкурентних переваг регіону, пошук нових конкурентних переваг для утримання позицій лідера
Самодостатній регіон	середній	Регіон із переважанням власних ресурсів для саморозвитку та задоволення потреб регіонального розвитку, залежний від міжбюджетних трансфертів	Заходи з формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг регіону, підвищення ефективності використання стратегічного потенціалу
Проблемний регіон	низький	Регіон не має достатності ресурсних можливостей для задоволення потреб регіонального розвитку та повністю залежний від державної підтримки	Заходи з формування конкурентних переваг регіону, зміцнення фінансової самодостатності для можливості впровадження заходів із підвищення ефективності використання ресурсів

ління, дає можливість на їх основі формувати напрями державної регіональної політики в контексті забезпечення цілісного розвитку складових системи, спроможних до саморозвитку.

Висновки. Таким чином, розроблено методологічне забезпечення оцінювання рівня саморозвитку регіонів країни, яке на теоретико-методологічному рівні базується на: запропонованому визначенні поняття «рівень саморозвитку регіону», що поєднує самодостатність як спроможність підтримувати існуючий рівень за рахунок власних ресурсних можливостей для забезпечення належного рівня виконання покладених на регіон функцій і спроможність регіону до генерування нових конкурентних переваг за наявністю управлінських механізмів розвитку.

Обґрунтовано складові саморозвитку регіону: самозабезпеченість, самоуправління, самофінансування, для оцінювання яких на методологічно-практичному рівні побудовано інтегральні показники методом ентропії та розподілено регіони за рівнем самозабезпеченості, самоуправління та самофінансування.

Це є підґрунтям для визначення особливостей саморозвитку регіонів, обґрунтуванням ризиків і перспектив розвитку та вибору пріоритетних напрямів соціально-еко-номічного розвитку регіонів на основі самодостатності.

Напрямами подальших досліджень виступають прогнозування показників складових рівня саморозвитку регіонів, визначення зміни стану показників і розробка на основі цього рекомендацій з покращення позицій регіонів за рівнем саморозвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19

2. Іванова О. Ю. Теоретико-методичні аспекти оцінки рівня самозабезпеченості регіону. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 7. С. 570–573.

3. Игнатьева Е. Д., Мариев О. С., Ширманова А. Е. Методология анализа потенциала саморазвития региональных социально-экономических систем. *Вестник Челябинского государственного университета.* 2010. № 3 (184). Экономика. Вып. 24. С. 64–68.

4. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія і практика. Харків: Вид-во ХНЕУ. 2006. 384 с.

5. Кизим М. О., Гейман О. А. Аналіз теоретичних передумов нерівномірності розвитку регіональних утворень у рамках концепції конвергенції. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/208/8_2/2.pdf

6. Беляев М. И. Самоорганизация. URL: http://www.milogiya2007.ru/samoorg01.htm

7. Бондар О. Я. Золотий переріз і неевклідова геометрія в науці та мистецтві. Львів: Укр. технології, 2005. 197 с.

8. Костирко Л. А., Клітинський Ю. С. Механізм формування стратегії фінансової забезпеченості регіону. *Часопис економічних реформ.* 2013. № 3 (11). С. 62–69.

REFERENCES

Belyayev, M. I. «Samoorganizatsiya« [Self-organization]. http://www.milogiya2007.ru/samoorg01.htm

Bondar, O. Ya. *Zolotyi pereriz i neevklidova heometriia v nautsi ta mystetstvi* [Golden section and non-Euclidean geometry in science and art]. Lviv: Ukrainski tekhnolohii, 2005.

Ignateva, E. D., Mariyev, O. S., and Shirmanova, A. E. «Metodologiya analiza potentsiala samorazvitiya regionalnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem« [The methodology of the analysis of the self-development of regional socio-economic systems]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* vol. 24, no. 3(184). Ekonomika (2010): 64-68.

Ivanova, O. Yu. «Teoretyko-metodychni aspekty otsinky rivnia samozabezpechenosti rehionu« [Theoretical-methodological aspects of assessing the level of self-sufficiency of the region]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 7 (2015): 570-573.

Kyzym, M. O., and Heiman, O. A. «Analiz teoretychnykh peredumov nerivnomirnosti rozvytku rehionalnykh utvoren u ramkakh kontseptsii konverhentsii« [The analysis of the theoretical assumptions of the uneven development of regional entities in the framework of the concept of convergence]. www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Modre/208/8_2/2.pdf

Kostyrko, L. A., and Klitynskyi, Yu. S. «Mekhanizm formuvannia stratehii finansovoi zabezpechenosti rehionu« [The mechanism of formation of the strategy of financial security in the region]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 3(11) (2013): 62-69.

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/156-19

Maliarets, L. M. *Vymiriuvannia oznak obiektiv v ekonomitsi: metodolohiia i praktyka* [Measurement of features of objects in the economy: methodology and practice]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2006.

УДК 332.28:631.1(477.52)

ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ СУМСЬКОГО РЕГІОНУ

© 2016 НАЗАРЕНКО І. М., НАЗАРЕНКО О. В.

УДК 332.28:631.1(477.52)

Назаренко І. М., Назаренко О. В.

Економічний вимір орендних відносин суб'єктів агробізнесу Сумського регіону

Мета написання статті полягає у дослідженні наслідків реформування аграрного сектора економіки країни та аналізі сучасного стану орендних земельно-майнових відносин. Проаналізовано правовий супровід аграрної реформи. На основі опрацювання фундаментальних наукових здобутків українських учених з досліджуваного питання узагальнено позитивні та негативні наслідки реформування аграрного сектора. Проаналізовано стан землекористування суб'єктів агробізнесу Сумської області. Досліджено рейтинг областей України, в основу якого було покладено критерій розміру найдорожчої орендної плати за землю. Детально розглянуто динаміку розміру плати за оренду суб'єктами агробізнесу досліджуваного регіону, а також фактично виплаченого розміру орендної плати за земельні та майнові паї в галузевому розрізі. Визначено частку плати за оренду у структурі інших витрат і загальному розмірі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: *земельні паї, майнові паї, оренда, реформування, суб'єкти агробізнесу.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *4.* ***Бібл.:*** *14.*

Назаренко Інна Миколаївна *– доктор економічних наук, професор, кафедра економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160, Суми, 40021, Україна)*

E-mail: *innan778@ukr.net*

Назаренко Олександр Володимирович *– кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160, Суми, 40021, Україна)*

E-mail: *alexnazarenko@meta.ua*

УДК 332.28:631.1(477.52)

Назаренко И. Н., Назаренко А. В. Экономическое измерение арендных отношений субъектов агробизнеса Сумского региона

Цель написания статьи заключается в исследовании последствий реформирования аграрного сектора экономики страны и анализе современного состояния арендных земельно-имущественных отношений. Проанализировано правовое сопровождение аграрной реформы. На основе обработки фундаментальных научных достижений украинских ученых по исследуемому вопросу обобщены позитивные и негативные последствия реформирования аграрного сектора. Проанализировано состояние землепользования субъектов агробизнеса Сумской области. Исследован рейтинг областей Украины, в основу которого был положен критерий максимального размера арендной платы за землю. Подробно рассмотрена динамика размера платы за аренду субъектами агробизнеса исследуемого региона, а также фактически выплаченного размера арендной платы за земельные и имущественные паи в отраслевом разрезе. Определена доля платы за аренду в структуре других расходов и общем размере расходов на производство сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: *земельные паи, имущественные паи, аренда, реформирование, субъекты агробизнеса.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *4.* ***Библ.:*** *14.*

Назаренко Инна Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, кафедра экономического контроля и аудита, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кондратьева, 160, Сумы, 40021, Украина)*

E-mail: *innan778@ukr.net*

Назаренко Александр Владимирович *– кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического контроля и аудита, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кондратьева, 160, Сумы, 40021, Украина)*

E-mail: *alexnazarenko@meta.ua*

UDC 332.28:631.1(477.52)

Nazarenko I. M., Nazarenko A. V. The Economic Measuring of Lease Relations of Agribusiness Entities in Sumy region

The aim of the article is to study effects of reforming the agrarian sector of the national economy and examine the current state of lease land-property relations. The legal support for the agrarian reform is analyzed. On the basis of examining fundamental scientific achievements of Ukrainian scientists related to the issue under study, the positive and negative consequences of reforming the agricultural sector are generalized. The state of land use by agribusiness entities in Sumy region is analyzed. The ranking of regions of Ukraine based on the criterion of the maximum land rent is studied. There presented a detailed consideration of the dynamics of the size of rent paid by agribusiness entities in the studied region as well as of the actually paid amount of rent for land and property shares in the sector. The percentage of rent in the structure of other costs and the total amount of the agricultural production expanses is determined.

Keywords: *land shares, property shares, rent, reforming, agribusiness entities.*

Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *4.* ***Bibl.:*** *14.*

Nazarenko Inna M. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Economic Control and Audit, Sumy National Agrarian University (160 Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine)*

E-mail: *innan778@ukr.net*

Nazarenko Alexandr V. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Control and Audit, Sumy National Agrarian University (160 Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine)*

E-mail: *alexnazarenko@meta.ua*

Вступ. Утворенню підприємств ринкового типу передувала аграрна реформа, яка суттєво трансформувала відносини власності у країні. Реформування аграрного сектора економіки України мало вирішити ряд стратегічних завдань, спрямованих на ефективну інтеграцію у світовий економічний простір, розв'язання проблем продовольчої та економічної безпеки.

Практична реалізація завдань аграрної реформи характеризується тривалим часовим діапазоном, оскільки не досягнуто консенсусу у вирішенні ряду актуальних питань економіко-правового та суспільного характеру.

Саме тому на сьогодні дослідження наслідків реформування аграрного сектору, оцінка проблем та аналіз сучасного стану орендних земельно-майнових відносин викликає безумовний інтерес.

Аналіз останніх публікацій і виокремлення невирішених проблем. Питання аграрної реформи, моделювання стратегії реформування аграрного сектора економіки України та розвиток орендних відносин є об'єктом дослідження вітчизняних учених: В. С. Дієсперова, Л. М. Маліка, В. Я. Меселя-Веселяка, П. Т. Саблука, М. М. Федорова та ін.

Водночас, попри існування фундаментальних і вагомих наукових напрацювань, значна кількість ключових питань потребує подальшого вивчення.

Мета написання статті полягає у дослідженні наслідків реформування аграрного сектора економіки країни та аналізі сучасного стану орендних земельно-майнових відносин суб'єктів агробізнесу.

Основні результати дослідження. Систематизація та аналіз теоретичних, методичних і практичних аспектів реформування аграрного сектора економіки України дає підстави констатувати, що аграрна реформа на сьогодні носить незакінчений характер. Дослідженнями встановлено, що з метою реалізації аграрної реформи в правовому полі було розроблено та затверджено ряд нормативних документів: Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо підвищення рівня захисту майнових прав сільського населення»; Порядок визначення розмірів майнових паїв членів колективних сільськогосподарських підприємств і їх документального посвідчення; Порядок розподілу та використання майна реорганізованих колективних сільськогосподарських підприємств; Положення про порядок приватизації майна радгоспів та інших державних сільськогосподарських підприємств, а також заснованих на їх базі господарських товариств, створених членами трудового колективу; Методику уточнення складу і вартості пайових фондів майна членів колективних сільськогосподарських підприємств, у тому числі реорганізованих; Методичні рекомендації про порядок отримання майнового паю при виході із колективного сільськогосподарського підприємства його членів та ін. [7–12].

Правовий супровід аграрної реформи повинен був прискорити трансформаційні процеси, підвищити рівень захисту майнових прав сільського населення, поліпшити інвестиційний клімат економіки країни, забезпечити створення своєрідного каркасу, який сприяв би швидкому розвитку агробізнесу відповідно до вимог ринкової економіки. Але відсутність чіткої стратегії, дієвих інструментів, неврегульованість і неузгодженість на законодавчому рівні певних питань, пов'язаних з реалізацією аграрної реформи, створило певні перешкоди. Так, поряд із існуванням позитивних соціально-економічних наслідків реформування аграрного сектора паралельно існують певні прорахунки у реалізації стратегій формування орендних відносин. Відповідно, складність і неоднозначність досліджуваної проблематики створює фундаментальне підґрунтя необхідності виокремлення та узагальнення, позитивних і негативних наслідків реформування аграрних відносин на основі аналізу наукових здобутків учених-економістів.

Слушною є думка В. С. Дієсперова, що реформи можуть бути успішними за умови підтримки їх переважною частиною суспільства. За великим рахунком основні економічні перетворення в Україні протягом двох останніх десятиліть такої підтримки не мали, оскільки враховували, насамперед, інтереси великого капіталу, що формувався [1, с. 106].

П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров стверджують, що ідеологія реформування сільського господарства спрямовувалася на досягнення найвищих цінностей для селян, за яких громадянин України був би власником землі та мав право вільно вибирати сферу своєї трудової діяльності: самому працювати на власній землі, передати її в оренду новоствореному підприємству і працювати в ньому, або працювати в інших сферах економіки країни [13, с. 5].

Незаперечним є соціальний ефект від проведення земельної реформи. Громадяни України подвоїли розміри своїх присадибних ділянок або ділянок, наданих їм для ведення особистого селянського господарства [14, с. 57].

На противагу позитивним наслідкам реформування аграрного сектора економіки України існує ряд негативних аспектів, які виникли внаслідок реформи, а саме: зміна земельних відносин стала для людей несподіваною та штучно нав'язаною, було порушено рівність громадян; мільйони гектарів цінних сільськогосподарських угідь опинилися у фактичному володінні великого капіталу; власниками формально залишаються пайовики, але реальний господар той, кому належать результати виробництва; не всі власники отриманого земельного паю зацікавлені в його обробітку та використанні [1, с. 103]; процедура паювання майна була не до кінця відпрацьованою, паювання часто здійснювалося за різними методиками за відсутності чіткого бачення кола суб'єктів майнових відносин, з неточностями в обліку, невідповідністю між ступенем зношення й залишковою вартістю засобів та ін. [5, с. 33]; поспішні реформаторські дії, які призвели до різких змін відносин власності, відповідно, не всі новостворені власники змогли успішно управляти своєю власністю, що призвело до скорочення або ліквідації власності й значного скорочення виробництва [6, с. 15]; перерозподіл власності на землю сільськогосподарського призначення проходить «в тіні», при цьому селяни не знають реальної цінності цього активу, який їм подаровано державою [2, с. 416]; орендна плата не відповідає її науково обґрунтованому розміру; характерними є випадки недотримання технологічних умов використання землі та ін. [13, с. 11–12].

В. М. Жук справедливо зазначає, що в Україні власником сільськогосподарських угідь є, як правило, фізичні особи, а розпорядниками – юридичні. Останні орендують

приватні земельні ділянки на територіях колишніх сільськогосподарських підприємств і часто не залишають селянам вибору щодо суб'єктів оренди. Монопольне становище орендарів не мотивує останніх до заходів щодо поліпшення земель. Не мотивовані до таких заходів і самі селяни як орендодавці. В результаті такий важливий господарський актив, як національний і планетарний ресурс в Україні, занепадає [2, с. 416].

Ґрунтуючись на результатах проведених досліджень, доцільно зазначити, що на сьогодні в аграрному секторі економіки України орендні відносини займають домінуючу позицію. З метою підтвердження зазначеного вище наступним етапом наукового дослідження є аналіз сучасного стану орендних земельно-майнових відносин з акцентуванням уваги на суб'єктах агробізнесу Сумської області.

Для чіткого уявлення в табл. 1 наведено інформацію про стан землекористування суб'єктів агробізнесу Сумської області.

Таким чином, здійснені дослідження підтвердили, що в аграрному секторі економіки Сумщини наявна стійка тенденція домінування оренди сільськогосподарських угідь, тобто понад 95 % сільськогосподарських угідь області, які задіяні в аграрному виробництві, є орендованими.

Таблиця 1

Стан землекористування суб'єктів агробізнесу Сумської області

Роки	Кількість суб'єктів агробізнесу	Сільськогосподарські угіддя області		
		Всього, тис. га	з них взято в оренду	
			тис. га	%
2007	341	627,3	600,5	95,7
2008	344	682,8	654,2	95,8
2009	355	735,8	707,6	96,2
2010	348	717,1	689,8	96,2
2011	349	748,9	710,7	94,9
2012	344	786,5	753,6	95,8
2013	339	788,8	756,0	95,8
2014	341	808,3	783,6	96,9

Джерело: сформовано авторами за даними Управління статистики у Сумській області

Відповідно до Указу Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок і земельних часток (паїв)» плата за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) повинна становити не менше 3 % визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю) та поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності та фінансово-економічного стану орендаря [12].

Базою для визначення мінімального розміру орендної плати за пай є нормативна грошова оцінка ділянки станом на 1 липня 1995 року, яка повинна бути уточнена на коефіцієнт індексації. За інформацією Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивно залежно від дати проведення нормативної грошової оцінки земель. Коефіцієнти індексації нормативної грошової оцінки земель становлять: 2007 р. – 1,028; 2008 р. – 1,152; 2009 р. – 1,059; 2010 р. – 1,0; 2011 р. – 1,0; 2012 р. – 1,0; 2013 р. – 1,0; 2014 р. – 1,249; 2015 р. – 1,433 [3]. Фактичний розмір виплаченої орендної плати може відрізнятися від розрахункового (але не менше від законодавчо встановленого мінімального розміру), що повинно бути задокументовано в договорі оренди.

В табл. 2 наведено нормативну грошову оцінку сільськогосподарських угідь по Сумській області та в середньому по Україні.

Дані табл. 2 дають підстави стверджувати, що розмір нормативної грошової оцінки ріллі та багаторічних насаджень Сумської області порівняно з середніми даними по Україні істотно менший. Відповідно до даних Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру найбільша грошова оцінка характерна для Черкаської, Донецької та Полтавської областей (станом на 01.01.2016 р. нормативна грошова оцінка ріллі Черкаської області – 39811,13 грн за гектар, Донецької області – 34854,68 грн за гектар, Полтавської області – 34252,51 грн за гектар. Нормативна грошова оцінка природних сіножатей Сумської області за гектар суттєво перевищує середнє значення аналогічного показника в середньому по Україні, а відносно природних пасовищ – практично співпадає.

В табл. 3 наведено рейтинг 10 областей України з найдорожчою орендною платою на землю.

Аналіз вищезазначених показників дає підстави стверджувати, що перші позиції серед десяти областей України за розміром орендної плати за 1 га земельних ресурсів за рік займають Полтавська, Черкаська, Рівненська області (1327,00 грн, 1121,70 грн, 1068,80 грн відповідно). Сумська область в цьому рейтингу посідає сьому позицію. Так, у 2014 році плата за оренду 1 га земельних часток (паїв) в Сумському регіоні становила 787,90 грн.

За даними Державної служби України з питань геодезії, картографії і кадастру, в 2014 році в Сумській області було укладено 206 тис. договорів оренди [4].

Таблиця 2

Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, грн за гектар

Роки	Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь							
	Рілля		Багаторічні насадження		Природні сіножаті		Природні пасовища	
	Сумська область	Україна (в середньому)	Сумська область	Україна (в середньому)	Сумська область	Україна (в середньому)	Сумська область	Україна (в середньому)
01.01.2007 р.	8914,84	9369,4	17867,94	31538,96	4628,36	3905,63	3020,93	3021,29
01.01.2008 р.	9164,46	9631,9	18368,24	32422,39	4628,36	4010,05	3105,52	3105,95
01.01.2009 р.	10557,46	11096,4	21160,21	37352,27	5331,87	4619,86	3577,56	3578,26
01.01.2010 р.	11180,80	11750,9	22409,60	39555,58	5804,80	4898,42	3788,80	3789,29
01.01.2011 р.	11180,80	11750,9	22409,60	39555,61	5804,80	4898,42	3788,80	3789,29
01.01.2012 р.	19633,48	20635,02	22409,60	39555,61	5804,80	4898,42	3788,80	3789,29
01.01.2013 р.	19633,48	20635,02	22409,60	39555,61	5804,80	4898,42	3788,80	3789,29
01.01.2014 р.	19633,48	20635,02	22409,60	39555,61	5804,80	4898,42	3788,80	3789,29
01.01.2015 р.	24522,22	25773,14	27989,59	49404,96	7250,20	6118,13	4732,21	4732,82
01.01.2016 р.	29426,66	30927,77	33587,51	59285,95	8700,24	7341,76	5678,65	5679,38

Джерело: сформовано авторами а основі [3]

Таблиця 3

Рейтинг 10 областей України з найдорожчою орендною платою на землю у 2014 році

Місце	Область	Плата за оренду земельних часток (паїв) в грошовому еквіваленті на один рік, млн грн	Плата за 1 га на рік, грн
1	Полтавська	1460,87	1327,00
2	Черкаська	885,15	1121,70
3	Рівненська	247,47	1068,80
4	Кіровоградська	934,81	888,20
5	Чернівецька	99,09	868,40
6	Харківська	899,05	866,00
7	Сумська	548,87	787,90
8	Дніпропетровська	946,31	745,60
9	Хмельницька	532,06	729,20
10	Волинська	138,57	711,20
Україна		12490,69	727,60

Джерело: сформовано авторами на основі [4]

Сучасний стан орендних відносин нерозривно пов'язаний з орендою майна, що займає домінуючу позицію у формуванні майнового потенціалу суб'єктів агробізнесу.

Майнові відносини являють собою важливу складову суспільних відносин, причому, з огляду на значення в житті суспільства такої потужної категорії, як майно, цілком аргументовано їх розглядати як відносини, що мають особливий статус, з відповідним ставленням до них державних і громадських інституцій [5, с. 31].

Для поглибленого аналізу в табл. 4 наведено статистичні дані про розмір виплачених суб'єктами агробізнесу Сумської області майнових і земельних паїв.

Аналіз здійснених досліджень (табл. 4) свідчить, що з кожним роком, за період 2007–2014 рр., відбувається скорочення розміру виплачених майнових паїв. Так, у 2014 році було виплачено 1465,2 тис. грн майнових паїв, що на 1326,2 тис. грн менше порівняно з 2007 роком. Увагу привертає паралельне скорочення плати за оренду майна в галузевому розрізі (рослинництві та тваринництві). При цьому розмір плати за оренду земельних угідь із кожним роком має тенденцію до зростання.

В цілому розмір плати за оренду (майнових і земельних паїв) впродовж 2007–2014 років мав тенденцію до зростання (рис. 1).

Варто зазначити, що відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати» плату за оренду земельних і майнових паїв суб'єкти агробізнесу повинні включати до складу інших прямих витрат, які є складовою витрат на виробництво продукції сільського господарства.

Таблиця 4

Розмір майнових і земельних паїв, виплачених суб'єктами агробізнесу Сумської області

Роки	Майнові паї, тис. грн			Земельні паї, тис. грн
	Всього	в тому числі		
		рослинництво	тваринництво	
2007	2827,4	2212,2	615,2	55278,7
2008	2260,4	1703,3	557,1	79521,6
2009	3008,7	2226,4	782,3	106617,8
2010	2194,3	1747,5	446,8	146679,8
2011	2255,5	1940,7	314,8	197523,9
2012	2886,8	2662,3	224,5	374210,7
2013	4697,5	4572,1	125,4	430218,1
2014	1465,2	1235,4	229,8	468204,4

Джерело: сформовано авторами за даними Управління статистики у Сумській області

Рис. 1. Динаміка розміру плати за оренду (майнових та земельних паїв)

Джерело: сформовано авторами за даними Управління статистики у Сумській області

Аналіз частки орендної плати у структурі інших витрат (рис. 2) за досліджуваний період свідчить про безперервні зміни. Так, у 2007 році значення цього показника склало 63,65 %, а в 2008 році знизилося до 53,75 %. Протягом 2009–2012 років розмір цього показника мав тенденцію до зростання, а для періоду 2013–2014 рр. характерне стрімке зниження.

Доцільно відмітити суттєві коливання частки орендної плати (майнових і земельних паїв) в загальному розмірі витрат на виробництво продукції сільського господарства. При цьому відсотковий діапазон цього показника зріс з 5,47 % (2007 р.) до 8,36 % (2014 р.).

Ґрунтуючись на фактичних даних Управління статистики у Сумській області, доцільно зазначити, що за період дослідження, 2007–2014 рр., витрати на виробництво продукції сільського господарства збільшилися на 4554642,6 тис. грн.

У той же час темпи зростання таких елементів витрат, як витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати й амортизація, значно перевищують темпи зростання інших витрат, тобто оплати за використання земельного капіталу та майна.

Висновки. Виходячи з проведеного аналізу сучасного стану земельно-майнових орендних відносин, можна дійти таких висновків.

1. Аграрна реформа є незакінченою, очевидним є існування значної кількості проблемних питань, які потребують доопрацювання та наукового вирішення в майбутній перспективі.
2. Орендні відносини займають домінуючу позицію в аграрному секторі.
3. Розмір орендної плати за земельні ресурси в регіонах країні значно відрізняється. Регіонами-лідерами за цим показником у 2014 році є Полтавська, Черкаська та Рівненська області. Сумська область зайняла сьоме місце в цьому ранжуванні.
4. З кожним роком розмір орендної плати за майно, виплаченої суб'єктами агробізнесу Сумського регіону, має тенденцію до зниження.
5. Перспективним напрямком, що потребує вдосконалення, є нормативне регулювання питань, пов'язаних з орендою земельного капіталу та майна (оформлення договірних відносин, визначення обґрунтованого розміру орендної плати, відпові-

Рис. 2. Частка розміру плати за оренду (майнових і земельних паїв) у структурі інших витрат, %

Рис. 3. Частка плати за оренду (майнових і земельних паїв) у загальному розмірі витрат на виробництво продукції сільського господарства, %

Джерело: сформовано авторами за даними Управління статистики у Сумській області

дальність орендарів за збереження об'єктів оренди та ін.).

Підсумовуючи напрацювання з досліджуваного питання, можемо зробити висновок, що орендні відносини – актуальна проблематика сьогодення, а отже, перспектива досліджень в цій галузі не має часового діапазону та потребує подальшого вивчення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дієсперов В. С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни. *Економіка АПК*. 2010. № 9. С. 102–109.

2. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2009. 648 с.

3. Інформація про нормативну грошову оцінку земель населених пунктів станом на 01.10.2016. URL: http://land.gov.ua/info/informatsiia-pro-normatyvnu-hroshovu-otsinku-zemel-naselenykh-punktiv-stanom-na-01-10-2016

4. Кудиненко Є. ТОП 10 областей України з найдорожчою орендною платою за землю. URL: http://kurkul.com/blog/6-top-10-oblastey-ukrayini-z-naydorojchoyu-orendnoyu-platoyu-za-zemlyu

5. Лузан Ю. Я. Майнові відносини в підприємницьких структурах. *Економіка АПК*. 2009. № 9. С. 31–34.

6. Малік Л. М. Ефективність управління власністю в діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2009. № 24. С. 14–18.

7. Методичні рекомендації про порядок отримання майнового паю при виході із колективного сільськогосподарського підприємства його членів. URL: http://www.uazakon.com/document/spart94/inx94053.htm

8. Методика уточнення складу і вартості пайових фондів майна членів колективних сільськогосподарських підприємств, у тому числі реорганізованих: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2001 № 177 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/177-2001-п

9. Положення про порядок приватизації майна радгоспів та інших державних сільськогосподарських підприємств, а також заснованих на їх базі господарських товариств, створених членами трудового колективу: Наказ Фонду державного майна України від 17.08.2000 № 1718 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1304-12

10. Порядок визначення розмірів майнових паїв членів колективних сільськогосподарських підприємств та їх документального посвідчення: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2001 № 177 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/177-2001-п

11. Порядок розподілу та використання майна реорганізованих колективних сільськогосподарських підприємств: Наказ Міністерства аграрної політики України від 14.03.2001 № 62 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0305-01

12. Про додаткові заходи щодо підвищення рівня захисту майнових прав сільського населення: Указ Президента України від 27.08.2002 № 774/2002 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774/2002

13. Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення). *Економіка АПК*. 2009. № 12. С. 3–13.

14. Федоров М. М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 55–60.

REFERENCES

Diiesperov, V. S. «Zemlia yak holovnyi pryrodnyi resurs silskykh terytorii i krainy« [Land as the main natural resource of rural areas and countries]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2010): 102-109.

Fedorov, M. M. «Zemelna reforma i rozvytok rynkovykh zemelnykh vidnosyn« [Land reform and the development of market land relations]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 55-60.

«Informatsiia pro normatyvnu hroshovu otsinku zemel naselenykh punktiv stanom na 01.10.2016« [Information about the

normative monetary evaluation of land settlements as 01.10.2016]. http://land.gov.ua/info/informatsiia-pro-normatyvnu-hroshovu-otsinku-zemel-naselenykh-punktiv-stanom-na-01-10-2016/

Kudynenko, Ye. «TOP 10 oblastei Ukrainy z naidorozhchoiu orendnoiu platoiu za zemliu« [TOP 10 regions of Ukraine with the most expensive rents for the land]. http://kurkul.com/blog/6-top-10-oblastey-ukrayini-z-naydorojchoyu-orendnoyu-platoyu-za-zemlyu

Luzan, Yu. Ya. «Mainovi vidnosyny v pidpryiemnytskykh strukturakh« [Property relations in business organizations]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2009): 31-34.

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/177-2001-п

[Legal Act of Ukraine] (2000). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1304-12

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/177-2001-п

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0305-01

[Legal Act of Ukraine] (2002). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774/2002

«Metodychni rekomendatsii pro poriadok otrymannia mainovoho paiu pry vykhodi iz kolektyvnoho silskohospodarskoho pidpryiemstva yoho chleniv« [Methodical recommendations on the procedure of receiving a property of the unit when you exit the collective agricultural enterprise members]. http://www.uazakon.com/document/spart94/inx94053.htm

Malik, L. M. «Efektyvnist upravlinnia vlasnistiu v diialnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv« [The efficiency of property management in the activities of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, no. 24 (2009): 14-18.

Sabluk, P. T., Mesel-Veseliak, V. Ya., and Fedorov, M. M. «Ahrarna reforma v Ukraini (zdobutky, problemy i shliakhy yikh vyrishennia)« [Agrarian reform in Ukraine (achievements, problems and ways of their solution)]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2009): 3-13.

Zhuk, V. M.*Kontseptsiia rozvytku bukhhalterskoho obliku v ahrarnomu sektori ekonomiky* [The concept of development of accounting in the agricultural sector]. Kyiv: NNTs IAE, 2009.

УДК 330.35:711.454

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ГАРМОНІЗАЦІЇ СКЛАДОВИХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО МІСТА

© 2016 ПРУШКІВСЬКИЙ В. Г., БУРЯК В. В.

УДК 330.35:711.454

Прушківський В. Г., Буряк В. В.

Методичні основи гармонізації складових сталого розвитку промислового міста

Метою статті є розробка методичного підходу до гармонізації складових сталого розвитку промислового міста. Досліджено гармонізацію економічної, екологічної та соціальної складових сталого розвитку. Запропоновано використовувати правило «золотої пропорції» для визначення «ідеального» значення складових сталого розвитку. На основі індексного методу кількісно визначені складові сталого розвитку. Здійснено порівняльний аналіз фактичного та «гармонізованого» розподілу між субіндексами сталого розвитку. На основі правила «золотої пропорції» доведено, що гармонізація дозволяє не лише констатувати наявність розходжень і відсутність взаємодії між складовими, а й здійснити кількісний аналіз. Обґрунтовано, що наявність дисгармонізації між складовими сталого розвитку потребує розробки відповідного механізму на основі перерозподілу інвестиційних ресурсів або інших економічних важелів для підтримки однієї компоненти на належному рівні та покращення іншої.

Ключові слова: *індексний метод, екологічна складова, економічна складова, гармонізація, правило «золотої пропорції», промислове місто, соціальна складова, сталий розвиток.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *4.* ***Бібл.:*** *11.*

Прушківський Володимир Геннадійович *– доктор економічних наук, професор, проректор, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)*

E-mail: *pvg942@gmail.com*

Буряк Володимир Вікторович *– аспірант, кафедра економічної теорії та підприємництва, Запорізький національний технічний університет (вул. Жуковського, 64, Запоріжжя, 69063, Україна)*

E-mail: *v_v2016@ukr.net*

УДК 330.35:711.454

Прушковский В. Г., Буряк В. В. Методические основы гармонизации составляющих устойчивого развития промышленного города

Целью статьи является разработка методических основ гармонизации составляющих устойчивого развития промышленного города. Исследована гармонизация экономической, экологической и социальной составляющих. Предложено использовать правило «золотой пропорции» для определения «идеального» значения составляющих устойчивого развития. На базе индексного метода количественно определены составляющие устойчивого развития. Осуществлен сравнительный анализ фактического и гармонического распределения между субиндексами устойчивого развития. На базе правила «золотой пропорции» доказано, что гармонизация позволяет констатировать наличие различий, а также осуществить количественный анализ. Обосновано, что наличие дисгармонии между составляющими устойчивого развития требует разработки соответствующего механизма на базе перераспределения инвестиционных ресурсов, а также других экономических инструментов для поддержки составляющих на определенном уровне.

Ключевые слова: *индексный метод, экологическая составляющая, экономическая составляющая, гармонизация, правило «золотой пропорции», промышленный город, социальная составляющая, устойчивое развитие.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *4.* ***Библ.:*** *11.*

Прушковский Владимир Геннадиевич *– доктор экономических наук, профессор, проректор, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)*

E-mail: *pvg942@gmail.com*

Буряк Владимир Викторович *– аспирант, кафедра экономической теории и предпринимательства, Запорожский национальный технический университет (ул. Жуковского, 64, Запорожье, 69063, Украина)*

E-mail: *v_v2016@ukr.net*

UDC 330.35:711.454

Prushkivskyj V. G., Buryak V. V. The Methodological Background for Harmonizing Components of Sustainable Development of an Industrial City

The aim of the article is to develop a methodological background for harmonizing components of sustainable development of an industrial city. The ways of harmonization of economic, environmental and social components are studied. It is proposed to use the rule of «golden ratio» to determine the «ideal» values of the components of sustainable development. On the basis of the index method the components of sustainable development are evaluated. The comparative analysis of the actual and harmonic distribution between the sub-indices of sustainable development is performed. Based on the rule of «golden ratio» it is proved that the harmonization allows to state the existence of differences as well as to carry out a quantitative analysis. It is justified that the existence of disharmony between the components of sustainable development requires elaboration of an appropriate mechanism on the basis of redistribution of investment resources as well as other economic instruments to support the components at a certain level.

Keywords: *index method, environmental component, economic component, harmonization, the rule of «golden ratio», industrial city, social component, sustainable development.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *3.* ***Formulae:*** *4.* ***Bibl.:*** *11.*

Prushkivskyj Volodymyr G. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Prorector, Zaporizhzhya National Technical University (64 Zhukovskoho Str, Zaporizhzhia, 69063, Ukraine)*

E-mail: *pvg942@gmail.com*

Buryak Volodymyr V. *– Postgraduate Student, Department of Economic Theory and Entrepreneurship, Zaporizhzhya National Technical University (64 Zhukovskoho Str, Zaporizhzhia, 69063, Ukraine)*

E-mail: *v_v2016@ukr.net*

Вступ. Реалізація концепції сталого розвитку на національному, регіональному та місцевому рівнях набуває особливої актуальності в умовах економічної нестабільності. Сталий розвиток закладає підвалини для майбутніх поколінь, дає можливість гармонійно розвиватися на сучасному етапі та компенсує дисонанси попереднього розвитку. Неузгодженість темпів економічного розвитку й екологічних стандартів, домінування природомістких галузей із високою питомою вагою ресусо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, низький рівень культури праці та споживання призвели до виникнення кризових явищ, які негативно впливають на природу, життєдіяльність людини та суспільства.

На сучасному етапі постає питання гармонізації екологічної, економічної і соціальної складових сталого розвитку та визначення системи зв'язків: «соціум-природа», який забезпечує однаковий доступ до ресурсів теперішніх і майбутніх поколінь; «соціум-економіка», що вимагає рівномірності у розподілі доходів і подолання бідності; «природа-економіка», який передбачає вартісну оцінку техногенних впливів на довкілля. Найголовніший виклик сьогодення як на національному, регіональному, так і місцевому рівнях є гармонійне поєднання зв'язку «природа-економіка-соціум».

У зв'язку із цим виникає необхідність розробки методичного підходу до гармонізації складових сталого розвитку, яка характеризує не тільки рівень економічного розвитку, але й добробут суспільства в цілому, та закладаються підвалини для майбутніх поколінь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про необхідність вирішення питання досягнення сталого розвитку економічних систем, таких як регіон, місто, свідчить значна кількість наукових досліджень українських і зарубіжних учених. Серед зарубіжних дослідників ідеї сталого розвитку культивували представники Римського клубу, серед яких Д. Медоуз, Д. Медоуз, Й. Рандерсона, В. Беренса, Ґ. Дейлі [1]. Теоретичні положення сталого розвитку розглянуті в працях таких українських учених, як: О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, С. Дорогунцов, Л. Мельник, В. Трегобчук, М. Хвесик, О. Шубравська [2–4] та ін.

Незважаючи на значну кількість теоретичних і практичних досліджень сталого розвитку та його складових, залишається невизначеним інструментарій гармонізації складових сталого розвитку промислового міста.

Формулювання мети дослідження. Метою статті є розробка методичного підходу до гармонізації складових сталого розвитку промислового міста.

Виклад основного матеріалу. В Стратегії ЄС до 2020 р. на період до 2020 р. [5] зазначено, що саме міста починають відігравати ключову роль у відповіді на глобальні виклики. Міста майбутнього – «…це територія для зеленого, екологічно чистого відновлення довкілля, а також це місця для прискорення економічного зростання, майбутній розвиток яких може забезпечити сталий розвиток Європи, якщо він буде базуватись на збалансованому економічному зростанні й збалансованій територіальній організації з поліцентричною міською структурою» [6, с. 45]. Таке розуміння міста майбутнього є важливим для промислових міст, для яких особливо актуальні виклики зеленого (екологічно безпечного) зростання.

Із вищезазначеного випливає, що на сучасному етапі основою розвитку промислових міст є концепція сталого розвитку. При цьому головним завданням для міст майбутнього є не тільки залучення якомога більше ресурсів та раціонально їх використовування, але й досягнення гармонізованого співвідношення між ними. Це дозволяє одночасно підвищити рівень життя населення та ефективність функціонування міста. Досягнення гармонізації між складовими сталого розвитку є пріоритетним завданням як на національному та регіональному, так і на місцевому рівнях в умовах активізації процесів децентрацізації.

Актуальним є пошук дієвого інструментарію гармонізації в межах структурних компонет сталого розвитку. Так, учений С. Мартинов при аналізі складових системи сталого розвитку на основі «принципу терезів» визначає модель взаємозв'язку складових сталого розвитку (рис. 1), де головними компонентами є економічні й екологічні інтереси.

Рисунок 1 наглядно демонструє, що порушення рівноваги між вказаними компонентами в бік тієї чи іншої групи інтересів, економічних або екологічних, призводить до відхилення від належного рівня суспільного добробуту.

Рис. 1. Модель взаємозв'язку складових сталого розвитку

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Враховуючи складність категорії «сталий розвиток», вчені доповнюють його компонентну структуру ще трьома складовими – правовою, політичною, духовною. Це пояснюється тим, що досягнення сталого розвитку потребує розробки відповідної нормативно-правової бази, політичної волі та формування свідомості та культури. Базуючись на вищезазначеному, на нашу думку, доцільно використати багатоаспектну модель сталого розвитку, яку можна представити у вигляді молекули з шістьма рівнозначними ланцюжками, між якими спостерігається тісний взаємозв'язок (рис. 2).

Рис. 2. Складові сталого розвитку як елементи молекулярної структури

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

Використовуючи особливості молекулярної структури, зазначимо, що якщо один із компонентів буде розвиватися не правильно, відбуватиметься зміщення в той чи інший бік. Тобто буде порушуватися гармонізація між складовими (рис. 1). Внаслідок цього перед системою виникає загроза переходу зі стану сталого розвитку у стан несталого розвитку.

Модель, побудована на основі «принципу терезів», та модель, в основі якої лежать особливості «молекулярної структури», дозволяють діагностувати дисгармонізацію, але не дозволяють кількісно визначити «ідеальний стан» кожної складової та здійснити порівняльний аналіз з фактичними значеннями.

В науковій літературі поширеним є використання «правила золотої пропорції» для складових сталого розвитку [9; 10]. На нашу думку, для аналізу ступеня гармонізації складових сталого розвитку доцільно використовувати сам це правило, що дозволяє визначити ступінь гармонізації між компонентами сталого розвитку на основі кількісного аналізу. Геометрична інтерпретація «золотої пропорції» може бути наведена поділом одиничного відрізка на дві частини, за якого відношення всього відрізка до його більшої частини дорівнює відношенню більшої частини до меншої. Це відношення дорівнює числу 1,618; при цьому більша частина відрізка буде дорівнювати 0,618, а менша – 0,382 (рис. 3).

Рис. 3. Геометрична інтерпретація правила «золотої пропорції»

Джерело: сформовано авторами

Складові сталого розвитку промислового міста будемо визначати, базуючись на індексному підході, який дозволяє розраховувати індекс соціального розвитку, індекс економічного розвитку, індекс екологічного розвитку. Індексний метод дозволяє на основі статистичних даних кількісно визначити складові сталого розвитку та здійснити порявняльний аналіз із відповідними значеннямии складових, отриманих на основі «правила золотої пропорції» («ідельний стан»).

Індекс соціального розвитку визначаємо на основі індикаторів: щільність населення; кількість безробітних; кількість зайнятих; кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації; кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних); кількість виявлених злочинів; прийняття в експлуатацію загальної площі житла; кількість дошкільних навчальних закладів; кількість загальноосвітніх навчальних закладів; кількість професійно-технічних навчальних закладів; санаторно-курортні й оздоровчі заклади; дитячі заклади оздоровлення та відпочинку.

Для визначення індексу економічного розвитку будемо використовувати такі статистичні дані: обсяг реалізованої промислової продукції; середньомісячна номінальна заробітна плата; заборгованість із виплати заробітної плати; обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг); обсяг роздрібного товарообороту; обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах; прямі іноземні інвестиції.

Індекс екологічного розвитку визначаємо на основі індикаторів, які характеризують екологічний стан певної економічної системи – промислового міста: викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки; викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством; щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км^2 території; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну

особу; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту; утворення відходів I–IV класів небезпеки.

Для оцінювання компонент сталого розвитку промислового міста використаємо аналітичну базу показників м. Запоріжжя (табл. 1).

Таблиця 1

Аналітична база показників м. Запоріжжя для визначення індикаторів та індексу сталого розвитку

Найменування	Фактичне значення	Мінімальне значення	Максимальне значення
Соціальні індикатори			
Щільність населення, осіб на 1 км^2	2703	1073	3898
Кількість безробітних, тис. осіб	7,6	0,3	28,4
Кількість зайнятих, осіб	187611	1545	255422
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, осіб	4191	1780	7483
Кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних), осіб	37138	16436	53574
Кількість виявлених злочинів	6073	684	41804
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, м^2	58861	294	101516
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	143	10	522
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	124	7	600
Кількість професійно-технічних навчальних закладів, од.	17	1	46
Санаторно-курортні й оздоровчі заклади, од.	15	1	225
Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку, од.	29	2	264
Економічні індикатори			
Обсяг реалізованої промислової продукції, тис. грн	86914287,6	13185	118921170,6
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	4470	2675	7559
Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн	27026,1	92,7	67236,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	142812176,2	305828	181365185
Обсяг роздрібного товарообороту, млн грн	13909,9	296,5	22161,5
Обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах, млн грн	5139	10	7794
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	976260,5	606,1	1039760,3
Екологічні індикатори			
Викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т	83264	104,7	193683,1
Викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки, т	31386,2	972	76694,1
Викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис. т	83,3	0,1	193,7
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством, т	408,2	6,5	9447,6
Щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км^2 території, т	299,5	3,3	1623,8
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу, т	109,6	1,9	1910,2
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту, тис. т	30,1	1,0	66,1
Утворення відходів I–IV класів небезпеки, т	3711299,8	6813,8	5463289,0

Джерело: сформовано авторами на основі [11]

В таблиці 1 як фактичні значення використовуються статистичні дані відповідних показників м. Запоріжжя, мінімальні значення – найменше значення показника серед міст області. Оскільки обласне місто є найбільшим промисловим центром Запорізької області і має максимальні значення за переважною більшістю індикаторів, то як максимальні показники розглядалися статистичні дані за областю в цілому.

Для визначення індексу сталого розвитку здійснюється нормування показників за формулою:

$$I_z = \frac{Z_{fact} - Z_{\min}}{Z_{\max} - Z_{\min}}, \quad (1)$$

де I_z – нормований показник;

Z_{fact} – фактичне значення показника;

$Z_{\max}$ – максимальне значення показника;

$Z_{\min}$ – мінімальне значення показника.

Результати нормування обраних показників наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Нормування показників м. Запоріжжя для визначення індикаторів та індексу сталого розвитку

Найменування	Нормоване значення
1	2
Соціальні (I_{soc})	
Щільність населення, осіб на 1 км^2	0,577
Кількість безробітних, тис. осіб	0,254
Кількість зайнятих, осіб	0,733
Кількість студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, осіб	0,423
Кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації (державних), осіб	0,557
Кількість виявлених злочинів	0,131
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла, м^2	0,579
Кількість дошкільних навчальних закладів, од.	0,260
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, од.	0,197
Кількість професійно-технічних навчальних закладів, од.	0,356
Санаторно-курортні йоздоровчі заклади, од.	0,063
Дитячі заклади оздоровлення та відпочинку, од.	0,103
Економічні (I_{econ})	
Обсяг реалізованої промислової продукції, тис. грн	0,731
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	0,368
Заборгованість із виплати заробітної плати, тис. грн	0,401
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	0,787
Обсяг роздрібного товарообороту, млн грн	0,623
Обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах, млн грн	0,659
Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	0,939
Екологічні (I_{ecolog})	
Викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, т	0,430
Викиди забруднюючих речовин і діоксиду вуглецю в атмосферне повітря від пересувних джерел забруднення та виробничої техніки, т	0,402
Викиди забруднюючих речовин (без діоксиду вуглецю) та парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення, тис. т	0,430
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення в середньому одним підприємством, т	0,043

Закінчення 2

1	2
Щільність викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел забруднення в розрахунку на 1 км^2 території, т	0,183
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря відстаціонарних джерел забруднення в розрахунку на одну особу, т	0,056
Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту, тис. т	0,447
Утворення відходів I–IV класів небезпеки, т	0,679

Джерело: сформовано авторами

Для визначення компонент сталого розвитку – соціальної, економічної, екологічної – використовуємо формули відповідних субіндексів (ф. 2-4).

$$I_{soc} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{soc}}, \quad (2)$$

$$I_{econ} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{econ}}, \quad (3)$$

$$I_{ecolog} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{ecolog}}, \quad (4)$$

де n – кількість показників, які використовуються для оцінки індикаторів I_{soc}, , I_{econ}, , I_{ecolog}.

Для практичної реалізації запропонованого підходу розрахуємо субіндекси й індекс сталого розвитку в цілому. Визначаємо субіндекси для м. Запоріжжя за формулами (2)–(4):

$$I_{soc} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{soc}} = 0{,}245;$$

$$I_{econ} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{econ}} = 0{,}565;$$

$$I_{ecolog} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} I_i^{ecolog}} = 0{,}238.$$

На основі проведених розрахунків можна зазначити, що найбільше значення має індекс економічної складових – 0,565. Приблизно однаковими є індекси екологічної і соціальної компонент, які у 2 рази нижчі за індекс економічної складової. Отримані результати свідчать про відсутність гармонізації між складовими сталого розвитку й обумовлюють необхідність пошуку шляхів досягнення гармонійного стану.

Як зазначалося нами вище, одним із інструментаріїв є застосування правила «золотої пропорції». Практичною реалізацією запропонованого інструментарію є визначення ступеня гармонізації між конпонентами сталого розвитку для м. Запоріжжя (табл. 3).

Аналіз фактичного й «ідеального» значення індексів складових сталого розвитку (табл. 3) свідчить, що економічна складова перевищує значення «ідеального» стану на 0,184, і незначне перевищення є у соціальної складової. Це дозволяє констатувати наявність дисгармонії між складовими сталого розвитку. У зв'язку із цим виникає необхідність перерозподілу між складовими сталого розвитку.

Висновок. Узагальнимо, що для промислового міста в умовах активізації процесів децентралізації необхідними

Таблиця 3

Порівняння фактичного та «гармонізованого» розподілу між субіндексами сталого розвитку

	Фактичне значення	Ідеальне («гармонізоване»)	Відхилення (+/–)
Isoc	0,245	0,237	+0,08
Iecon	0,565	0,381	+0,184
Iecolog	0,238	0,382	-0,144

Джерело: сформовано авторами

є узгодженість і координація між складовими сталого розвитку. Це співвідношення між складовими має формуватися на базі законів архітектоніки, тобто принципів, норм і законів побудови суспільства певної економічної системи. На нашу думку, одним із дієвих законів з теоретичної і практичної точок зору є гармонізація на основі правила «золотої пропорції», що дозволяє не лише констатувати наявність розходжень і відсутність взаємодії між складовими, а й здійснити їх кількісний аналіз. Застосування запропонованого інструментарію до дослідження рівня сталості розвитку на прикладі промислового міста підтвердило наявність дисгармонійності в бік переважання економічної компоненти. Це потребує розробки відповідного механізму гармонізації на основі перерозподілу інвестиційних ресурсів або інших економічних важелів задля підтримки однієї складової на належному рівні та покращення іншої, що потребує подальшого, більш глибокого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Пределы роста: 30 лет спустя/пер. с англ. Е. С. Оганесян; под ред. Н. П. Тарасовой. М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2012. 358 с.

2. Білорус О. Г., Мацейко Ю. М. Глобальний сталий розвиток: монографія. Київ: КНЕУ, 2006. 488 с.

3. Долішній М. І. Роль стратегій соціально-економічного розвитку областей у реалізації сталого розвитку України. *Соціально-економічні дослідження у перехідний період. Регіональна політика сталого розвитку: принципи формування, механізми реалізації.* 2002. Вип. 5 (XXXXVI). С. 7.

4. Хвесик М., Бистряков І. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України. *Економіка України*. 2012. № 6. С. 4–12.

5. A strategy for smart sustainable and inclusive growth // Europe 2020. URL: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

6. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ/за ред. Д. І. Олійник. Київ: НІСД, 2015. 92 с.

7. Мартинов С. В. Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора регіону: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.07.02. Житомир, 2005. 22 с.

8. Дегтярьова О. О., Телешевська С. М. Сталий розвиток та його складові. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11419/1/Teleshevska.pdf

9. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника: объект, теория и методология. *Постсоветский институционализм*. 2005. С. 49–74.

10. Крючкова І.С. Макроструктурні фактори та закон золотого перерізу. *Економіст*. 2005. № 9. С. 26–30.

11. Міста та райони Запорізької області у 2015 році: статистичний щорічник // Державна служба статистики України/ Головне управління статистики у Запорізькій області. Запоріжжя, 2016. 269 с.

REFERENCES

"A strategy for smart sustainable and inclusive growth" Europe 2020. http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

Bilorus, O. H., and Matseiko, Yu. M. *Hlobalnyi stalyi rozvytok* [Global sustainable development]. Kyiv: KNEU, 2006.

Dolishnii, M. I. "Rol stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku oblastei u realizatsii staloho rozvytku Ukrainy" [The role of socio-economic development of the regions in the implementation of sustainable development of Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia u perekhidnyi period. Rehionalna polityka staloho rozvytku: pryntsypy formuvannia, mekhanizmy realizatsii*, no. 5(46) (2002): 7-.

Dehtiaryova, O. O., and Teleshevska, S. M. "Stalyi rozvytok ta yoho skladovi" [Sustainable development and its components]. http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11419/1/Teleshevska.pdf

Ekonomika rehioniv u 2015 rotsi: novi realii i mozhlyvosti v umovakh zapochatkovanykh reform [The regional economy in 2015: new realities and opportunities in the conditions of the initiated reforms]. Kyiv: NISD, 2015.

Gritsenko, A. A. "Institutsionalnaya arkhitektonika: obekt, teoriya i metodologiya" [Institutional architectonics: object, theory and methodology]. *Postsovetskiy institutsionalizm* (2005): 49-74.

Khvesyk, M., and Bystriakov, I. "Paradyhmalnyi pohliad na kontsept staloho rozvytku Ukrainy" [Paradigmically view of the concept of sustainable development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2012): 4-12.

Kriuchkova, I. S. "Makrostrukturni faktory ta zakon zolotoho pererizu" [Macro-structural factors and the law of the Golden section]. *Ekonomist*, no. 9 (2005): 26-30.

Medouz, D., Randers, Y., and Medouz, D. *Predely rosta: 30 let spustya* [The limits to growth: 30 years later]. Moscow: BINOM; Laboratoriya znaniy, 2012.

Martynov, S. V. "Zabezpechennia staloho rozvytku ahrarnoho sektora rehionu" [The sustainable development of agricultural sector in the region]. *avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2005.

Mista ta raiony Zaporizkoi oblasti u 2015 rotsi [The cities and districts of Zaporozhye region in 2015]. Zaporizhzhia, 2016.

UDC 65.01

ENTERPRISE ARCHITECTURE IN THE COMPANY MANAGEMENT FRAMEWORK

© 2016 BOJINOV B. V.

UDC 65.01

Bojinov B. V.

Enterprise Architecture in the Company Management Framework

The study aims to explore the role and importance of the concept of enterprise architecture in modern company management. For this purpose it clarifies the nature, scope, components of the enterprise architecture and relationships within it using the Zachman model. Based on the critical analysis of works by leading scientists, there presented a definition of enterprise architecture as a general description of all elements of strategic management of the company combined with description of its organizational, functional and operational structure, including the relationship between all tangible and intangible resources essential for its normal functioning and development. This in turn enables IT enterprise architecture to be defined as a set of corporate IT resources (hardware, software and technology), their interconnection and integration within the overall architecture of the company, as well as their formal description, methods and tools for their modeling and management in order to achieve strategic business goals of the organization. In conclusion the article summarizes the significance and role of enterprise architecture for strategic management of the company in today's digital economy. The study underlines the importance of an integrated multidisciplinary approach to the work of a contemporary company, and the need for adequate matching and alignment of IT with business priorities and objectives of the company.

Keywords: *strategic company management, enterprise architecture, business enterprise architecture, IT enterprise architecture, the Zachman model.*

Fig.: *6.* ***Bibl.:*** *24.*

Bojinov Bojidar Violinov – *Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Finance and Credit, The D. A. Tsenov Academy of Economics (2 Em. Chakarov Str., Svishtov, 5250, Bulgaria)*

E-mail: *b.bojinov@uni-svishtov.bg*

УДК 65.01

Божинов Б. В. Архитектура предприятия в рамках управления компанией

Целью исследования является изучение роли и важности концепции архитектуры предприятия в современном менеджменте компании. С этой целью уточняются характер, сфера применения, компоненты архитектуры предприятия и отношения внутри неё с использованием модели Захмана. На основании критического анализа работ ведущих ученых представлено определение архитектуры предприятия как общего описания всех элементов стратегического управления компании в сочетании с описанием её организационной, функциональной и операционной структуры, в том числе отношений между всеми материальными и нематериальными ресурсами, необходимыми для её нормального функционирования и развития. Это, в свою очередь, позволяет определить ИТ-архитектуру предприятия как совокупность корпоративных ИТ-ресурсов (аппаратное обеспечение, программное обеспечение и технологии), их взаимосвязь и интеграцию в рамках общей архитектуры компании, а также их формальное описание, методы и инструменты для их моделирования и контроля в целях достижения стратегических бизнес-целей организации. В заключение в статье рассмотрены значение и роль архитектуры предприятия для стратегического управления предприятием в условиях современной цифровой экономики. В исследовании подчеркивается важность комплексного междисциплинарного подхода к работе современной компании, а также необходимость надлежащего согласования ИТ с приоритетными направлениями деятельности и задачами компании.

Ключевые слова: *стратегическое управление компанией, архитектура предприятия, бизнес- архитектура предприятия, ИТ-архитектура предприятия, модель Захмана.*

УДК 65.01

Божинов Б. В. Архітектура підприємства в рамках управління компанією

Метою дослідження є вивчення ролі і важливості концепції архітектури підприємства в сучасному менеджменті компанії. З цією метою уточнено характер, сферу застосування, компоненти архітектури підприємства і відносини всередині неї з використанням моделі Захмана. На підставі критичного аналізу робіт провідних учених наведено визначення архітектури підприємства як загального опису всіх елементів стратегічного управління компанії у поєднанні з описом її організаційної, функціональної та операційної структури, в тому числі відносин між усіма матеріальними і нематеріальними ресурсами, необхідними для її нормального функціонування і розвитку. Це, в свою чергу, дозволяє визначити ІТ-архітектуру підприємства як сукупність корпоративних ІТ-ресурсів (апаратне забезпечення, програмне забезпечення та технології), їх взаємозв'язок і інтеграцію в рамках загальної архітектури компанії, а також їх формальний опис, методи й інструменти для їх моделювання і контролю з метою досягнення стратегічних бізнес-цілей організації. На закінчення в статті розглянуто значення і роль архітектури підприємства для стратегічного управління підприємством в умовах сучасної цифрової економіки. У дослідженні наголошено на важливості комплексного міждисциплінарного підходу до роботи сучасної компанії, а також на необхідності належного узгодження ІТ з пріоритетними напрямками діяльності та завданнями компанії.

Ключові слова: *стратегічне управління компанією, архітектура підприємства, бізнес-архітектура підприємства, ІТ-архітектура підприємства, модель Захмана.*

Рис.: *6.* ***Бібл.:*** *24.*

Рис.: 6. Библ.: 24.

***Божинов Божидар Виолинов** – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита, Государственная академия бизнеса «Димитр Ценов» (ул. Э. Чакарова, 2, Свиштов, 5250, Болгария)*

***E-mail:** b.bojinov@uni-svishtov.bg*

***Божинов Божидар Віолінов** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і кредиту, Державна академія бізнесу «Димитр Ценов» (вул. Е. Чакарова, 2, Свіштов, 5250, Болгарія)*

***E-mail:** b.bojinov@uni-svishtov.bg*

Modern company management is a specific management of business processes to achieve pre-set tasks by effective combining available resources, optimizing cash flows and skillful taking into account external and internal factors affecting the managed company [1, p. 10]. The company management can be seen as strategic, financial and related to personnel management, the first one being of special interest for this study.

Strategic management of a company is usually associated with the process of determining the overall concept of its development, defining its objectives and specific tasks, implementing measures on achievement of these objectives, forming an optimal organizational structure as a factor in ensuring its effective functioning. Usually it is associated with higher levels of company management as it relates to solving global and fundamental problems of the institution. Strategic management can be viewed as a continuous process of implementation of five tasks: (1) determining the type of business activity and forming strategic directions of its development, (2) transforming common goals into specific areas of work, (3) skillful implementation of the selected plan to achieve desired results, (4) effective implementation of the selected strategy, (5) performance assessment, analysis of the market situation, making adjustments to long-term basic directions of activity, goals, strategy or its implementation in the light of the gained experience, changed conditions, new ideas or new opportunities [3, p. 292].

Strategic company management can be considered as a process of transformation of the company's vision and mission in the long-term corporate policies and strategies tailored to the specifics and changes of the environment and resource availability of the company promoting the pursuit and realization of the goals of the organization and implementation of control over their achievement [1, p. 21]. In order to make strategic corporate management effective, it is crucial that those involved in this process would adequately perceive and understand the organization and functioning of the company and the relationships between its individual components (structure, processes, personnel, information, environment). One of the modern tools for effective management of the company is related to the application of the concept of enterprise architecture.

In scientific researches there are different opinions about the number and names to denote various components of **enterprise architecture.** According to K. Neimenn, information architecture is an integral part of applications architecture, the latter is built on system architecture (platforms, maintenance, infrastructure) and serves as the basis for business enterprise architecture [16]. S. Bernard believes that enterprise architecture should be considered at three levels: strategic, business and technology one [6]. A similar three-component model is offered by OpenText, according to which enterprise architecture comprises business architecture, system architecture, including the very architecture of applications and data, and technology architecture [17, p. 3]. According to the model of the National Institute of Standards and Technology (USA), enterprise architecture includes the following hierarchy of elements: business architecture, information architecture, architecture of information systems, data architecture, supporting systems architecture [13].

Fig. 1. Hierarchical relationship between enterprise architecture components [2, p. 124; 21, p. 52]

One of the most widely accepted concepts about the composition and scope of enterprise architecture is the OpenGroup vision, according to which it can be divided into the following four key areas [22; 18, p. 27; 2, p. 123]:

- **Business Architecture** – includes a description of all business processes in the organization and their interrelationship;
- **Information Architecture** – describes the required information and data (incl. models) for ensuring a normal course of business processes at the company, as well as their reliability and long-term use in the applied information systems;
- **Applications Architecture** – determines what applications should be used or needed for data

management and maintenance of the business functions of the company;

- **Technological Architecture** (infrastructure, system architecture) –determines what supporting technologies (hardware, software, networks, communications) are needed to create a working environment for applications, ensuring smooth operation of business processes.

Enterprise architecture concept presents a powerful management tool that allows managers not only to formalize the business component of the managed activities of the company but also by integrating information technologies through its information architecture to optimize business processes, enhance their efficiency and information security as well as gain competitive advantage in today's knowledge economy and technology. At the same time, through the use of this concept IT departments serving the company's activities can get a clear understanding of business aspects of the processes, their relationship with the strategic objectives of the company, which in turn allows them to propose and introduce the most appropriate technological solutions and applications for implementation of business processes in the company.

In this study we perceive that **Enterprise Architecture is a general description of all elements of strategic company management combined with description of the organizational, functional and operational structure of the company, including the relationship with all tangible and intangible resources required for its normal functioning and development.** In this aspect, business enterprise architecture is an integral and inseparable part of the overall architecture of the company.

Some authors consider **business architecture** as a concept that embodies «information about and relationships between organizational objectives, sub-objectives, policies, organizational structure, business functions and processes, and business rules and policies» [7 p. 33]. This view is largely consistent with Zachman's interpretations of enterprise architecture as «a set of descriptive representations (models) that are used to describe the enterprise in accordance with the requirements of management (quality) and can be developed for certain period of time (dynamic)» [20, 2, p. 210; 8].

Among widely accepted definitions of the term of «business enterprise architecture» we can highlight the following one, which characterizes it as «an organized and repeatable approach to describe and analyze an organization's business and operating models to support a wide variety of organizational change purposes, from cost reduction and restructuring to process change and transformation» (Forrester), «a description of the structure and interaction between the business strategy, organization, functions, business processes, and information needs» (TOGAF 9.1), «a blueprint of the enterprise that provides a common understanding of the organization and is used to align strategic objectives and tactical demands» (OMG Business Architecture Working Group) and «as enterprise activities that create deliverables to guide people, process and organizational change in response to disruptive forces and toward desired business outcomes» (Gartner) [23]. Some views about business architecture are that it describes «the fundamental or-

Fig. 2. Scope of various components of enterprise architecture depending on the level of abstraction [2, p. 104]

Fig. 3. Business architecture framework in terms of different actors [19, p. 7]

ganization of a system, embodied in its components, their relationships to each other and the environment, and the principles governing its design and evolution» (ANSI/IEEE Standard 1471-2000), »describes the fundamental relationships between a business entity's business environment and its intent, value, capabilities, processes, and resources (human, IT, knowledge, capital, facility, and material) (IBM/BizADS) [10, p. 2–3].

Business architecture as a means to describe the relationships between the components of the company can be presented as the following layers (Fig. 3) [11]:

- **Conceptual** – answers the question of «what is the business and what is to be done». This includes clarifying the strategic business goals of the company, applicable business principles (basic rules for management of the company to achieve its strategic goals), global business areas in which the company operates as well as business skills (basic activities that will be performed by the company);
- **Logical** – answers the question of «how do you achieve business goals of the company». It defines the business roles of individual employees and departments in the company, including their relationship, business processes through their detailed description and category of location in which the business processes are carried out (factory, office, workshop);
- **Physical** – presents a detailed description of the business activities and processes. It specifies the executors of the activities, the physical location of a particular activity, and the physical process that is to take place.

In literature there is no coherent view on the content and scope of **IT enterprise architecture**. The definitions range from « the method used to organize and integrate the components of the computer system», «a set of components, functions and interfaces, connections, and restrictions and the very architecture of the participating components» to «a vision, principles and standards governing the organization development and implementation of technologies» [2, p. 78–81]. In modern interpretations of the concept there prevails not purely technological aspect of the problem but an emphasis is made on the importance of effective connectivity and integration to achieve business goals of the enterprise. Gartner has similar views considering IT architecture of a company as a «formal description of its business operations (processes and functions), business applications and databases that support them, and the equipment and services that run the applications» [9].

The same argument can be found in some definitions where the concept is presented as «an organized set of consensus decisions on policies and principles, services and common solutions, standards and guidelines as well as specific vendor products used by IT providers both inside and outside the Information Technology Branch (ITB)» [15], «the organizing logic for data, applications, and IT infrastructure, captured in a set of policies, relationships, and technical choices to achieve desired business and technical standardization and integration» [18, p. 25], «a set of principles, guidelines or rules used by the enterprise to manage the process of acquisition, building, modification and interaction on IT resources (equipment, software, communications, methodologies development, modeling tools, and organizational structures) within the enterprise» [4].

Among the leading contemporary understandings of the concept we can highlight the view of the COBIT that IT architecture is a description of the basic design of the IT components of the company, the relationship between them and the way they support the organization's goals, and definitions of TOGAF and ANSI/IEEE Standard 1471 – 2000 stating that it constitutes «the fundamental organization of a system, embodied in its components, their relationships to each other and the environment, and the principles governing their design and evolution» [16, p. 11-12; 12]. This allows us to define **IT architecture as a set of corporate IT resources (hardware, software and technology), their interconnection and integration within the overall architecture of the enterprise, as well as their formal description, methods and tools for their modeling and management in order to achieve strategic business goals of the company**.

The first model for the IT enterprise architecture description was proposed by Zachman in 1987 under the name of «A Framework for Information Systems Architecture» and aimed at creating a comprehensive framework through which the components of enterprise architecture and relationships within it can be described and classified [24]. Although the Zachman model is undergoing a significant evolution of its original form, its initial set of ideas is still the core of this conceptual architectural framework and has a key impact on the established later architectural models of the company. By applying a systemic approach to building architecture of information systems and later to the organization itself, the Zachman model provides a detailed description of all basic components in the analyzed system, their coordination and interaction with other components, including the external environment, rules and conditions, resources used and driving forces motivating the system.

The first two rows of the Zachman framework focus more on business enterprise architecture, while the next three are directed at its IT architecture. Going into greater detail, the framework can be viewed as a set of specific models describing enterprise architecture (horizontal), namely [2, p. 213; 8]:

- **Business model** – covers the process of business planning in general (business model), in which quite common basic concepts defining business (products, services, customers) as well as formation of business strategy are introduced;
- **Conceptual model** – presents the key business terms to define the organizational structure, basic and auxiliary business processes;
- **Logical model** – describes business processes in terms of information systems, including various types of data, rules for their conversion and processing for the execution of certain business functions;
- **Technology (physical) model** – provides binding the data and operations with them to the chosen implementation technologies;
- **Specification of the implementation of the system**, including the description of specific models of equipment, network topology, manufacturer and version of the database management system (DBMS), development tools, etc.;
- **Description of the working system** – user's guides, physical databases, HelpDesk unit, etc.

Fig. 4. Links and interactions between the components in enterprise architecture [5, p. 18]

	DATA *What*	FUNCTION *How*	NETWORK *Where*	PEOPLE *Who*	TIME *When*	MOTIVATION *Way*	
SCOPE (CONTEXTUAL) *Planner*	List of Things Important to the Business ENTITY = Class of Business Thing	List of Processes the Business Performs Processes = Class of Business Process	List of Locations in which the Business Operates Node = Major Business Location	List of Organizations Important to the Business People = Major Organization Unit	List of Events/Cycles Significart to the Business Time = Major Business Event/Cycle	List of Business Goal/Strategy Time = Major Business Goal/Strategy	SCOPE (CONTEXTUAL) *Planner*
BUSINESS MODEL (CONCEPTUAL) *Owner*	e.g. Semantic Model Ent = Business Entity Rein = Business Relationship	e.g. Business Process Model Proc. = Business Process I/O = Business Resources	e.g. Business Logictics System Node = Business location Link = Business Linkage	e.g. Work Flow Model People = Organization Unit Work = Work Product	e.g. Master Schedule Time = Business Event Cycle = Business Cycle	e.g. Business Plan End = Business Objective Means = Business Strategy	SCOPE (CONCEPTUAL) *Owner*
SYSTEM MODEL (LOGICAL) *Designer*	e.g. Logical Data Model Ent = Data Entity Rein = Data Relationship	e.g. Application Architecture Proc. = Application Function I/O = User Views	e.g. Distributed System Architecture Node = L/S Function (Processor Storade etc. Link = Line Characteristics	e.g. Human Interface Architecture People = Role Work = Deliverable	e.g. Processing Structure Time = System Event Cycle = Processing Cycle	e.g. Business Rule Model End = Structucal Assertion Means = Business Assertion	SYSTEM MODEL (LOGICAL) *Designer*
TECHNOLOGY MODEL (PHYSICAL) *Builder*	e.g. Physical Data Model Ent = Segment /Table/etc. Rein = Pointer/Key/etc.	e.g. System Design Proc. = Computer Function I/O = Data Elements/Sets	e.g. Technology Architecture Node = Handware/Systems Software Link = Line Specifications	e.g. Presertation Architecture People = User Work = Screen Format	e.g. Control Structure Time = Execute Cycle = Component Cycle	e.g. Rule Design End = Condition Means = Action	TECHNOLOGY MODEL (PHYSICAL) *Builder*
DETAILED REPRESEN-TATIONS (OUT-OF-CONTEXT) *Sub-Contractor*	e.g. Data Definison Ent = Field Rein = Address	e.g. Program Proc. = Language Staterment I/O = Control Block	e.g. Network Architecture Node = Addresses Link = Protocol	e.g. Security Architecture People = Identity Work = Job	e.g. Timing Definition Time = Interrupt Cycle = Machine Cycle	e.g. Rule Specification End = Sub-condition Means = Stop	DETAILED REPRESEN-TATIONS (OUT-OF-CONTEXT) *Sub-Contractor*
FUNCTIONING ENTERPRISE	e.g. DATA	e.g. FUNCTION	e.g. NETWORK	e.g. ORGANIZATION	e.g. SCHEDULE	e.g. STRATEGY	FUNCTIONING ENTERPRISE

Fig. 5. IT Enterprise Architecture (Zachman model) [24]

The Zachman model allows tracking with an increasing degree of detail the key aspects of corporate activity (vertical model), in particular [8]:

- **data** used in the system – starting from the highest level of abstraction, passing through the semantic model and description of their relationships and constraints, reaching their formalization and physical description;
- **functions** of the system and their details by a general description of the underlying business processes in their modeling and design to reach their physical implementation through a programming code;
- **location** of the system by describing the spatial distribution of the components of the system and the organization of the network in building a model of interaction of its individual components, and achieving the physical implementation of the network connections;
- **participants** in the process by describing the involved departments in the organizational chart and specification of the direct participants in the process and their roles according to the requirements for user interfaces, access rights and realization of code level;
- **time frame** by determining the timing of business processes and system for calendaring and scheduling physical realization of business events;
- **motivation** of the organization expressed through its strategies defined by detailed business plans, rules and regulations for the implementation of business processes.

Fig. 6. Gartner Enterprise Architecture Framework [14, p. 15]

Zachman's ideas are reflected in almost all modern models for describing enterprise architecture. For example, the Gartner architecture model clearly distinguishes the layers of business and IT architecture [2, p. 221]:

- **business relationship grid** – covering not only the strategic aspects of corporate governance but also its interaction with other business entities in the market;
- **business processes (styles)** – describing how the organization performs its basic functions;
- **patterns** – describing models and algorithms used to solve different tasks in the workplace;
- **brick** – comprising the technical description of technologies, solutions and resources for realization of the process.

The embracing of Zachman's ideas in the leading contemporary models to build enterprise architecture shows the importance of an integrated multidisciplinary approach to the work of a contemporary company. Despite the growing over the last decade tendency to using new information technologies, their use is an end in itself if they are not adequately matched and aligned with business priorities and objectives of the company. This is a lesson that should be learnt by every manager of a modern company.

ЛІТЕРАТУРА

1. Божинов Б. Актуални аспекти на банковата политика. Свищов: АИ Ценов, 2013. 168 с.

2. Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. „Инь« и „янь« информационных технологий предприятия. М.: Интернет-Университет Информационных технологий, 2005. 504 с.

3. Тулембаева А. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: учеб. пособие. Алматы: Триумф „Т«, 2007. 448 с.

4. Akella J., Buckow H., Rey S. IT architecture: Cutting costs and complexity. McKinsey&Company. URL: http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/it-architecture-cutting-costs-and-complexity

5. Armstrong Process Group Inc. Developing Business Architecture with TOGAF®. Building Business Capability 2013, Las Vegas, 2013.

6. Bernard S. An Introduction to Enterprise Architecture. AuthorHouse, 2012. URL: https://eapad.dk/ea3-cube/book/section1/chapter-1-an-overview-of-enterprise-architecture/

7. CIO Council. Federal Enterprise Architecture Framework. Version 2, 2013.

8. CIO. Проектиране на корпоративната ИТ архитектура – модел на Захман. бр. 4, 2001. URL: http://cio.bg/3770_proektirane_na_korporativnata_it_arhitektura__model_na_zahman

9. Gartner. IT Glossary. URL: http://www.gartner.com/it-glossary/architecture/

10. Glissman S., Sanz J. IBM Research report. A comparative Review of Business Architecture. Almaden research Centre, San Jose, 2009.

11. Business Modelling // Enterprise Architecture Solutions Ltd. URL: http://www.enterprise-architecture.org/business-architecture-tutorials/55-business-architecture-overview

12. IT Architecture // Open Security Architecture. URL: http://www.opensecurityarchitecture.org/cms/definitions/it-architecture

13. NIST Enterprise Architecture Model // Wikipedia – the free encyclopedia. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/NIST_Enterprise_Architecture_Model

14. Keltikangas E. Enterprise architecture Documentation and Representation – A Pragmatic Documentation Framework. Helsinki University of Technology, 2006.

15. McAfee D. An Information Technology (IT) Architecture for the Department. 1997. URL: http://www.ewita.com/earlywork/itb.htm

16. Niemenn K. From Enterprise Architecture to IT Governance. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag. Wiesbaden: GWV Fachverlage GmbH, 2005. 211 p.

17. OpenText. Successful Enterprise Architecture. Aligning Business and IT. Business Process Solution, White paper. URL: http://www.opentext.com/file_source/OpenText/en_US/PDF/ot-bps-successful-enterprise-architecture-whitepaper.pdf

18. Parmo C. The use of Enterprise Architecture, IT Strategy and IT Governance at StatoilHydro/Norwegian University of Science and Technology. 2009. URL: http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:347812/fulltext01.pdf

19. Randell A., Spellman E., Ulrich W., Wallk J. Leveraging Business Architecture to Improve Business Requirements Analysis. Business Architecture Guild, 2014. URL: http://c.ymcdn.com/sites/www.businessarchitectureguild.org/resource/resmgr/public_resources/LeveragingBusinessArchitectu.pdf

20. Sofa J., Zachman J. Extending and Formalizing the Framework for Information System Architecture. *IBM Systems Journal*. 1992. Vol. 31, № 3. P. 590–616.

21. Stenkel J. et al. CIO Best Practices. Enabling Strategic Value with Information Technologies. New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2007.

22. The Open Group. TOGAF® 9.1. URL: http://pubs.opengroup.org/architecture/ togaf8-doc/arch/

23. Walker M. Defining Business Architecture. 2013. URL: https://mikethearchitectblog.wordpress.com/2013/09/30/defining-business-architecture/

24. Zachman J. The Zachman Framework Evolution, 2009–2011. URL: https://www.zachman.com/ea-articles-reference/54-the-zachman-framework-evolution

REFERENCES

Akella, J., Buckow, H., and Rey, S. «IT architecture: Cutting costs and complexity. McKinsey&Company« http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/it-architecture-cutting-costs-and-complexity

Armstrong Process Group Inc. Developing Business Architecture with TOGAF® Las Vegas: Building Business Capability 2013, 2013.

Bozhinov, B.*Aktualni aspekti na bankovata politika* Svishchov: Al Tsenov, 2013.

Bernard, S. «An Introduction to Enterprise Architecture« https://eapad.dk/ea3-cube/book/section1/chapter-1-an-overview-of-enterprise-architecture/

«Business Modelling« Enterprise Architecture Solutions Ltd.. http://www.enterprise-architecture.org/business-architecture-tutorials/55-business-architecture-overview

«CIO Council. Federal Enterprise Architecture Framework« *Version 2*, 2013.

«CIO. Proektirane na korporativnata IT arkhitektura - model na Zakhman« http://cio.bg/3770_proektirane_na_korporativnata_it_arhitektura__model_na_zahman

Danilin, A., and Slyusarenko, A. *Arkhitektura i strategiya. „In« i „yan« informatsionnykh tekhnologiy predpriyatiya* [Architecture and strategy. «Yin» and «Yang» of information technology enterprises]. Moscow: Internet-Universitet Informatsionnykh tekhnologiy, 2005.

«Gartner. IT Glossary« http://www.gartner.com/it-glossary/architecture/

Glissman, S., and Sanz, J. *IBM Research report. A comparative Review of Business Architecture*San Jose: Almaden research Centre, 2009.

«IT Architecture« Open Security Architecture. http://www.opensecurityarchitecture.org/cms/definitions/it-architecture

Keltikangas, E. *Enterprise architecture Documentation and Representation - A Pragmatic Documentation Framework*: Helsinki University of Technology, 2006.

McAfee, D. «An Information Technology (IT) Architecture for the Department« http://www.ewita.com/earlywork/itb.htm

«NIST Enterprise Architecture Model« Wikipedia - the free encyclopedia. https://en.wikipedia.org/wiki/NIST_Enterprise_Architecture_Model

Niemenn, K. *From Enterprise Architecture to IT Governance. Friedr* Wiesbaden: Vieweg & Sohn Verlag; GWV Fachverlage GmbH, 2005.

«OpenText. Successful Enterprise Architecture. Aligning Business and IT. Business Process Solution, White paper« http://www.opentext.com/file_source/OpenText/en_US/PDF/ot-bps-successful-enterprise-architecture-whitepaper.pdf

Parmo, C. «The use of Enterprise Architecture, IT Strategy and IT Governance at StatoilHydro« http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:347812/fulltext01.pdf

Randell, A. et al. «Leveraging Business Architecture to Improve Business Requirements Analysis« http://c.ymcdn.com/sites/www.businessarchitectureguild.org/resource/resmgr/public_resources/LeveragingBusinessArchitectu.pdf

Sofa, J., and Zachman, J. «Extending and Formalizing the Framework for Information System Architecture« *IBM Systems Journal* vol. 31, no. 3 (1992): 590-616.

Stenkel, J. et al. *CIO Best Practices. Enabling Strategic Value with Information Technologies*New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2007.

Tulembayeva, A. *Bankovskiy marketing. Zavoyevaniye rynka* [Bank marketing. The conquest of the market]. Almaty: Triumf «T», 2007.

«The Open Group. TOGAF® 9.1.« http://pubs.opengroup.org/architecture/ togaf8-doc/arch/

Walker, M. «Defining Business Architecture« https://mikethearchitectblog.wordpress.com/2013/09/30/defining-business-architecture/

Zachman, J. «The Zachman Framework Evolution« https://www.zachman.com/ea-articles-reference/54-the-zachman-framework-evolution

УДК 005.95:005.334

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 ГАВКАЛОВА Н. Л., БУШМАН Т. С.

УДК 005.95:005.334

Гавкалова Н. Л., Бушман Т. С.

Методичний підхід щодо визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки підприємства

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу щодо визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки підприємства. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові напрацювання багатьох учених, було розглянуто підходи щодо аналізу кадрової безпеки на підприємстві, визначено сукупність показників оцінки кадрової безпеки. Обґрунтовано актуальність створення комплексного підходу щодо оцінки кадрової безпеки, який включає реалізацію таких етапів: визначення переліку показників, що відповідають рівню формування та забезпечення кадрової безпеки, за допомогою експертного оцінювання; розрахунок інтегральних показників кадрової безпеки за відповідним рівнем та за складовою з використанням таксономічного аналізу; групування підприємств за рівнем формування та забезпечення кадрової безпеки із застосуванням кластерного та дискримінантного аналізу. Визначено, що реалізація запропонованого підходу дозволить не тільки визначити рівень формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві, але й розробити відповідні рекомендації щодо поліпшення її стану. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є оцінка умов формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві, що дозволить виявити негативні дестабілізуючі фактори впливу на кадрову безпеку.

Ключові слова: *кадрова безпека, оцінка кадрової безпеки, рівень формування кадрової безпеки, рівень забезпечення кадрової безпеки.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *15.*

Гавкалова Наталія Леонідівна *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *ngavl@ukr.net*

Бушман Тетяна Сергіївна *- аспірант, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)*

E-mail: *tatiana.bushman@zaporizhstal.com*

УДК 005.95:005.334

Гавкалова Н. Л., Бушман Т. С. Методический подход к определению уровня формирования и обеспечения кадровой безопасности предприятия

Целью статьи является обоснование методического подхода к определению уровня формирования и обеспечения кадровой безопасности предприятия. Анализируя, систематизируя и обобщая научные наработки многих ученых, были рассмотрены подходы к анализу кадровой безопасности на предприятии, определена совокупность показателей оценки кадровой безопасности. Обоснована актуальность создания комплексного подхода к оценке кадровой безопасности, который включает реализацию следующих этапов: определение перечня показателей, соответствующих уровню формирования и обеспечения кадровой безопасности, с помощью экспертной оценки; расчет интегральных показателей кадровой безопасности по каждой составляющей и по соответствующему уровню с использованием таксономического анализа; группировка предприятий по уровню формирования и обеспечения кадровой безопасности с применением кластерного и дискриминантного анализа. Определено, что реализация предложенного подхода позволит не только определить уровень формирования и обеспечения кадровой безопасности на предприятии, но и разработать соответствующие рекомендации по улучшению ее состояния. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является оценка условий формирования и обеспечения кадровой безопасности на предприятии, что позволит выявить негативные дестабилизирующие факторы влияния на кадровую безопасность.

Ключевые слова: *кадровая безопасность, оценка кадровой безопасности, уровень формирования кадровой безопасности, уровень обеспечения кадровой безопасности.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *15.*

UDC 005.95:005.334

Gavkalova N. L., Bushman T. S.

The Methodological Approach to Determining the Level of Formation and Provision of Enterprise Personnel Security

The aim of the article is to substantiate the methodical approach to determining the level of formation and provision of enterprise personnel security. By analyzing, systematizing and generalizing scientific achievements of many scientists, approaches to the evaluation of personnel security at the enterprise were considered, a set of indices for evaluation of personnel security was defined. There justified the urgency of creating a comprehensive approach to evaluation of personnel security that includes implementation of the following stages: defining a list of indices corresponding to the level of formation and provision of personnel security with the help of the expert evaluation method; calculating integral indices of personnel security for each component and the corresponding level by means of the taxonomic analysis; grouping enterprises by the level of formation and provision of personnel security with the use of the cluster and discriminant analysis. It is found that the implementation of this approach will allow not only determining the level of formation and provision of personnel security at the enterprise, but also developing appropriate recommendations on improving its state. Prospects for further research in this direction are evaluation of conditions for formation and provision of personnel security at the enterprise, which will enable revealing negative destabilizing factors that influence personnel security.

Keywords: *personnel security, evaluation of personnel security, level of formation of personnel security, level of provision of personnel security.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *15.*

Gavkalova Nataliia L. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Public Administration, Public Administration and Regional*

***Гавкалова Наталья Леонидовна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления, публичного администрирования и региональной экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

***E-mail:** ngavl@ukr.net*

***Бушман Татьяна Сергеевна** – аспирант, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)*

***E-mail:** tatiana.bushman@zaporizhstal.com*

Economics, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

***E-mail:** ngavl@ukr.net*

***Bushman Tetiana S.** – Postgraduate Student, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (16 Universytetska Str., Kharkiv, 61003, Ukraine)*

***E-mail:** tatiana.bushman@zaporizhstal.com*

Вступ. В умовах ринкової економіки фінансово-господарська діяльність підприємства піддається впливу цілого ряду загроз, причому постійно змінюється як форма їх реалізації, так і масштаб завданої шкоди. Недосконалість законодавства, що регулює відносини у сфері підприємницької діяльності, обумовлює існування безлічі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які здатні негативно вплинути на стабільність функціонування господарюючого суб'єкта. Практика останнього часу свідчить про те, що різні за значущістю види правопорушень так чи інакше пов'язані з конкретними діями працівників. Тому, враховуючи залежність успішного функціонування підприємств машинобудування від своєчасного виявлення та попередження загроз, особливого значення набувають питання аналізу стану кадрової безпеки.

Постановка проблеми й аналіз останніх досліджень. Проблемам оцінки рівня та стану кадрової безпеки присвятили свої напрацювання такі вчені-науковці, як: І. Бурда [1], Х. Жидецька [2], І. Мігус [6], Т. Момот [7], Г. Назарова [8], І. Новик [9], Н. Реверчук [13], І. Цветкова [14] та ін. Але вивчення їх напрацювань дозволяє дійти висновку, що поза увагою дослідників залишився такий важливий момент діяльності підприємств, як визначення єдиного підходу до розробки комплексної системи показників кадрової безпеки підприємств, визначення складу її індикаторів Пояснюється це не тільки відсутністю у роботодавців більшості підприємств систематизованого уявлення про структуру кадрової безпеки та єдиності у виборі показників щодо її оцінки, але й небажанням та ігноруванням необхідності вивчення впливу кадрових ризиків і загроз. Тому для вирішення цієї проблеми, а також з метою формування ефективного механізму забезпечення кадрової безпеки на рівні машинобудівних підприємств необхідно узагальнити існуючі науково-теоретичні підходи щодо аспектів оцінки кадрової безпеки підприємств та запропонувати методичний підхід щодо визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки підприємства, що є **метою цієї статті**.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи відсутність комплексного та дієвого підходу щодо оцінки рівня кадрової безпеки, розроблено методичний підхід до визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві (рис. 1).

Схема методичного підходу наведена реалізацією п'яти послідовних етапів. Перший етап включає аналіз існуючих підходів щодо оцінки кадрової безпеки з вико-

Рис. 1. Схема методичного підходу щодо визначення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві

ристанням такого методичного інструментарію, як аналіз і синтез.

Акцентуємо увагу, що значна кількість зарубіжних і вітчизняних методик присвячена проблемам забезпечення економічної безпеки. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, які затверджені Наказом Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277 [5], розроблено та формалізовано на макрорівні методи оцінки рівня соціальної безпеки, як її складової. На практиці питання оцінки кадрової безпеки на рівні підприємства не висвітлені в жодних нормативних документах і діючих інструкцій.

Аналіз та узагальнення наукової літератури свідчить про використання різноманітних підходів у діяльності підприємств щодо оцінки рівня кадрової безпеки. Так, деякі вчені (Г. Копейкін [4], І. Мігус [6], І. Новик [9]) визначають рівень кадрової безпеки на основі оцінки загального стану управління персоналом і функціонування підприємства. Сутність цього підходу полягає в акцентуванні уваги не тільки на дослідженні показників доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємства, але й на оцінюванні персоналу з використанням сучасних інструментів і налагодженні оптимального кадрового діловодства. Так, на сьогодні існує достатня кількість підприємств, що спеціалізуються виключно в області діагностики найрізноманітніших якостей і характеристик особистості шляхом проведення тестування (яке здійснюється як щодо претендентів на конкретну посаду, так і щодо осіб, які вже працюють). Найвідоміші та основні на сьогодні інструменти оцінки кадрової безпеки такі [10–12]:

- тести компанії Midot – оцінка благонадійності кандидата на посаду й оцінка лояльності персоналу;
- перевірка на детекторі неправди (поліграфі);
- тести компанії Profiles International – SOS (початкова оцінка претендента), PMF (оцінка управлінських якостей), EBC (перевірка відомостей про співробітника), CSP (оцінка роботи з клієнтами), PXT (оцінка відповідності посаді), WES (оцінка командної роботи), PPI (оцінка ефективності праці), PLP (оцінка лояльності), JSA (оцінка професійних якостей), PSA (оцінка ефективності продаж), CP360 (оцінка 360);
- тести Extended DISC® System – комп'ютерна програма, яка дозволяє визначити індивідуальні особливості співробітника для виконання тієї чи іншої роботи.

Більшість учених-науковців [3; 13; 15] для здійснення кількісного оцінювання рівня кадрової безпеки на підприємстві пропонують застосовувати інтегральний підхід, який ґрунтується на виокремленні й обчисленні сукупності коефіцієнтів, визначенні їх граничних значень і мір вагомості, розрахункові загального інтегрального показника кадрової безпеки. Так, сукупність коефіцієнтів для визначення рівня кадрової безпеки підприємства вони розподіляють за 4 класифікаційними групами: показники чисельності персоналу, характеристики мотиваційної системи, якісного складу працівників і ефективності використання персоналу.

На думку Х. Жидецької [2], такий підхід є комплексним, але неповним, тому вона запропонувала методичний підхід, що ґрунтується на виведенні загального показника, який включає шість груп індикаторів, а саме: стабільності та лояльності персоналу, характеристики системи оплати праці, освітньо-інтелектуального рівня працівників, ефективного використання персоналу, соціальної захищеності кадрів і безпечних умов праці, що дає змогу отримати комплексну кількісну та якісну характеристику рівня безпеки. Такий підхід до оцінки кадрової безпеки можна визначити як індикаторний, оскільки він базується на визначенні найвищого рівня кадрової безпеки підприємств досягненням індикаторами їх порогових значень. Цього підходу у формуванні концепції оцінки кадрової безпеки підприємства у своїх роботах також додержуються Т. Момот [7] та І. Цветкова [14].

З практичної точки зору вважаємо науково обгрунтованим підхід до оцінки кадрової безпеки, запропонований Г. Назаровою, яка акцентує увагу на необхідності використання методики Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (де розписана детально процедура визначення інтегрального індексу економічної безпеки в Україні) та адаптування її для визначення інтегрального індексу кадрової безпеки підприємства [8]. Схема цього підходу має таку поетапність: формування індикаторів із додержанням принципів повноти, ненадлишковості, інформаційної простоти, вимірюваності та нормалізації; визначення оптимальних, порогових і граничних значень індикаторів; визначення вагових коефіцієнтів; розрахунок інтегрального індексу. Це, на думку вченого, дозволить нівелювати головні недоліки існуючих методик оцінки кадрової безпеки, а саме: статичність критеріїв оцінки кадрової безпеки; зосередження уваги на кількісних показниках і їх незбалансованість; низький зв'язок зі стратегію розвитку підприємства.

Таким чином, можна стверджувати, що в рамках інтегрального підходу І. Бурда [1], Г. Козаченко [3], Н. Реверчук [13], А. Штангрет [15] пропонують здійснювати вимір стану кадрової безпеки підприємства на основі оцінки сукупності часткових показників кадрової безпеки як базисних параметрів інтегрального оцінювання стану кадрової безпеки підприємства. Х. Жидецька [2], Т. Момот [7] та І. Цветкова [14] вважають індикаторний підхід найбільш прийнятним для оцінки кадрової безпеки підприємства завдяки можливості порівняння фактичних значень з граничними (нормативними, еталонними), що спрощує процедуру формулювання висновків щодо наявного рівня кадрової безпеки підрпиємства. На думку Г. Назарової [8], доцільним є використання індексного підходу, що базується на вимірі стану кадрової безпеки на основі розрахунку інтегрального індексу, що полегшує оцінку кінцевого результату, дозволяє проводити міжгалузеві та міжрегіональні порівняння і відстежувати динаміку.

Врахування особливостей управлінської діяльності у сфері менеджменту персоналу та критичний аналіз існуючих підходів щодо дослідження стану кадрової безпеки дозволили визначити й обґрунтувати певну сукупність показників за кожною складовою кадрової безпеки (безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна, професійна й анти-

конфліктна безпека). Реалізація другого етапу також передбачає використання методичного інструментарію. Тому, враховуючи поставлені задачі, було обрано логічне узагальнення та систематизація.

Зазначимо, що основними напрямами аналізу рівня кадрової безпеки підприємства, на думку І. Новик [9, с. 134], є: дослідження обсягів випуску та реалізації продукції та оцінка впливу факторів на їх динаміку; оцінка ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів через динаміку показників витрат підприємства; оцінка продуктивності та результативності діяльності суб'єкта господарювання; вивчення процесу формування показників доходів, витрат і фінансових результатів діяльності; дослідження взаємозв'язку та взаємозалежності параметрів соціального захисту та результатів діяльності. У свою чергу, в роботі І. Бурди [1] для оцінки рівня кадрової безпеки підприємств запропоновано визначити та дослідити у динаміці такі показники, як: середньоспискова чисельність штатних працівників, коефіцієнт обороту з прийому та коефіцієнт обороту зі звільнення, середньорічна заробітна плата штатних працівників, ефективність використання робочого часу, продуктивність праці. Зазначимо, що цей перелік показників є неповним, а їх аналіз – вузьким і недостатнім для виявлення всіх внутрішніх загроз кадровій безпеці.

Деякі науковці [3; 13; 15] до основних індикаторів кадрової безпеки підприємства відносять такі показники: показники чисельності персоналу (коефіцієнти плинності кадрів, укомплектованості працівників, загального обороту персоналу та відповідності кваліфікації кадрів ступеню складності виконуваних робіт), характеристики мотиваційної системи (коефіцієнти відношення середньої заробітної плати до середньогалузевого рівня, зарплатовіддачі, рівня рентабельності оплати праці), якісного складу працівників (коефіцієнти середнього стажу роботи, частки працівників із вищою освітою та найбільш продуктивного віку) і ефективності використання персоналу (коефіцієнти відношення продуктивності праці до середньогалузевого рівня, оцінки рівня автоматизації та механізації виробництва, втрати робочого часу через порушення трудової дисципліни та через захворювання працівників).

Г. Назарова та Т. Момот у своїх роботах [7, с. 269; 8, с. 136] виділяють індикатори кадрової безпеки підприємств відповідно до її складових:

- соціально-мотиваційна безпека: коефіцієнт плинності кадрів, показник укомплектованості кадрами, співвідношення фактичного фонду робочого часу 1-го працівника та максимально можливого, співвідношення фактичного значення ПП та оптимального по галузі, коефіцієнт вікової структури персоналу, коефіцієнт спеціалізації кадрів, співвідношення середньомісячної заробітної плати на підприємстві та середньомісячної заробітної плати в галузі, показник мотивації заробітної плати, частка працівників, які протягом року отримували мінімальну з/п, співвідношення темпів зростання ПП та заробітної плати, коефіцієнт соціальної захищеності персоналу;
- професійна безпека: коефіцієнт освітнього рівня працівників, коефіцієнт використання кваліфікації персоналу, коефіцієнт інтелектуального рівня та винахідництва, коефіцієнт бездефектності праці персоналу, частка працівників, що пройшли навчання протягом року, частка працівників, що підвищили кваліфікацію протягом року, коефіцієнт забезпеченості інформаційними ресурсами, коефіцієнт захищеності інформації;
- антиконфліктна безпека: рівень розвитку корпоративної культури, рівень регламентації соціально-трудових відносин, рівень ціннісно-орієнтаційної єдності колективу, ступінь задоволеності працівників стилем керівництва, ступінь задоволеності працівників роботою, ступінь задоволеності працівників роботою служби управління персоналом, співвідношення рівня конфліктності на підприємстві з середньогалузевим рівнем, частка вирішених деструктивних конфліктів на підприємстві, рівень лояльності персоналу;
- безпека життєдіяльності: коефіцієнт трудової дисципліни, коефіцієнт скорочення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам нормативних актів щодо безпеки виробництва, коефіцієнт скорочення чисельності працівників, які працюють в умовах, що не відповідають вимогам санітарних норм, коефіцієнт скорочення випадків професійної захворюваності та травматизму.

Зазначимо також, що доцільним вважаємо проводити оцінку не тільки на основі аналізу складових кадрової безпеки підприємства, але й з урахуванням рекомендацій щодо оцінки рівня формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві. Такий підхід дозволить не тільки врахувати дуалістичний характер кадрової безпеки (гарантування безпеки як роботодавця, так і персоналу з метою досягнення збалансованості інтересів усіх учасників трудових відносин), але й сприятиме прийняттю результативних управлінських рішень і розробці конкретних сценаріїв розвитку підприємства. Тому за допомогою експертного оцінювання було обрано перелік показників, що відповідають певній складовій кадрової безпеки та рівню її формування та забезпечення (третій етап підходу).

Важливою процедурою при здійсненні цього етапу є формування експертної групи, до якої запропоновано залучити провідних фахівців із галузі управління економічною безпекою та управління персоналом на досліджуваних підприємствах, при цьому важливим критерієм відбору повинна стати їх компетентність. Тому при оцінці рівня компетентності експертів необхідно визначити ступінь поінформованості в досліджуваному питанні, а також рівень наукової інтуїції та зацікавленості в об'єктивних результатах експертної роботи.

Отже, враховуючи мету дослідження, яка являє собою оцінку рівня кадрової безпеки в розрізі її формування та забезпечення, вихідні показники було обрано експертами відповідно до сутності формування та забезпечення кожної складової кадрової безпеки на підприємстві (безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна безпека, професійна безпека, антиконфліктна безпека) (табл. 1).

Таблиця 1

Сукупність вихідних показників оцінки рівня формування та забезпечення кадрової безпеки на підприємстві

Складові кадрової безпеки	Рівень формування	Рівень забезпечення
безпека життєдіяльності	Рівень організації робочих місць	Коефіцієнт трудової дисципліни
	Частка витрат на охорону праці у загальних витратах на персонал	Темп зростання коефіцієнта частоти травматизму
	Коефіцієнт скорочення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм	Темп зростання коефіцієнта професійної захворюваності персоналу
	Співвідношення фактичного фонду робочого часу 1-го працівника та максимально можливого	Темп зростання коефіцієнта летальних випадків
соціально-мотиваційна безпека	Питома вага заробітної плати у собівартості продукції	Темп зростання середньомісячної заробітної плати
	Коефіцієнт співвідношення середнього рівня заробітної плати до середнього рівня по галузі	Співвідношення темпів зростання фонду оплати праці та прибутку
	Частка додаткової зарплати в основній	Рівень заборгованості із виплати заробітної плати
	Продуктивність праці	Співвідношення темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати
	Коефіцієнт плинності кадрів	Коефіцієнт стабільності персоналу
	Коефіцієнт вікової структури персоналу	Темп зростання коефіцієнта розвитку житлово-комунального господарства
	Коефіцієнт соціальної захищеності персоналу	Рівень соціальної забезпеченості працівників
	Частка працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу	Частка позаштатних працівників і сумісників
професійна безпека	Коефіцієнт освітнього рівня працівників	Питома вага робітників, які пройшли атестацію
	Наукоозброєність праці	Рентабельність витрат на розвиток персоналу
	Коефіцієнт винахідництва	Коефіцієнт розвитку персоналу
	Рентабельність персоналу	Частка працівників, які пройшли професійне навчання або підвищили кваліфікацію
	Частка працівників, які мають вищу освіту	Приріст вартості навчання на одного працівника
	Трудомісткість праці	Коефіцієнт використання кваліфікації персоналу
	Коефіцієнт спеціалізації робітників	Коефіцієнт укомплектованості кадрами
	Коефіцієнт захищеності інформації	Темп зростання коефіцієнта забезпеченості інформаційними ресурсами
антиконфліктна безпека	Рівень регламентації соціально-трудових відносин	Рівень розвитку організаційної культури
	Рівень лояльності персоналу	Рівень конфліктності на підприємстві
	Ступінь задоволеності працівників роботою	Рівень соціальної напруженості на підприємстві
	Рівень згуртованості трудового колективу	Ступінь задоволеності працівників стилем керівництва
	Частка зареєстрованих конфліктів	Темп зростання частки вирішених деструктивних конфліктів

Четвертий етап являє собою визначення інтегрального показника кадрової безпеки за відповідним рівнем і за складовою на досліджуваних підприємствах за допомогою проведення таксономічного аналізу на основі сформованої сукупності вихідних показників попереднього етапу. Так, з використанням методу таксономії аналізу необхідно розрахувати інтегральні показники кожної складової кадрової безпеки та визначити комплексний інтегральний показник за рівнем формування та рівнем забезпечення кадрової безпеки. Для отримання узагальнених показників по кожній зі складових відповідно в розрізі формування та забезпечення кадрової безпеки важливо провести: нормування (стандартизацію) даних; визначення показників-стимуляторів і дестимуляторів (в нашому дослідження всі показники, окрім таких як темп зростання коефіцієнта частоти травматизму, темп зростання коефіцієнта професійної захворюваності персоналу, темп зростання коефіцієнта летальних випадків, питома вага заробітної плати у собівартості продукції, коефіцієнт плинності кадрів, частка позаштатних працівників та сумісників, частка працівників,

які працюють на умовах неповного робочого часу, рівень заборгованості із виплати заробітної плати, трудомісткість праці, частка зареєстрованих конфліктів, рівень конфліктності на підприємстві, рівень соціальної напруженості на підприємстві, є стимуляторами); виявлення точки еталону та визначення відстані між нею та стандартизованими даними; розрахунок таксономічного показника.

Результати попереднього етапу необхідні для реалізації п'ятого етапу, а саме групування машинобудівних підприємств за допомогою кластерного аналізу з метою виявлення високого, середнього та низького рівня формування та забезпечення кадрової безпеки. Застосування кластерного аналізу сприятиме отриманню результатів розподілення досліджуваних підприємств за різнимим групами, що суттєво зменшить розмірність вибірки та спростить задачу розробки рекомендацій щодо поліпшення рівня формування та забезпечення кадрової безпеки. У свою чергу, використання дискримінантного аналізу дозволить перевірити якість та адекватність кластеризації. Окрім цього, отримані класифікаційні функції в подальшому можна буде застосовувати для віднесення конкретного підприємства до певного вже сформованого кластера.

Висновки. Запропонований методичний підхід щодо оцінки рівня формування та забезпечення кадрової безпеки відповідає таким умовам: наявність чітко фіксованих меж (порогові значення отриманих інтегральних показників рівня формування та забезпечення кадрової політики); універсальність; зіставність різночасових оцінок рівня кадрової безпеки одного підприємства, а також різних підприємств однієї галузі; простота та доступність процесу розрахунку. Окрім цього, цей підхід, на відміну від існуючих, передбачає використання різнопланового методичного інструментарію: аналізу та синтезу – для обгрунтування підходів щодо оцінки кадрової безпеки; логічного узагальнення та систематизації – для розробки системи показників, які відображають складові кадрової безпеки підприємства; експертних оцінок – для визначення переліку показників, що відповідають рівню формування та забезпечення кадрової безпеки; таксономічного аналізу – для розрахунку інтегральних показників кадрової безпеки за відповідним рівнем та за складовою; кластерного та дискримінантного аналізу – для групування підприємств за рівнем формування та забезпечення кадрової безпеки. Застосування запропонованого підходу дозволить не тільки визначити рівень формування та забезпечення кадрової безпеки на досліджуваних підприємствах, але й розробити відповідні рекомендації щодо поліпшення її стану на вітчизняних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бурда І. Я. Аналіз рівня кадрової безпеки на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2010. № 2. С. 219–226.

2. Жидецька Х. В. До питань формування системи показників для визначення рівня соціально-трудової безпеки підприємства. *Наукові записки (Укр. акад. друкарства)*. Серія: Економічні науки. 2015. № 1 (50). С. 86–95.

3. Козаченко Г. В., Ілляшенко О. В. Механізм управління у системі економічної безпеки підприємства: призначення, зміст та структура. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. С. 25–28.

4. Копейкин Г. К., Потемкин В. К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом. СПб.: СПбГУЭФ, 2008. 116 с.

5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України»: Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii

6. Мігус І. П., Черненко С. А. Сучасні методики оцінки стану кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Ефективна економіка*. 2013. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1923

7. Момот Т. В., Чжан Х. Ю. Визначення індикаторів кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 266–271.

8. Назарова Г. В., Лобазов С. М. Удосконалення методики розрахунку інтегрального індексу кадрової безпеки підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 1 (17). С. 134–139.

9. Новик І. В. Проблеми забезпечення та напрями аналізу кадрової безпеки підприємства. *Наукові записки*. 2014. № 4 (49). С. 130–134.

10. Офіційний сайт компанії Extended DISC® System. URL: http://www.extendeddisc.com

11. Офіційний сайт компанії Midot. URL: http://www.midot.com.ua

12. Офіційний сайт компанії Profiles International. URL: http://www.profilesinternational.com.ua

13. Реверчук Н. Й. Кадрова безпека підприємства та методологія управління нею. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2009. № 1 (4). С. 159–163.

14. Цветкова И. И. Формирование концепции оценки кадровой безопасности предприятия. *Культура народов Причерноморья*. 2014. № 278, т. 1. С. 81–84.

15. Штангрет А. М. Методологія управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі на принципах економіки знань: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.00.04. Київ: Нац. авіац. ун-т, 2012. 44 с.

REFERENCES

Burda, I. Ya. «Analiz rivnia kadrovoi bezpeky na pidpryiemstvakh vydavnycho-polihrafichnoi haluzi« [Analysis of the level of personnel security at the enterprises of publishing and printing industry]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, no. 2 (2010): 219-226.

Kozachenko, H. V., and Illiashenko, O. V. «Mekhanizm upravlinnia u systemi ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva: pryznachennia, zmist ta struktura« [The control mechanism in the system of economic security of enterprise: purpose, content and structure]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 3 (2014): 25-28.

Kopeykin, G. K., and Potemkin, V. K. *Ekonomicheskaya bezopasnost v sisteme upravleniya personalom* [Economic security in the system of personnel management]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii

Mihus, I. P., and Chernenko, S. A. «Suchasni metodyky otsinky stanu kadrovoi bezpeky subiektiv hospodarskoi diialnosti« [Modern methods of assessing the status of personnel security of business entities]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1923

Momot, T. V., and Chzhan, Kh. Yu. «Vyznachennia indykatoriv kadrovoi bezpeky v skladi finansovo-ekonomichnoi bezpeky« [The identification of the indicators of personnel security in the Finance-economic security]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015): 266-271.

Nazarova, H. V., and Lobazov, S. M. «Udoskonalennia metodyky rozrakhunku intehralnoho indeksu kadrovoi bezpeky pidpryiemstva« [Improvement of methods of calculation of integral index of personnel security of an enterprise]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 1(17) (2015): 134-139.

Novyk, I. V. «Problemy zabezpechennia ta napriamy analizu kadrovoi bezpeky pidpryiemstva« [Problems of maintenance and directions of the analysis of personnel security of an enterprise]. *Naukovi zapysky*, no. 4(49) (2014): 130-134.

Ofitsiinyi sait kompanii Extended DISC® System. http://www.extendeddisc.com

Ofitsiinyi sait kompanii Midot. http://www.midot.com.ua

Ofitsiinyi sait kompanii Profiles International. http://www.profilesinternational.com.ua

Reverchuk, N. I. «Kadrova bezpeka pidpryiemstva ta metodolohiia upravlinnia neiu« [Personnel security in organization and methodology of management]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1(4) (2009): 159-163.

Shtanhret, A. M. «Metodolohiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstv aviatsiinoi haluzi na pryntsypakh ekonomiky znan« [Methodology of management of economic security of enterprises of the aviation industry on the principles of knowledge economy]. *avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2012.

Tsvetkova, I. I. «Formirovaniye kontseptsii otsenki kadrovoy bezopasnosti predpriyatiya« [The formation of the concept of assessment of personnel security of an enterprise]. *Kultura narodov Prichernomorya* vol. 1, no. 278 (2014): 81-84.

Zhydetska, Kh. V. «Do pytan formuvannia systemy pokaznykiv dlia vyznachennia rivnia sotsialno-trudovoi bezpeky pidpryiemstva« [The questions of formation of system of indicators to determine the level of social and labor security company]. *Naukovi zapysky (Ukrainska akademiia drukarstva). Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 1(50) (2015): 86-95.

УДК 339.372.842

КЛАСИФІКАЦІЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ МЕРЕЖ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ[1]

© 2016 ГРИГОРЕНКО Т. М.

УДК 339.372.842

Григоренко Т. М.

Класифікація франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі

У статті уточнено визначення сутності понять «франчайзингова мережа», «франчайзингова торговельна мережа», «франчайзингова роздрібна торговельна мережа», що обумовлено відсутністю уніфікованого підходу до тлумачення цих понять. Розроблено класифікацію франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі, яка враховує особливості функціонування цієї підгалузі ринкової економіки; визначено класифікаційні ознаки та надано характеристику різновидів франчайзингових роздрібних торговельних мереж. Запропонована класифікація франчайзингових роздрібних торговельних мереж є адаптованою до економічної ситуації в Україні та специфіки розвитку національних франчайзингових відносин. Вона сприятиме більш глибокому розумінню сутності формування та функціонування франчайзингових роздрібних торговельних мереж, а також допоможе українським підприємцям обґрунтувати вибір найбільш прийнятної для них моделі франчайзингу та надасть можливість комплексно за різними ознаками створювати такі мережі.

Ключові слова: *франчайзингова мережа, франчайзингова торговельна мережа, франчайзингова роздрібна торговельна мережа, класифікація франчайзингових роздрібних торговельних мереж.*

Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Григоренко Тетяна Миколаївна *– кандидат економічних наук, старший викладач кафедри торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*

E-mail: *opalll@yandex.ua*

УДК 339.372.842

Григоренко Т. Н. Классификация франчайзинговых сетей в розничной торговле

В статье уточнено определение сущности понятий «франчайзинговая сеть», «франчайзинговая торговая сеть», «франчайзинговая розничная торговая сеть», что обусловлено отсутствием унифицированного подхода к толкованию этих понятий. Разработана классификация франчайзинговых сетей в розничной торговле, учитывающая особенности функционирования этой подотрасли рыночной экономики; определены классификационные признаки и охарактеризованы разновидности франчайзинговых розничных торговых сетей. Предложенная классификация франчайзинговых розничных торговых сетей является адаптированной к экономической ситуации в Украине и специфике развития национальных франчайзинговых отношений. Она будет способствовать более глубокому пониманию сущности формирования и функционирования франчайзинговых розничных торговых сетей, а также поможет украинским предпринимателям обосновать выбор наиболее приемлемой для них модели франчайзинга и позволит комплексно по различным признакам создавать такие сети.

Ключевые слова: *франчайзинговая сеть, франчайзинговая торговая сеть, франчайзинговая розничная торговая сеть, классификация франчайзинговых розничных торговых сетей.*

Табл.: *1.* ***Библ.:*** *12.*

Григоренко Татьяна Николаевна *– кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры торгового предпринимательства и логистики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

E-mail: *opalll@yandex.ua*

UDC 339.372.842

Grygorenko T. M. Classification of Franchise Networks in the Retail Trade

The article clarifies the definitions of the concepts of «franchise network», «franchise trade network», «franchise retail network», which is substantiated by the lack of a unified approach to interpretation of these concepts. The classification of franchise networks in the retail trade taking into account peculiarities in the operation of this sub-sector of the market economy is developed; classification attributes are identified and types of franchise retail chains are characterized. The proposed classification of franchise retail networks is adapted to the economic situation in Ukraine and specifics of the national franchise relations. It will facilitate a deeper understanding of the essence of the formation and operation of franchise retail chains and also help Ukrainian entrepreneurs to justify choosing the most suitable for them franchising model and allow to establish such a network with regard to various attributes using a complex approach.

Keywords: *franchise network, franchise trade network, franchise retail network, classification of franchised retail chains.*

Tabl.: *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Grygorenko Tetyana M. *– Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Enterprise Trade and Logistics, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*

E-mail: *opalll@yandex.ua*

[1] Роботу виконано в межах НДР №572/33 «Економіко-організаційні засади формування підприємницьких мереж в торгівлі» (номер державної реєстрації 0109U000718)

Постановка проблеми. Сучасні умови соціально-економічного розвитку України, посилення конкуренції на ринку споживчих товарів та обмеженість доступу до фінансових ресурсів для більшості суб'єктів підприємництва, зокрема в роздрібній торгівлі, зумовлюють необхідність пошуку нових шляхів забезпечення їх економічної ефективності та конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває використання такої форми організації і ведення бізнесу, як франчайзинг.

Механізм його реалізації довів свою ефективність майже в усіх сферах економіки, а динаміка його розвитку засвідчує позитивну тенденцію у більшості країнах світу. Використання франчайзингового способу організації бізнесу забезпечує низку переваг для всіх учасників франчайзингової угоди, сприяє притоку іноземних інвестицій у країну, підвищує рівень етики ділових відносин і впливає на формування позитивного іміджу країни.

Розвиток франчайзингу у роздрібній торгівлі України дозволить надати підтримку підприємцям, які розпочинають свій бізнес, ініціювати розробку та впровадження нових ідей, методів і технологій у торгівлі, сприятиме створенню конкурентного середовища у цій сфері, обумовить підвищення загальної культури підприємницької діяльності, максимальне задоволення потреб споживачів у певних товарах, видах робіт і послугах, забезпечить більш високу якість обслуговування, сприятиме соціальній стабільності завдяки створенню нових робочих місць без залучення бюджетних коштів, стимулюватиме залучення іноземних інвестицій у національну економіку, зокрема у сферу торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що дослідженню питань взаємодії підприємств на засадах франчайзингу в Україні та світі приділяється багато уваги в працях провідних зарубіжних і українських учених Г. Андрощука, М. Бедринець, Д. Землякова, О. Корольчука, О. Кузьміна, У. Сухорської, Т. Мирончук, І. Салати, Г. Муніна, І. Рикової, Д. Стенворта, Т. Сорокиної, А. Цират та ін. [1–11]. У роботах цих авторів аналізується зарубіжний і вітчизняний досвід застосування франчайзингу, розроблені класифікації видів та типів франчайзингу, надаються рекомендації з побудови франчайзингової мережі, з питань бухгалтерського обліку, оподатковування, юридичні-правових аспектів діяльності. У той же час аспекти розвитку франчайзингу в роздрібній торгівлі України недостатньо вивчені, та відсутня класифікація франчайзингових роздрібних торговельних мереж.

Метою статті є уточнення визначення сутності понять «франчайзингова мережа», «франчайзингова торговельна мережа», «франчайзингова роздрібна торговельна мережа» та розробка класифікації франчайзингових роздрібних торговельних мереж.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний розвиток українського суспільства на сучасному етапі як вагомої складової передбачає активне реформування сфери торгівлі як важливої соціально-економічної системи, зокрема, за рахунок активізації різних форм ведення бізнесу. Базовим підґрунтям для формування стратегії розвитку торговельних підприємств усіх типів і забезпечення конкурентних переваг є розв'язання проблеми розвитку малого бізнесу поряд із його ефективною взаємодією з великими бізнесовими структурами. В сучасних ринкових умовах, коли вподобання споживачів швидко змінюються, в діяльності торговельних підприємств особливо важливим є гнучке реагування на зміну попиту відповідними ротаціями торговельної пропозиції. В той же час необхідно максимально ефективно використовувати обмежені ресурси задля досягнення економічного ефекту від торговельної діяльності при дотриманні вектора стратегічних цілей підприємства. У цьому сенсі застосування такого способу організації та ведення торговельного бізнесу, як франчайзинг, є актуальним.

Франчайзинг – це модель організації і здійснення підприємницької діяльності, яка базується на економічних, правових, організаційних взаємовідносинах незалежних суб'єктів підприємництва та передбачає тривале договірне їх співробітництво, за якого франчайзер (підприємство-власник франшизи) передає франчайзі (фізична особа-підприємець або юридична особа) на платній основі у тимчасове користування право на використання результатів свого інтелектуального надбання, надає технічну, консультаційну, маркетингову підтримку в обмін на зобов'язання франчайзі здійснювати діяльність відповідно до стратегії розвитку франчайзера на умовах, зазначених у договорі франчайзингу.

Привабливість і динамічний розвиток франчайзингу в роздрібній торгівлі пояснюється комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їхньої прозорості, а також перевагами для кожного учасника взаємовідносин. Це дозволяє сформувати одноманітну торговельну мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, створити широку систему збуту товарів і послуг, підсилити конкурентні переваги учасників франчайзингової мережі відносно інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість швидкого виходу на ринок з мінімальним ризиком для нових учасників системи. Крім того, внутрішня координація франчайзингової мережі на різних рівнях дозволяє оптимізувати витрати, зокрема, з виводу на ринок модифікованих або нових товарів і послуг, їх просування і розподіл, що надає конкурентні переваги як конкретному учасникові, так і франчайзинговій мережі в цілому.

Франчайзингові мережі, які нещодавно почали створюватися в Україні, сьогодні працюють у різних сферах діяльності. Однак, перш ніж розглядати їх класифікацію саме в роздрібній торгівлі, слід зауважити, що на сьогодні у науковій літературі відсутній уніфікований підхід до тлумачення самого поняття «франчайзингова мережа».

Кузьмін О. Є., Сухорська У. Р., Мирончук Т. В. визначають франчайзингову мережу як сукупність підприємств-франчайзі, що контролюються одним франчайзером [11, с. 8].

Салата І. З. визначає франчайзингову мережу як сукупність підприємств, які діють на ринку під однією торговельною маркою на умовах франчайзингової співпраці, і до їхнього складу входять підприємства франчайзера та ті, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз – підприємства-франчайзі [5].

Відповідно до термінологічного словника Асоціації франчайзингу України франчайзингова мережа визначається як мережа точок, які використовують одну франшизу, і складається як мінімум із 2 суб'єктів – франчайзера та франчайзі, які перебувають на різних рівнях правовідносин [12].

Вищезазначені трактування франчайзингової мережі потребують уточнень за двома аспектами. По-перше, використовують франшизу лише франчайзі, а франчайзер, який також є елементом мережі, франшизу надає. По-друге, розвиток франчайзингу зумовив існування різних видів франшиз, комбінування яких може бути використане для формування того чи іншого виду франчайзингової мережі. Тобто у межах однієї франчайзингової мережі можуть використовуватися відмінні франшизи, що надані одним франчайзером. Наприклад, компанії «Миронівський Хлібопродукт» належать такі торгові марки, як «Наша Ряба», «Легко!», «Фуа Гра», «Сертифікований Аргус», «Дружба народів», «Бащинський»; компанії Fast Food Systems – торгові марки «Піца Челентано», «Картопляна хата», «Япі», «Кафе Пункт».

До того ж франчайзі не завжди функціонують у вигляді підприємства, оскільки вони можуть займатися господарською діяльністю зі статусом юридичної особи (підприємство) або / і без нього (фізична особа-підприємець). Скоріше за все, йдеться про франчайзингові бізнесові об'єкти.

Узагальнюючи наявні трактування поняття *«франчайзингова мережа»*, автором пропонується таке його визначення: це напівзалежне об'єднання суб'єктів підприємництва (франчайзера та франчайзі), які діють на ринку на засадах франчайзингу під торговельною маркою франчайзера, до їхнього складу входять підприємство франчайзера та одна чи декілька бізнес-одиниць (зі статусом юридичної особи або / і без нього) франчайзі, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз.

Залежно від виду (сфери) діяльності франчайзингові мережі можуть бути створені: у сфері виробництва, торгівлі, ресторанному господарстві, готельному бізнесі, сфері надання послуг та інших сферах діяльності.

Франчайзингова торговельна мережа – це мережа, створена суб'єктами підприємництва на засадах франчайзингу, яка діє на ринку під торговельною маркою франчайзера, до складу якої входять підприємство франчайзера та одна чи декілька бізнес-одиниць (зі статусом юридичної особи або / і без нього) франчайзі, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз, основним видом діяльності яких є роздрібна або оптова, чи оптово-роздрібна торгівля, і надання послуг оптовим покупцям або / і кінцевим споживачам. Розрізняють: оптові, роздрібні та оптово-роздрібні франчайзингові торговельні мережі.

Важливе місце посідають франчайзингові роздрібні торговельні мережі, які також відрізняються своєю різноманітністю.

Франчайзингова роздрібна торговельна мережа (ФРТМ) – це мережа, що створена суб'єктами підприємництва на засадах франчайзингу, яка діє на ринку під торговельною маркою франчайзера, до складу якої входять підприємство франчайзера та одна чи декілька бізнес-одиниць (зі статусом юридичної особи або / і без нього) франчайзі, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля з купівлі-продажу товарів кінцевим споживачам та надавання їм послуг, яка може здійснюватися через різні види та типи роздрібних торговельних об'єктів.

Розроблену автором класифікацію франчайзингових роздрібних торговельних мереж наведено в табл. 1.

Залежно від *виду діяльності франчайзера* франчайзингові роздрібні торговельні мережі можуть функціонувати під егідою товаровиробника, оптового посередника та роздрібного торговця.

Таблиця 1

Класифікація франчайзингових роздрібних торговельних мереж

№	Ознака класифікації	Різновиди франчайзингових роздрібних торговельних мереж
1	2	3
1	Вид діяльності франчайзера	Франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що функціонують під егідою: ▪ товаровиробника; ▪ оптового посередника; ▪ роздрібного торговця
2	Масштаб діяльності (географічне розміщення суб'єктів підприємництва – франчайзі)	▪ Місцева: міська, сільська ▪ Регіональна ▪ Міжрегіональна ▪ Національна ▪ Міжнародна ▪ Транснаціональна (глобальна)
3	Рівень ієрархічності	▪ Мережа, що функціонує на засадах прямого (класичного) франчайзингу ▪ Мережа, що функціонує на засадах опосередкованого франчайзингу
4	Ступінь господарської самостійності переважної кількості торговельних об'єктів франчайзі, що входять до мережі	▪ Мережа, до складу якої переважно входять торговельні підприємства ▪ Мережа, до складу якої переважно входять торговельні об'єкти, що функціонують як торговельні одиниці
5	Кількість торговельних об'єктів франчайзі, що входять до складу ФРТМ	▪ Особливо мала – до 10 торговельних об'єктів ▪ Мала – від 11 до 50 торговельних об'єктів ▪ Середня – від 51 до 200 торговельних об'єктів

Закінчення табл. 1

1	2	3
		▪ Велика – від 201 до 500 торговельних об'єктів ▪ Найбільша – понад 500 торговельних об'єктів франчайзі
6	Вид торговельних об'єктів, що входять до ФРТМ	▪ Мережа магазинів ▪ Мережа торговельних центрів ▪ Мережа торговельно-розважальних центрів ▪ Мережа торговельних автоматів ▪ Мережа, до складу якої входять інші види торговельних об'єктів
7	Типи торговельних об'єктів у ФРТМ	▪ Однотипна ▪ Багатотипна
8	Ціновий рівень на товари, що реалізуються у ФРТМ	▪ З низьким рівнем цін ▪ З середнім рівнем цін ▪ З високим рівнем цін (елітні)
9	Кількість торговельних марок	▪ Проста ▪ Складна
10	Рівень ексклюзивності прав	▪ Ексклюзивна ▪ Типова

Джерело: сформовано автором

Франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що функціонують під егідою товаровиробника, використовують товарний франчайзинг. Відповідно до умов франчайзингового договору франчайзі стає єдиним продавцем цього товару на закріпленій території та ексклюзивним представником торговельної марки франчайзера. Франчайзі зобов'язується закуповувати продукцію тільки у свого франчайзера і цілком відмовляється від реалізації аналогічних товарів інших підприємств, що можуть скласти конкуренцію.

Крім вимоги мережевої організації-франчайзера працювати тільки з асортиментом її продукції, інших жорстких вимог з організації бізнесу, як правило, не висувається. При створенні такої ФРТМ франчайзі одержують загальні рекомендації щодо оформлення магазину, зовнішньої реклами та викладання товару. Франчайзер може також вимагати дотримання більш жорстких вимог і стандартів, зокрема, розробку дизайн-проекту магазину на основі типового проекту, певної площі торговельної зали, використання визначеного типу торгово-технологічного обладнання, елементів фірмового стилю і реклами, а також ескізів для виготовлення уніформи тощо. Відсутність жорстких вимог, з одного боку, сприяє залученню потенційних партнерів, а з іншого – призводить до розмивання торговельної марки мережевої організації.

При створенні *франчайзингових роздрібних торговельних мереж, що функціонують під егідою оптового посередника чи роздрібного торговця,* використовують франчайзинг бізнес-формату. Відмінною рисою є висока стандартизація і регламентація всіх операцій. Організація такої мережі розуміється як організаційна структура, «типова» для будь-якого магазину мережі. Крім детальної регламентації діяльності, у ФРТМ цього типу передбачається тісний контакт франчайзера та франчайзі, постійний обмін інформацією між ними, чітку узгодженість маркетингових планів і програм, загальну інформаційну систему, однакові ціни, устаткування, спільну рекламу. Франчайзер може вимагати так звану «жорстку» систему обліку товарів і формування товарного асортименту, що полягає у цілковитому повторенні франчайзі загальної технології роботи мережі. При цьому весь логістичний процес – від закупівлі товарів у постачальників до поповнення запасів у франчайзинговому магазині – бере на себе суб'єкт підприємництва, що надає франшизу. Франчайзі в такій мережі тільки торгують і стежать за відповідністю роботи торговельних об'єктів загальним правилам і мережевим стандартам.

Залежно від *масштабу діяльності,* а саме географічного розміщення суб'єктів підприємництва – франчайзі, франчайзингові роздрібні торговельні мережі можна поділити на:

- *місцеві* – ФРТМ знаходяться в одному населеному пункті. Бувають двох видів:
  - *міські* – ФРТМ створюються в містах і селищах міського типу й обслуговують в основному їх жителів;
  - *сільські* – ФРТМ створюються в райцентрах і обслуговують в основному їх жителів та навколишню сільську місцевість.
- *регіональні* – ФРТМ знаходяться в населених пунктах певного регіону;
- *міжрегіональні* – ФРТМ знаходяться в населених пунктах різних регіонів;
- *національні* – ФРТМ створені національними контрагентами та функціонують в межах країни;
- *міжнародні* – ФРТМ створені національними й іноземними франчайзерами і функціонують в інших країнах. Бувають двох видів:
  - франчайзер – іноземний, а франчайзі – національні суб'єкти підприємництва;
  - франчайзер – національний, а франчайзі – іноземні суб'єкти підприємництва;
  - *транснаціональні (глобальні)* – ФРТМ створені в певній країні та функціонують в багатьох країнах світу.

Залежно від *рівня ієрархічності* франчайзингові роздрібні торговельні мережі бувають:

- *франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що функціонують на засадах прямого (класичного) франчайзингу* – ФРТМ, в яких велике торговельне підприємство (франчайзер) на обмеженій території надає суб'єкту або суб'єктам підприємництва (франчайзі) франшизу на торгівлю товарами та надання послуг під торговельною маркою підприємства-франчайзера. При цьому всі франчайзі мережі рівні між собою і наділені однаковими правами;
- *франчайзингові роздрібні торговельні мережі, що функціонують на засадах опосередкованого франчайзингу* – ФРТМ, в яких франчайзер делегує частину своїх повноважень по роботі з франчайзі посередникам (генеральному франчайзі, субфранчайзеру або групі інвесторів).

За *ступенем господарської самостійності переважної кількості торговельних об'єктів франчайзі, що входять до мережі,* франчайзингові роздрібні торговельні мережі бувають:

- *ФРТМ, до складу яких переважно входять торговельні підприємства*. Це мережі, в яких більш ніж 70 % торговельних об'єктів франчайзі мають статус юридичної особи;
- *ФРТМ, до складу якої переважно входять торговельні об'єкти, що функціонують як торговельні одиниці.* Це мережі, в яких більш ніж 70 % торговельних об'єктів франчайзі належать фізичним особам – підприємцям, які не мають статусу юридичної особи.

За *кількістю торговельних об'єктів франчайзі, що входять до складу франчайзингової роздрібної торговельної мережі,* ФРТМ бувають:

- *особливо малі* – до складу франчайзингової мережі входять до 10 торговельних об'єктів франчайзі;
- *малі* – до складу франчайзингової мережі входять від 11 до 50 торговельних об'єктів франчайзі;
- *середні* – до складу франчайзингової мережі входять від 51 до 200 торговельних об'єктів франчайзі;
- *великі* – до складу франчайзингової мережі входять від 201 до 500 торговельних об'єктів франчайзі;
- *найбільші* – до складу франчайзингової мережі входять понад 500 торговельних об'єктів франчайзі.

З розвитком франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі України класифікацію їх за розміром слід переглядати.

Залежно від *виду торговельних об'єктів, що входять до франчайзингової роздрібної торговельної мережі,* ФРТМ бувають:

- *мережа магазинів* – складається з магазинів;
- *мережа торговельних центрів* – складається з торговельних центрів;
- *мережа торговельно-розважальних центрів* – складається з торговельно-розважальних центрів;
- *мережа торговельних автоматів* – ФРТМ, утворена суб'єктами підприємництва, які здійснюють торгівлю через торговельні автомати, функціонують на ринку під однією торговельною маркою на умовах франчайзингу. Франчайзер має добре налагоджену бізнес-модель, розроблені й перевірені технології, всю документальну базу, включаючи інструкції і правила організації мережі, розробляє свої стандарти функціонування мережі торговельних автоматів, правила обслуговування обладнання, принципи відбору місця для встановлення торговельних автоматів, визначає правила вибору обладнання, загальні інструкції для персоналу, форми договорів для оренди місць для встановлення торговельних автоматів;
- *ФРТМ, до складу якої входять інші види торговельних об'єктів* – складається з об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі або ринків.

Залежно від *типу торговельних об'єктів у франчайзинговій роздрібній торговельній мережі* ФРТМ бувають:

- *однотипні* – до складу ФРТМ входять торговельні об'єкти одного типу;
- *багатотипні* – до складу ФРТМ входять торговельні об'єкти різних типів.

Залежно від *цінового рівня на товари, що реалізуються у франчайзинговій роздрібній торговельній мережі, ФРТМ бувають:*

- *з низьким рівнем цін* – цінова політика ФРТМ розрахована на покупців із невисоким рівнем доходів;
- *з середнім рівнем цін* – цінова політика ФРТМ розрахована на покупців із середнім рівнем доходів;
- *з високим рівнем цін (елітні)* – цінова політика ФРТМ розрахована на покупців із високим рівнем доходів.

Залежно від *кількості торговельних марок,* якими володіє франчайзер, франчайзингові роздрібні торговельні мережі бувають:

- *прості ФРТМ* – створені суб'єктами підприємництва, які діють на ринку під однією торговельною маркою на умовах франчайзингу і до їхнього складу входять підприємство франчайзера та одна чи декілька бізнес-одиниць франчайзі, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз;
- *складні ФРТМ* – до їх складу входять бізнес-одиниці франчайзі, що координуються одним франчайзером, але діють на ринку під різними торговельними марками.

Залежно від *рівня ексклюзивності прав,* що надаються франчайзером франчайзі, франчайзингові роздрібні торговельні мережі бувають:

- *ексклюзивні* – на зазначеній території створюється та працює ФРТМ тільки одного франчайзі від безпосереднього франчайзера;
- *типові* – на зазначеній території створюється та працює ФРТМ, всередині якої функціонують декілька роздрібних торговельних об'єктів франчайзі та франчайзера.

Склад торговельних об'єктів, що входять до франчайзингової роздрібної торговельної мережі (ФРТМ), значною мірою визначають її особливості.

Висновки. Запропонована класифікація франчайзингових роздрібних торговельних мереж є адаптованою

до економічної ситуації в Україні та специфіки розвитку національних франчайзингових відносин. Вона сприятиме більш глибокому розумінню сутності формування та функціонування франчайзингових роздрібних торговельних мереж, а також допоможе українським підприємцям обґрунтувати вибір найбільш прийнятної для них моделі франчайзингу та надасть можливість комплексно за різними ознаками створювати такі мережі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрощук С. Твердая выгода мягкого франчайзинга. *Компаньон*. 2002. № 26 (282). С. 42–44.

2. Бедринець М. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2001. № 2. С. 96–103.

3. Земляков Д. Н., Макашев М. О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 142 с.

4. Корольчук О. П. Франчайзинг (теорія, методологія, практика): монографія. Київ: КНТЕУ, 2006. 207 с.

5. Салата І. З. Основні поняття та зміст формування франчайзингової системи. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/401/1/15.pdf

6. Мунін Г. Б., Карягін Ю. О., Артеменко А. С., Кошиль Ю. В. Франчайзинг у готельно-ресторанному бізнесі: навч. посіб./за заг. ред. Л. С. Трофименко. Київ: Кондор, 2008. 370 с.

7. Рыкова И. В. Мировой опыт франчайзинга. *Маркетолог*. 2004. № 4. С. 5–10.

8. Стэнворт Д., Смит Б. Франчайзинг в малом бизнесе: руководство Барклайз банка. М.: Аудит; Юнити, 1996. 200 с.

9. Сорокина Т. Франчайзинг в розничных сетях. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/fran_in_nets.htm

10. Цират А. В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика: учеб.-практ. пособие. Киев: Истина, 2010. 352 с.

11. Кузьмін О., Сухорська У., Мирончук Т. Франчайзинг у підприємницькій діяльності. Львів: Вільна Україна, 2007. 144 с.

12. Цират А., Кривонос Е. Франчайзинг от А до Я: терминологический словарь. Киев: Ассоциация франчайзинга, 2004. 72 с.

REFERENCES

Androshchuk, S. «Tverdaya vygoda myagkogo franchayzinga« [Hard benefits soft franchising]. *Kompanyon*, no. 26(282) (2002): 42-44.

Bedrynets, M. «Franchaizynh: svitovyi dosvid i perspektyvy rozvytku v Ukraini« [Franchising: world experience and development prospects in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2001): 96-103.

Korolchuk, O. P.*Franchaizynh (teoriia, metodolohiia, praktyka)* [Franchising (theory, methodology, practice)]. Kyiv: KNTEU, 2006.

Kuzmin, O., Sukhorska, U., and Myronchuk, T. *Franchaizynh u pidpryiemnytskii diialnosti* [Franchising in business]. Lviv: Vilna Ukraina, 2007.

Munin, H. B.et al. *Franchaizynh u hotelno-restorannomu biznesi* [Franchising in hospitality industry]. Kyiv: Kondor, 2008.

Rykova, I. V. «Mirovoy opyt franchayzinga« [Experience the world of franchising]. *Marketolog*, no. 4 (2004): 5-10.

Salata, I. Z. «Osnovni poniattia ta zmist formuvannia franchaizynhovoi systemy« [Basic concepts and contents of development of the franchising system]. http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/401/1/15.pdf

Stenvort, D., and Smit, B.*Franchayzing v malom biznese: rukovodstvo Barklayz banka* [Franchising in small business: the management of Barclays Bank]. Moscow: Audit; Yuniti, 1996.

Sorokina, T. «Franchayzing v roznichnykh setyakh« [Franchising in retail]. http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/fran_in_nets.htm

Tsirat, A. V.*Rukovodstvo po sostavleniyu i zaklyucheniiu franchayzingovykh dogovorov: pravo i praktika* [Guide to drafting and concluding of franchise agreements: law and practice]. Kyiv: Istina, 2010.

Tsirat, A., and Krivonos, E.*Franchayzing ot A do Ya: terminologicheskiy slovar* [Franchising from A to Z: a Glossary]. Kyiv: Assotsiatsiya franchayzinga, 2004.

Zemlyakov, D. N., and Makashev, M. O.*Franchayzing. Integrirovannyye formy organizatsii biznesa* [Franchising. Integrated forms of business organization]. Moscow: YuNITI-DANA, 2003.

УДК 338.4:911.3

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

© 2016 ДЄЛІНІ М. М.

УДК 338.4:911.3

Дєліні М. М.

Систематизація інструментарію соціально-економічної відповідальності підприємств: теоретичний аспект

Метою статті є систематизація інструментарію реалізації соціально-економічної відповідальності підприємств України та теоретичний розгляд наведених інструментів. У статті досліджено основні погляди на інструменти соціальної відповідальності бізнесу. Визначено, які з них є більш традиційними, а які – новітніми, тобто сучасними. Так, до традиційних можна віднести філантропію, благодійність, спонсорство, волонтерство, меценатство, грошові гранти, еквівалентне фінансування. Виходячи із сутності соціально-економічної відповідальності підприємництва, що запропоновано автором, до її інструментів можна віднести всі традиційні, окрім волонтерства, що не передбачає отримання коштів за свою діяльність та має лише соціальний ефект. Досліджено сучасні інструменти соціальної відповідальності бізнесу, якими визначено соціальні інвестиції, соціально відповідальні інвестиції, соціальний маркетинг, благодійний маркетинг, соціальні програми, соціальне підприємництво, соціальну звітність та соціальну експертизу, фандрайзинг, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу й управління ланцюгом постачання. Усі з них можуть бути віднесені до інструментарію соціально-економічної відповідальності підприємництва.

Ключові слова: *соціальна відповідальність бізнесу, соціально-економічна відповідальність бізнесу, філантропія, соціально відповідальне інвестування, соціальний маркетинг, соціальні програми, соціальні інвестиції, грошові гранти.*

Табл.: *3.* ***Бібл.:*** *15.*

Дєліні Марина Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова (вул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна)*

E-mail: *marina.delini@mail.ru*

УДК 338.4:911.3

Делини М. Н. Систематизация инструментария социально-экономической ответственности предприятий: теоретический аспект

Целью статьи является систематизация инструментария реализации социально-экономической ответственности предприятий Украины и теоретическое рассмотрение представленных инструментов. В статье исследованы основные взгляды на инструменты социальной ответственности бизнеса. Определено, какие из них являются более традиционными, а какие – новейшими, то есть современными. Так, к традиционным можно отнести филантропию, благотворительность, спонсорство, волонтерство, меценатство, денежные гранты, эквивалентное финансирование. Исходя из сущности социально-экономической ответственности предпринимательства, предложенной автором, к ее инструментам можно отнести все традиционные инструменты, кроме волонтерства, которое не предусматривает получения средств за свою деятельность и обладает только социальным эффектом. Исследованы современные инструменты социальной ответственности бизнеса, которыми являются социальные инвестиции, социально ответственные инвестиции, социальный маркетинг, благотворительный маркетинг, социальные программы, социальное предпринимательство, социальная отчетность и социальная экспертиза, фандрайзинг, социально ответственные подходы к ведению бизнеса и управлению цепочкой поставок. Все из них могут быть отнесены к инструментарию социально-экономической ответственности предпринимательства.

Ключевые слова: *социальная ответственность бизнеса, социально-экономическая ответственность бизнеса, филантропия, социально ответственное инвестирование, социальный маркетинг, социальные программы, социальные инвестиции, денежные гранты.*

Табл.: *3.* ***Библ.:*** *15.*

Делини Марина Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления, информационно-аналитической*

UDC 338.4:911.3

Dielini M. M. Systematization of Instruments of Social and Economic Responsibility of Enterprises: Theoretical Aspect

The aim of the article is systematization of instruments for implementation of social and economic responsibility of enterprises in Ukraine and theoretical consideration of the presented instruments. The article studies basic views on instruments of social responsibility of business. It is determined which of them are more traditional, and which ones are the latest, that is up to date. Thus, the traditional ones include: philanthropy, charity, sponsorship, volunteering, patronship, monetary grants, equivalent financing. Based on the understanding of the nature of social and economic responsibility of business proposed by the author, to its instruments there can be attributed all traditional instruments, except for volunteering that does not imply obtaining funds for its activities and has only a social effect. There studied modern instruments of business social responsibility, such as social investments, socially responsible investments, social marketing, charity marketing, social programs, social entrepreneurship, social reporting and social expertise, fundraising, socially responsible approaches to doing business and supply chain management. All of them can be regarded as instruments of social and economic responsibility of business.

Keywords: *social responsibility of business, social and economic responsibility of business, philanthropy, socially responsible investing, social marketing, social programs, social investment, cash grants.*

Tabl.: *3.* ***Bibl.:*** *15.*

Dielini Maryna M. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Information and Analytical Activities and European Integration, National Pedagogical Dragomanov University (9 Pyrohova Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*

E-mail: *marina.delini@mail.ru*

деятельности и евроинтеграции, Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова (ул. Пирогова, 9, Киев, 01601, Украина)

E-mail: *marina.delini@mail.ru*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України вимагає від її підприємств створення такої системи управління, за допомогою якої вони могли б не тільки вижити в українських умовах господарювання, але й стати конкурентоздатними на міжнародній арені. Це буде можливим за умови створення високоякісного продукту чи послуги, які зможуть конкурувати з продукцією інших країн. При нагоді в цьому стане саме соціальна відповідальність бізнесу (СВБ), яка має багатоаспектний позитивний вплив на розвиток підприємства. Форми й інструменти реалізації СВБ достатньо різноманітні й отримують вже розвиток на наших підприємствах, хоча й не в тому обсязі, що було б бажаним. Саме вивченню інструментів, за допомогою яких може бути реалізована соціальна відповідальність, а також соціально-економічна відповідальність, і присвячено цю наукову статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інструментарію соціальної відповідальності бізнесу присвячені наукові доробки як українських, так і іноземних учених. А саме: Ф. Котлера, Н. Лі, А. Колота, В. Огородника, Л. Бухаріної, А. Сучкова, М. Кудінової, О. Охріменко, Т. Іванової та ін. Цими науковцями запропоновано різні інструменти соціальної відповідальності бізнесу, як традиційні, так і новітні. Роботи означених та інших науковців покладено в основу дослідження щодо систематизації інструментів соціально-економічної відповідальності підприємств України.

Метою статті є систематизація інструментарію реалізації соціально-економічної відповідальності підприємств України та теоретичний аналіз сутності наведних інструментів.

Викладення основного матеріалу дослідження. В попередніх роботах автора вже було дослідження категорії «соціально-економічна відповідальність підприємництва», яка була визначена як відповідальність підприємства перед широким колом осіб (власники, акціонери, працівники, постачальники, клієнти, конкуренти, суспільство), яка реалізується за допомого економічних заходів і спрямована на отримання прибутку та збільшення загального добробуту населення. Основною ідеєю тут виступає той факт, що прибуток, який отримується цим підприємством, отриманий внаслідок соціально відповідальної діяльності підприємства, тобто з урахуванням усіх можливих загроз, яке несе підприємство, та коригуванням діяльності задля уникнення негативних соціальних, економічних, екологічних, правових, моральних та етичних наслідків.

Дослідження соціально-економічної відповідальності було б неповним без вивчення основних його складових, однією з яких виступають інструменти як засіб, за яким реалізується сама соціально-економічна відповідальність. Розглянемо їх через призму інструментів соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) (табл. 1).

Отже, як видно з табл. 1, майже в кожного автора інструментами соціальної відповідальності бізнесу виступа-

Таблиця 1

Підходи до виділення інструментів соціально відповідальності бізнесу

Автор	Інструменти
1	2
Котлер Ф., Лі Н. [1, с. 25–26]	1. Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу 2. Доброчинний маркетинг 3. Корпоративний соціальний маркетинг 4. Корпоративна філантропія 5. Просування доброчинної справи 6. Волонтерська діяльність
Стандарт SA 8000:2001 Соціальна відповідальність [2]	1. Грошові гранти 2. Благодійні пожертвування та спонсорська допомога 3. Соціально значущий маркетинг 4. Еквівалентне фінансування 5. Соціальні інвестиції 6. Адміністративний / соціальний бюджет
Кудінова М. М. [3, с. 165–167]	*Внутрішні:* 1. Філософія фірми 2. Ціннісно-нормативна культура 3. Соціально-психологічна культура

Закінчення табл. 1

1	2
	4. Культура внутрішніх комунікацій 5. Подієва культура Зовнішні: 1. Просування соціально значущої проблеми 2. Корпоративний соціальний маркетинг 3. Благодійний соціальний маркетинг і корпоративна філантропія 4. Волонтерська робота на благо суспільства 5. Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу 6. Соціальні звіти 7. Соціальні експертизи
Огородник В. О. [4, с. 196]	1. Благодійність 2. Програми, спрямовані на вирішення системних соціальних, економічних, екологічних і правових проблем 3. Спонсорські проекти у сфері культури, науки та спорту 4. Меценатство 5. Фандрайзинг
Охріменко О. О., Іванова Т. В. [5, с. 42, 88–92]	1. Філантропія 2. Соціально відповідальне інвестування 3. Соціальне підприємництво 4. Соціальні венчурні фонди 5. Соціально відповідальний маркетинг 6. Відповідальне управління ланцюгом постачання
Бухаріна Л. М., Сучков А. В. [6, с. 51]	1. Благодійні пожертви та спонсорська допомога 2. Добровільне залучення співробітників компанії в соціальні програми 3. Корпоративне спонсорство 4. Корпоративний фонд 5. Грошові гранти 6. Соціальні інвестиції 7. Соціальний маркетинг
Діловий журнал в області КСВ та сталого розвитку Sustainable business [7]	1. Соціальні програми підприємств 2. Волонтерство 3. Спонсорство 4. Благодійність

ють філантропія, спонсорство, волонтерство, меценатство. Ці інструменти є історично першими в соціальній відповідальності. Однак зараз все більшого розповсюдження отримують новітні: соціальний маркетинг, соціальні інвестиції, соціально відповідальні інвестиції, гранти, соціально відповідальне управління поставками тощо. Цей спектр розширюється постійно та залежить від сфери діяльності компанії, її цілей та місії. На українських підприємствах вони ще недостатньо розвинені, що можна пояснити багатьма факторами: починаючи з економічної ситуації, яка не сприяє їх застосуванню, так і тим, що власники бізнесу взагалі ще не дійшли до рівня соціально відповідальної компанії.

Дані табл. 1 свідчать, що переліки інструментів Котлера Ф., Лі Н., Огородника В., Бухаріної Л. та Сучкова А., а також наведені в стандарті SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність» та в діловому журналі в області КСВ та сталого розвитку Sustainable business майже збігаються. Звичайно, вони не тотожні, але здебільшого погляди авторів на класифікацію інструментів соціальної відповідальності бізнесу співпадають, хоча Огородник В. додає такий інструмент, як фандрайзинг, а Бухаріна Л. та Сучкова А. – соціальні інвестиції. В той же час науковці Охріменко О. та Іванова Т., а також Кудінова М. пропонують відмінні переліки інструментів. Так, перші акцентують увагу, що зараз розвиваються нові форми фінансової відповідальності, а саме філантропії, та додають соціально відповідальні інвестиції, соціальне підприємництво, відповідальне управління ланцюгом поставок тощо.

Кудінова М. пропонує авторську класифікацію інструментів соціальної відповідальності бізнесу. Вона поділяє інструменти на внутрішні та зовнішні. Їхню більш детальну характеристику буде наведено далі з метою визначення – чи можна їх взагалі віднести до соціально-економічної відповідальності.

Тепер перейдемо до більш детального розгляду інструментів СВБ. Історично перші – традиційні інструменти СВБ наведені в табл. 2

Як видно з табл. 2, до традиційних інструментів соціальної відповідальності бізнесу відносяться: філантропія, спонсорство, благодійність, меценатство, волонтерство, грошові гранти й еквівалентне фінансування. Сутність і зміст зазначених інструментів залишається у колі активних досліджень із боку науковців. Помітним є те, що всі вони базуються на одній основі. Так, окрім волонтерства, всі вони передбачають фінансові відрахування на ту чи іншу діяльність – це може бути як вирішення якоїсь проблеми, яка існує в суспільстві, так і пряма допомога людям, які її потребують. Волонтерство ж передбачає допомогу нужденним без грошових відрахувань. Тобто це такий інструмент СВБ, який не має економічного виміру, а отже, не відноситься до соціально-економічної відповідальності.

Таблиця 2

Традиційні інструменти соціальної відповідальності бізнесу

Термін	Автор	Трактування
Філантропія	Котлер Ф. [1, с. 25–26]	надання пожертв безпосередньо благодійній організації, найчастіше у формі грошових грантів, подарунків та (або) товарів чи послуг
Спонсорство та благодійність (доброчинна справа)	Колот А. [8, с. 83]	форма адресної допомоги, що виділяється компанією для проведення соціальних програм як у грошовій, так і в натуральній формах
	Огородник В. [4, с. 196]	діяльність із метою надання благодійної допомоги нужденним
	Котлер Ф. [1, с. 25]	надання коштів, негрошових та інших корпоративних ресурсів, аби привернути увагу суспільства до певної соціальної проблеми або допомогти зібрати кошти, залучити учасників і волонтерів
Волонтерство	Котлер Ф. [1, с. 25]	добровільна неприбуткова діяльність, спрямована на надання допомоги особам, що перебувають у складних життєвих обставинах і потребують сторонньої допомоги
	Кудінова М. [3, с. 167]	компанія підтримує і заохочує зусилля співробітників, партнерів або франчайзі з надання допомоги місцевим громадським організаціям або жителям регіонів, у яких працює компанія
	Охріменко О., Іванова Т. [5, с. 42]	підтримка та заохочення працівників допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам
	Діловий журнал в області КСВ та сталого розвитку Sustainable business [7]	широке коло діяльності, включаючи традиційні форми взаємодопомоги та самодопомоги, офіційне надання послуг та інші форми громадської участі, яка здійснюється добровільно без розрахунку на грошову винагороду
Меценатство	Огородник В. [4, с. 196]	надання можливості розвиватися тому члену суспільства, який бажає це суспільство поліпшувати
Еквівалентне фінансування	Колот А. [8, с. 83]	форма адресної фінансової допомоги, яка полягає у спільному фінансуванні соціальних програм з боку організації, органів державного управління
Грошові гранти	Колот А. [8, с. 83]	форма адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм, наприклад, в галузі освіти чи на проведення прикладних досліджень у сфері діяльності підприємства

Говорячи про єдину основу понять філантропії, спонсорства, благодійності та меценатства, необхідно врахувати їх певні відмінності. Дійсно, раніше з'явився термін «філантропія», а вже після цього (1969 р.) в термінологію входить «благодійність» [7]. Кучероносов В. стверджує, що благодійність є «проявом філантропії» [9]. Також він зауважує, що меценатство та спонсорство є специфічними формами благодійності [9]. Але спонсорство відрізняється ще й тим, що воно передбачає рекламу конкретного бренда, який надає допомогу [7].

Ще одним традиційним інструментом соціальної відповідальності бізнесу (табл. 2) є грошові гранти, які можна охарактеризувати як надання коштів на вирішення конкретного питання в будь-якій сфері, наприклад, охорона зовнішнього середовища, підтримка місцевої громади, розвиток конкретних верств населення тощо. Отже, підприємство може бути соціально відповідальним, але й розвивати саме ті сфери, в яких воно зацікавлено, й отримати подвійний ефект. Таким чином, грошові гранти можуть вважатись одним із найбільш доступних, ефективних і традиційних інструментів реалізації соціально-економічної відповідальності.

Отже, серед наведених традиційних інструментів СВБ до інструментів соціально-економічної відповідальності можуть бути віднесені всі, окрім волонтерства.

Для більш глибокого та змістовного аналізу інструментів соціально-економічної відповідальності розглянемо новітні інструменти (табл. 3).

Таблиця 3

Сучасні інструменти соціальної відповідальності бізнесу

Термін	Автор	Трактування
Соціальні інвестиції	Мацьків Р. / Асоціація менеджерів Росії / Кузнецова О., Садков В. [10; 11]	матеріальні, технологічні, управлінські й інші ресурси, а також фінансові засоби компаній, які спрямовуються на реалізацію соціальних програм, розроблених із урахуванням інтересів внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін
	Бондаренко А., Омелянович Л. [12, с. 146]	це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад
Соціально відповідальне інвестування	Іващенко А. [13, с. 92]	це інвестиційний процес, що враховує соціальні й екологічні наслідки вкладень (як позитивні, так і негативні) у контексті фінансового аналізу
	Мошенський С. [14, с. 259]	є новою інвестиційною стратегією, яка враховує не тільки прибутковість інвестицій, а й корисність чи шкідливість їх для суспільства
Соціальне підприємництво	Охріменко О., Іванова Т. [5, с. 89]	застосування основних принципів ведення бізнесу та підприємництва до соціальних проблем
Соціальні програми	Діловий журнал в області КСВ та сталого розвитку Sustainable business [7]	специфічна область управління компаніями, що являє собою розробку, реалізацію та оцінку соціальної сфери з метою підвищення значущості компанії в діловому співтоваристві, владних структурах і громадських колах
Соціальна експертиза	Кудінова М. [3, с. 167]	запропоновані для оцінки та складання звітів про соціальний вплив дій і програм організації
Соціальна звітність	Кудінова М. [3, с. 167]	це звіти компанії, що включають не тільки результати виробничої і фінансової діяльності, а й соціально-екологічні показники
Соціальний маркетинг	Охріменко О., Іванова Т. [5, с. 90]	діяльність суспільних організацій, що спрямована на задоволення наявної соціальної потреби шляхом ознайомлення людей з необхідним продуктом, послугою чи програмою
	Соломянюк Н. [15, с. 199]	вид маркетингу, який полягає в розробленні, реалізації та контролі соціальних програм, спрямованих на підвищення рівня сприйняття певними прошарками населення деяких соціальних ідей або практичних дій
	Кудінова М. [3, с. 166–167]	кошти, при використанні яких компанія підтримує розробку та / або проведення кампанії, націленої на зміни в поведінці людей, які приведуть до поліпшення громадянського здоров'я і безпеки, захисту навколишнього середовища та суспільного добробуту
Благодійний / соціально значущий маркетинг	Кудінова М. [3, с. 167]	компанії зобов'язуються брати участь у вирішенні соціально значущих проблем, роблячи відповідні внески або перераховуючи певні відсотки від обсягу продажів
	Колот А. [8, с. 83]	форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в нарахуванні відсотка від продажу товару на проведення соціальних програм
Фандрайзинг	Огородник В. [4, с. 197]	діяльність по залученню і акумулюванню фінансових коштів із різних джерел на реалізацію соціально-культурних проектів і програм, зазвичай які не мають безпосередньо комерційної вигоди і носять короткочасний характер
Просування соціально значущої /проблеми	Кудінова М. [3, с. 166]	стратегічне позиціювання, що зв'язує компанію або торговельну марку з соціально значущою проблемою, для досягнення спільної вигоди, спрямованої на задоволення потреб споживачів шляхом альянсу з благодійною організацією
Соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу /відповідальне управління ланцюгом постачання	Кудінова М. [3, с. 167]	ключова стратегія полягає в тому, що компанія робить вільний вибір на користь інвестицій, які сприяють зростанню добробуту суспільства та захисту навколишнього середовища; турбота про здоров'я працівників, задоволення їх психологічних і емоційних потреб
	Охріменко О., Іванова Т. [5, с. 92]	комплексний процес управління, що покликаний знизити негативний вплив виробничого процесу на навколишнє середовище, сприяти дотриманню прав та умов праці для персоналу, а також спрямований на збереження і підвищення якості продукції відповідно до міжнародних стандартів

Як видно з табл. 3, перелік сучасних інструментів соціальної відповідальності бізнесу є достатньо широким. На наш погляд, цікавими є два з них, це: соціальні інвестиції та соціально відповідальне інвестування. Вони заслуговують на увагу через можливість бути ототожненими, однак зазначені інструменти відрізняються за своєю сутністю. Так, соціальні інвестиції – це інвестиції в суспільно значущі проекти, що спрямовані на вирішення важливих питань, які є актуальними для конкретного суспільства та середовища. Під соціально відповідальним інвестуванням розуміються економічні інвестиції підприємства, але з урахуванням можливих наслідків, які може мати проект, у який інвестуються гроші. Отже, обидва інструменти є проявом соціальної відповідальності підприємства, а також соціально-економічної відповідальності, тому що вони використовують економічні засоби, які мають суспільно корисний ефект.

Також слід звернути увагу на маркетингові інструменти, які можуть бути використані в СВБ – це соціальний маркетинг і благодійний маркетинг. Перший передбачає звернення уваги на важливі соціальні проблеми в суспільстві засобами маркетингу. В той час як другий має за основу відрахування грошей на соціально значущі проблеми чи соціальні програми, у вигляді частини чи відсотка від отриманого прибутку. Обидва з цих інструментів можуть бути віднесені до соціально-економічної відповідальності, оскільки в обох випадках передбачається вирішення соціальних проблем економічними засобами.

Фандрайзинг є діяльністю, яка спрямована на пошук коштів для реалізації проекту, який може бути реалізований у різних сферах: освітній розвиток як працівників компанії, так і населення взагалі, збільшення громадської активності конкретних груп чи суспільства, а також в інших суспільно значущих сферах.

Цікавим є той момент, що соціально-економічне відповідальне підприємство може бути як грошовим донором (грошові гранти), так і реципієнтом, тобто не тільки надавати кошти для вирішення соціальних питань, але й шукати для розвитку тих чи інших сфер своєї діяльності, які є позитивними для розвитку суспільства.

Соціальне підприємництво, яке також наведено в табл. 3, можна уявити як підприємницьку діяльність, яка має на меті вирішення якогось соціального питання чи проблеми (наприклад, зайнятість людей з особливими потребами). Безумовно, воно може бути віднесено до соціально-економічної відповідальності суспільства, тому що, надаючи людям робочі місця, збільшується добробут працівників та акумулюється «соціально відповідальний» прибуток підприємства.

Соціальна звітність і соціальна експертиза також є інструментами соціально-економічної відповідальності, в частині надання звіту й оцінки своєї діяльності за результатами конкретних дій у сфері збільшення добробуту населення.

Ще одним із інструментів є соціально відповідальний підхід до ведення бізнесу (табл. 3), який має на увазі ведення бізнесу, виробництво продукції з урахуванням усіх можливих наслідків діяльності підприємства, не тільки економічних, але й соціальних, етичних, правових, екологічних та обрання тих можливостей, де ефект від діяльності підприємства буде позитивним, як для працівників компанії, так і споживачів і суспільства взагалі. Звичайно, що цей інструмент відноситься до соціально-економічної відповідальності підприємства.

Окремо розглянемо інструменти СВБ, розроблені Кудіновою М. та відображені у табл. 1. Як вже зазначалось, науковцем класифіковано інструменти на внутрішні та зовнішні. Внутрішні – ті, що мають відношення до конкретної фірми та спрямовані лише на це підприємство. А зовнішні – ті, які мають вплив на споживачів, конкурентів, постачальників, суспільство тощо [3, с. 165–166].

Автор вважає, що філософія фірми – це розгорнутий виклад морально-етичних і ділових норм, принципів, якими керуються співробітники фірми. Ціннісно-нормативна культура допомагає практично реалізувати заявлені цінності та принципи організації, зробити їх нормами повсякденної поведінки. Соціально-психологічна культура визначає стан міжособистісних і групових відносин в компанії. Культура внутрішніх комунікацій говорить про способи та якості інформації, що поширюється на підприємстві. Подієва культура включає в себе неформальної комунікації, що позначають основні ідеї і цінності конкретної організації в образно-символічній формі. Культура зовнішньої ідентифікації включає в себе такі зовнішні атрибути, як фірмовий колір, товарний знак, слоган, логотип [3, с. 166].

Отже, на наш погляд, приведені інструменти внутрішньої соціальної відповідальності більш спрямовані на підтримку загальної атмосфери в колективі. Звичайно, що філософія фірми та ціннісно-нормативна культура впливає на соціально-економічну відповідальність (можна навіть стверджувати, що вона є основою для її напрямків), але вони не є її інструментами, оскільки здебільшого відносяться до моральної та етичної складової СВБ.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити декілька висновків.

По-перше, питання інструментів соціальної відповідальності бізнесу знаходяться в центрі уваги багатьох як вітчизняних, так і закордонних учених. В основному наявні класифікації інструментів СВБ збігаються – всі вони містять такі базові інструменти, як філантропія, благодійність, спонсорство, меценатство, волонтерство. Зазначені інструменти можуть бути віднесені до традиційних, тобто перших, які використовувались соціально відповідальними підприємствами. Усі з них, окрім волонтерства, також можуть вважатися інструментами соціально-економічної відповідальності підприємництва.

По-друге, серед сучасних інструментів СВБ виділяють такі: соціальні інвестиції, соціально відповідальні інвестиції, соціальні програми, соціальне підприємництво, соціальний маркетинг, благодійний маркетинг, фандрайзинг, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу, соціальні звіти, соціальну експертизу. Усі з розглянутих інструментів в цій групі можуть бути віднесені до інструментів соціально-економічної відповідальності підприємства, тому що вони використовують економічні засоби для досягнення соціального ефекту та збільшення добробуту населення.

На окрему увагу заслуговують такі інструменти, як грошові гранти та фандрайзинг, як дві сторони однієї активності, оскільки підприємство може бути як донором,

тобто тим, хто надає гранти, так і реципієнтом – суб'єктом отримання грантових коштів на проведення досліджень у конкретній галузі чи проведення діяльності на вирішення суспільно значущого питання. В обох випадках це є проявом соціально-економічної відповідальності підприємства, тому що спрямоване на отримання коштів для підвищення добробуту населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф., Ли Н. Корпоративная социальная ответственность. Как сделать как можно больше добра для вашей компании и общества/пер. с англ. С. Яринич. Киев: Стандарт, 2005. 302 с.

2. Стандарт SA 8000:2001 Соціальна відповідальність // Устойчивый бизнес: деловой журнал. URL: http://csrjournal.com/1725-standart-sa-80002001-socialnaja-otvetstvennost.html

3. Кудинова М. М. Инструменты корпоративной социальной ответственности в Украине. *Вісник ХНАУ*. 2013. № 11. С. 161–171.

4. Огородник В. О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. 1–2. С. 195–199.

5. Охріменко О. О., Іванова Т. В. Соціальна відповідальність: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 180 с.

6. Бухаріна Л. М. Сучков А. В. Використання соціальної відповідальності бізнесу для створення позитивного іміджу підприємства. *Економіка і організація управління*. 2014. Вип. 1–2. С. 48–53.

7. Инструменты корпоративной социальной ответственности//Устойчивый бизнес:деловой журнал. URL:http://csrjournal.com/instrumenty-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti

8. Соціальна відповідальність: навч. посіб./за заг. ред. А. М. Колота. Київ: КНЕУ, 2015. 519 с.

9. Кучероносов В. Благотворительность и фандрейзинг: определение понятий. URL: http://cd-platform.org/library/statti/1194-blagotvoritel-nost-i-fandrejzing-opredelenie-ponyatij

10. Мацьків Р. Т. Соціальне інвестування на підприємствах нафтогазового комплексу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 482–485.

11. Садков В., Кузнецова О. Социальное и социально ответственное инвестирование. URL: http://jarki.ru/wpress/2010/01/29/869/

12. Яневич Н. Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690: Логістика. С. 144–149.

13. Іващенко А. І. Теоретичні аспекти розвитку соціально відповідального інвестування в Україні. *Облік і фінанси*. 2014. № 3. С. 90–95.

14. Мошенський С. З. Соціально відповідальне інвестування: сутність та перспективи розвитку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2011. Вип. 3 (21). С. 258–265.

14. Соломянюк Н. М. Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 195–202. 72 с.

REFERENCES

Bukharina, L. M., and Suchkov, A. V. «Vykorystannia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu dlia stvorennia pozytyvnoho imidzhu pidpryiemstva« [The use of social responsibility of business is to create a positive image of the company]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 1-2 (2014): 48-53.

«Instrumenty korporativnoy sotsialnoy otvetstvennosti« [Instruments of corporate social responsibility]. Ustoychivyy biznes. http://csrjournal.com/instrumenty-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti.

Ivashchenko, A. I. «Teoretychni aspekty rozvytku sotsialno vidpovidalnoho investuvannia v Ukraini« [Theoretical aspects of development of socially responsible investment in Ukraine]. *Oblik i finansy*, no. 3 (2014): 90-95.

Kotler, F., and Li, N. *Korporativnaya sotsialnaya otvetstvennost. Kak sdelat kak mozhno bolshe dobra dlya vashey kompanii i obshchestva* [Corporate social responsibility. How to make the most good for your company and society]. Kyiv: Standart, 2005.

Kucheronosov, V. «Blagotvoritelnost i fandreyzing: opredeleniye ponyatiy« [Charity and fundraising: definitions]. http://cd-platform.org/library/statti/1194-blagotvoritel-nost-i-fandrejzing-opredelenie-ponyatij

Kudinova, M. M. «Instrumenty korporativnoy sotsialnoy otvetstvennosti v Ukraine« [Instruments of corporate social responsibility in Ukraine]. *Visnyk KhNAU*, no. 11 (2013): 161-171.

Matskiv, R. T. «Sotsialne investuvannia na pidpryiemstvakh naftohazovoho kompleksu« [Social investment for the oil and gas companies]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 4 (2015): 482-485.

Moshenskyi, S. Z. «Sotsialno vidpovidalne investuvannia: sutnist ta perspektyvy rozvytku« [Socially responsible investing: the nature and prospects of development]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 3(21) (2011): 258-265.

Okhrimenko, O. O., and Ivanova, T. V.*Sotsialna vidpovidalnist* [Social responsibility]. Kyiv: NTUU «KPI», 2015.

Ohorodnyk, V. O. «Fandraizynh - instrument aktyvizatsii sotsialno vidpovidalnoi vzaiemodii subiektiv suspilnykh vidnosyn« [Fundraising - a tool for promoting socially responsible interaction of subjects of social relations]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 1-2 (2014): 195-199.

Sadkov, V., and Kuznetsova, O. «Sotsialnoye i sotsialno otvetstvennoye investirovaniye« [Social and socially responsible investing]. http://jarki.ru/wpress/2010/01/29/869/

«Standart SA 8000:2001 Sotsialna vidpovidalnist« [The standard SA 8000:2001 Social responsibility]. Ustoychyvyy biznes. http://csrjournal.com/1725-standart-sa-80002001-socialnaja-otvetstvennost.html

Sotsialna vidpovidalnist [Social responsibility]. Kyiv: KNEU, 2015.

Solomianiuk, N. M. «Fandraizynh yak tekhnolohiia realizatsii sotsialnoho planu marketynhu« [Fundraising technology the implementation of social marketing plan]. *Ekonomichnyi forum*, no. 3 (2014): 195-202.

Yanevych, N. Ya. «Sotsialni investytsii: sutnist i klasyfikatsiia« [Social investments: nature and classification]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 690: Lohistyka (2010): 144-149.

УДК 005.93:339.33

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИЧИННО-НАСЛІДКОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

© 2016 ІЛЬЧЕНКО Н. Б.

УДК 005.93:339.33

Ільченко Н. Б.

Обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків управління економічними процесами на підприємстві оптової торгівлі

Мета статті полягає у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів, що виникають на підприємствах оптової торгівлі, та розробленні методологічного підходу щодо їх оцінювання. У результаті дослідження сутності причинно-наслідкових зв'язків визначено еволюцію бізнес-процесів в оптовій торгівлі України. Доведено, що оптова торгівля має свій життєвий цикл розвитку, внаслідок чого виникає потреба вдосконалення бізнес-процесів у сучасних умовах здійснення процесу купівлі-продажу та взаємодії суб'єктів господарювання. Визначено основні проблеми управління бізнес-процесами підприємства оптової торгівлі, їх наслідки та можливості усунення «вузьких місць», що виникають під час здійснення операційної діяльності підприємства оптової торгівлі. Запропоновано математичну модель причинно-наслідкових зв'язків управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі, яка може бути уніфікована для всіх вітчизняних підприємств України. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення параметрів оцінювання ресурсного потенціалу підприємства оптової торгівлі, що впливають на результати діяльності. Подальший розвиток методологічного підходу до оцінювання причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів, що виникають на підприємствах торгівлі, може суттєво покращити систему управління бізнес-процесами на підприємствах.

Ключові слова: *процес, явище, подія, причинно-наслідкові зв'язки, бізнес-процеси, оптова торгівля, математична модель, матриця «ресурси-результати».*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *6.* ***Бібл.:*** *11.*

Ільченко Наталія Борисівна *– кандидат економічних наук, докторант, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*

E-mail: *i_natalya@ukr.net*

УДК 005.93:339.33

Ильченко Н. Б. Обоснование причинно-следственных связей управления экономическими процессами на предприятии оптовой торговли

Цель статьи заключается в исследовании причинно-следственных связей экономических процессов, возникающих на предприятиях оптовой торговли, и разработке методологических подходов к их оценке. В результате исследования сущности причинно-следственных связей определена эволюция бизнес-процессов в оптовой торговле Украины. Доказано, что оптовая торговля имеет свой жизненный цикл развития, вследствие чего возникает необходимость совершенствования бизнес-процессов в современных условиях осуществления процесса купли-продажи и взаимодействия субъектов хозяйствования. Определены основные проблемы управления бизнес-процессами предприятия оптовой торговли, их последствия и возможности устранения «узких мест», возникающих при осуществлении деятельности предприятия оптовой торговли. Предложена математическая модель причинно-следственных связей управления бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли, которая может быть унифицирована для всех отечественных предприятий Украины. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является определение параметров оценки ресурсного потенциала предприятия оптовой торговли, влияющих на результаты деятельности. Дальнейшее развитие методологического подхода к оценке причинно-следственных связей экономических процессов, возникающих на предприятиях торговли, может существенно улучшить систему управления бизнес-процессами на предприятиях.

Ключевые слова: *процесс, явление, событие, причинно-следственные связи, бизнес-процессы, оптовая торговля, математическая модель, матрица «ресурсы-результаты».*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *6.* ***Библ.:*** *11.*

UDC 005.93:339.33

Ilchenko N. B. Justification of Causal Relationships in Managing Economic Processes at Wholesale Enterprises

The purpose of this article is to study causal relationships between economic processes occurring at wholesale enterprises and develop a methodological approach to their evaluation. Studying the nature of the causal relationships resulted in determining the evolution of business processes in the wholesale trade of Ukraine. It is proven that wholesale trade has its own development life cycle, which causes a need to improve business processes under modern conditions of implementing the processes of purchase and sale, and interaction of economic entities. Key problems in managing business processes at the wholesale enterprise, their consequences and possibility of eliminating the «bottlenecks» arising in the activities of wholesale enterprises are determined. A mathematical model of causal relationships in managing business processes at the wholesale enterprise that can be unified for all domestic enterprises of Ukraine is suggested. Prospects for further research in this direction are identifying parameters for evaluation of the resource potential of wholesale enterprises that affect the results of their operations. Further development of the methodological approach to evaluating causal relationships in economic processes occurring at wholesale enterprises can significantly improve the system for managing business processes at such enterprises.

Keywords: *process, phenomenon, event, causal relationships, business processes, wholesale trade, mathematical model, results and resources matrix.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *3.* ***Formulae:*** *6.* ***Bibl.:*** *11.*

Ilchenko Nataliia B. *– Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*

E-mail: *i_natalya@ukr.net*

***Ильченко Наталья Борисовна** – кандидат экономических наук, докторант, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

***E-mail:** i_natalya@ukr.net*

Вступ. Економічна нестабільність, високий ступінь невизначеності, що виникає у зовнішньому середовищі, та посилення конкурентного тиску – все це впливає на діяльність підприємства оптової торгівлі та результативність його функціонування. За цих умов необхідно вирішити ряд проблем, що пов'язані з вибором і закріпленням певної частки ринку, формуванням конкурентної позиції вітчизняних підприємств в умовах економічної нестабільності. Вирішенню цих проблем сприяє розробка методологічного підходу до оцінювання причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів, що впливають на діяльність підприємства оптової торгівлі.

Вирішенню проблемних питань у сфері оптової торгівлі приділялось багато уваги українськими вченими та дослідниками, такими як: В. Апопій [1], О. Бегларашвілі [2], А. Богословець [3], М. Вірт [4], Н. Голошубова [5], А. Мазаракі [6], О. Трубей [3], Ю. Юрченко [7] та ін. Проте в умовах динамічного розвитку діяльності підприємства на ринку подальшого дослідження потребує система управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі.

Викладення матеріалу. Будь-який процес можна розглядати як з середини, так і ззовні, і опис того ж самого явища двох діаметрально протилежних точок буде різноманітним і не схожим, оскільки процес – це змінення будь-яких параметрів системи у часі, явище являє собою процес більш високого ступеня ієрархії, подія – процес, який має обмеження та існує лише на початковій та кінцевій стадіях протягом певного періоду часу. Відповідно, причинно-наслідковий зв'язок – це зв'язок між причиною і явищем, а явище, породжене причиною, стає причиною, що породжує явище. Таким чином, виникає принцип «доміно» [8].

Рис. 1. Причинно-наслідковий механізм невідповідності бізнес-процесів [8]

На рис. 1 наведено причинно-наслідковий механізм невідповідності бізнес-процесів, що дозволяє оцінити причини виявлення «вузьких місць» у бізнес-процесах підприємства, ризикові явища, наслідки цих явищ, оцінити втрати підприємства та розробити сценарій можливостей уникнення цих втрат.

Дослідимо бізнес-процеси, що виникають в оптовій торгівлі. У табл. 1 наведено авторський підхід до еволюції бізнес-процесів (БП) та визначено життєвий цикл розвитку оптової торгівлі в Україні (рис. 1).

У своєму розвитку оптова торгівля проходить кілька стадій. Стадія становлення характеризується розвитком підприємств роздрібної торгівлі, що робить оптову торгівлю критично значущою для держави, оскільки забезпечує ефект масштабу в системі. На стадії зростання з'являються перші великі міжнародні та національні роздрібні торговельні мережі, які співпрацюють консолідовано з виробниками, ринок посередників поступово звужується.

На стадії зрілості роздрібна торгівля консолідується з виробниками, великі підприємства оптової торгівлі поступово переходять у середній бізнес. На стадії насичення великі роздрібні торговельні мережі або виробники охоплюють більшість регіонів, посередники вимушені змінювати бізнес-модель поведінки на ринку й удосконалювати бізнес-процеси своєї діяльності. Оптова торгівля сьогодні зазнає період хворобливих, але необхідних змін, а отже, виникає потреба в організації нових підходів до здійснення діяльності.

Новий етап розвитку оптової торгівлі почався з 2000-х рр., коли з'явилися на ринку України роздрібні торговельні мережі. Для цього етапу характерно: розвиток підприємств торгівлі за рахунок регіонального поширення, відкриття нових магазинів, консолідації, диференціації, орієнтування на різні споживчі групи, нерівномірності територіального поширення сучасних видів торгівлі.

Необхідно визначити, що оптова торгівля має свій життєвий цикл (рис. 2).

Для стадії зрілості розвитку оптової торгівлі притаманні зростання прибутку за рахунок підвищення ефективності бізнес-процесів, зниження витрат, підвищення інноваційного рівня розвитку, досягнення високого рівня консолідації галузі з домінуванням сучасних видів торгівлі в умовах високого рівня конкуренції і великої різноманітності роздрібних торговельних мереж.

На сьогодні галузь оптової торгівлі (так само, як і роздрібної) знаходиться на стадії зростання. Очікується, що з розвитком роздрібної торгівлі та виробництва суб'єкти ринку, укрупнюючись будуть розвивати власні підрозділи, що займаються дистрибуцією. При цьому підприємства оптової торгівлі будуть фокусуватися на наданні логістичних послуг, співпраці з малим і середнім бізнесом (виробничими та роздрібними підприємства-

Таблиця 1

Еволюція бізнес-процесів в оптовій торгівлі України

Етапи	Бізнес-процес закупівлі	Бізнес-процес складування	Управління	Результат
1	2	3	4	5
Етап 1. Становлення оптової торгівлі (1920–1930 рр.)	▪ утворюються специфічні для ринкових відносин організації – товарні біржі, синдикати, конвенції, торгові палати, промислові ярмарки; ▪ зароджується оптова торгівля на товарних біржах; ▪ контроль ринку здійснюється державою (дослідження кон'юнктури ринку, співвідношення між попитом, пропозицією і ринковими цінами); ▪ синдикати виступають в ролі оптових покупців, організовуючи горизонтальні господарські зв'язки	▪ транспортні маніпуляції; ▪ розрізненість складських БП та операцій; ▪ квазі-БП упакування; ▪ квазі-БП зберігання	Державний контроль та управління квазі-БП в оптовій торгівлі	1930 рік – руйнування товарних бірж, синдикатів, інших торговельно-посередницьких структур
Етап 2. Фрагментація розвитку оптової торгівлі (1940–1950 рр.)	▪ централізоване директивне планування та розподіл матеріально-технічної продукції; ▪ залежність споживачів від постачальників; ▪ регламентація господарських зв'язків; ▪ оптова торгівля не пов'язана з реалізацією товарів конкретним кінцевим споживачам; ▪ дослідження попиту споживачів відбувалось формально	▪ транспорті маніпуляції; ▪ накопичення товарних запасів і готової продукції; ▪ квазі-БП упакування; ▪ квазі-БП зберігання	Командно-адміністративне управління бізнес-процесами	Формується ринок виробників, оптова торгівля залежала від командно-адміністративної системи господарювання. Розбалансованість функціональних бізнес-процесів
Етап 3. Часткова інтеграція оптової торгівлі (1950–1990 рр.)	▪ відбуваються економічні реформи у галузі народного господарства; ▪ оптова торгівля здійснюється тільки територіальними постачальницько-збутовими базами, складами, магазинами, а продаж товарів споживачам здійснювалась як вільно, так і за лімітами, що виділялися; ▪ вибір джерел закупівлі; ▪ безперебійна та ритмічна поставка товарів споживачам у необхідній кількості, асортименті й у строки, що забезпечували виконання планових завдань; ▪ оптова торгівля не пов'язана з реалізацією конкретним кінцевим споживачам; ▪ дослідження попиту споживачів відбувається формально	▪ транспортні маніпуляції; ▪ накопичення товарних запасів і готової продукції; ▪ квазі-БП упакування; ▪ квазі-БП зберігання	Командно-адміністративне управління бізнес-процесами	Центральні органи управління за наказом зобов'язання нав'язували оптовим підприємствам розширювати оптову торгівлю, а решта намагалися підтвердити фактичне її зростання Розвиток біржової торгівлі
Етап 4. Функціональна організація та розвиток процесно орієнтованої концепції,	**Інтеграція виробництва та розподілу з урахуванням концепції логістики**		Логістичні підходи до формування БП, маркетингові концепції	Поступове витіснення оптових баз, контор. Становлення інституту оптової торгівлі Формування дистриб'юторських розподільчих систем
	▪ становлення нових організаційних форм і інституту оптової торгівлі, завдяки розвитку логістичних бізнес-процесів в Україні; ▪ зміни у державному регулюванні інституту оптової торгівлі; ▪ створення процесно-орієнтованих підприємств, розвиток концепції оптимізації БП на підприємствах оптової торгівлі;	▪ державне регулювання транспортної діяльності та пристосування до логістичних БП; ▪ інтеграція системи управління запасами у складські БП;		

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
враховуючи логістичні процеси та побудову логістичних систем (1993–2000 рр.)	▪ розповсюдження філософії управління якістю; ▪ розвиток міжнародних та національних роздрібних торговельних мереж; ▪ розвиток інформаційних систем; ▪ зростання партнерських відносин; ▪ дослідження ринку та потреб споживачів	▪ розвиток системи упакування виходячи з пріоритету вибору транспортних засобів; ▪ концепція оптимізації технологічних БП на складі		Розвиток концепції оптимізації БП
Етап 5. Інтеграція бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі в систему управління ланцюгами поставок товарів (2000 р. – по теперішній час)	**Інтеграція БП у сучасну концепцію управління ланцюгами поставок товарів**			Створення розподільчих логістичних центрів у системі розподілу товарів, що створюють роздрібні торговельні мережі Розвиток логістичних провайдерів Роздрібні торговельні мережі консолідуються з виробниками, деякі консолідуються у ланку оптової торгівлі Застосування моделі BPR – фундаментальне переосмислення та радикальна реконструкція БП Декомпозиція БП підприємства оптової торгівлі Створення нових форм та видів оптової торгівлі
	▪ розвиток роздрібних торговельних мереж за рахунок регіонального поширення, відкриття нових магазинів, консолідація, диференціація, орієнтування на різні групи споживачів, нерівномірність територіального поширення сучасних видів торгівлі; ▪ створення розподільчих центрів у мережах роздрібної торгівлі, розвиток логістичних провайдерів – системних постачальників та системних інтеграторів (аутсорсинг логістичних послуг); ▪ поява нові моделі БП в системі управління ланцюгами поставок товарів; ▪ розвиток е-комерції, формуються нові шляхи взаємодії у ланцюгу поставки товарів та оптимізації БП; ▪ використання сучасних інформаційних систем-інтеграторів в єдиному інформаційному просторі для оптимізації БП; ▪ поява нового виду дрібнооптової торгівлі «МЕТРО Кеш енд Кері» та оптимізації БП; ▪ поява концепції реінжинірингу БП	▪ консолідація товарних запасів; ▪ впровадження логістичної концепції «точно в строк», зниження резервних запасів; ▪ створення клієнтоорієнтованої концепції управління БП; ▪ моделювання логістичних БП на складі відповідно до стандартизації складських процесів, автоматизація технологічних операцій; ▪ оптимальне використання складської площі та ємності складу, організація наскрізного товарного потоку, скорочення тривалості технологічних БП на основі раціонального вибору оптимальних варіантів структур та етапів; ▪ усунення дублювання БП, зниження трудомісткості БП; ▪ усунення непродуктивних БП на основі їх поєднання і раціоналізації; ▪ раціональний облік матеріальних цінностей і своєчасного оформлення необхідних документів, регламентація БП	Управління ланцюгами поставок товарів, управління та оптимізація бізнес-процесів	

Джерело: сформовано автором

Стадія становлення	Стадія зростання	Стадія зрілості	Стадія насичення
Розвиток оптової торгівлі в умовах командно-адміністративної економіки Розвиток оптової торгівлі критично значущий, оскільки забезпечує ефект масштабу в системі	З'являються масштабні торговельні мережі та виробники, утворюють власну систему розподілу Оптова торгівля ще є провідною ланкою та визначає розвиток та ефективність товаропровідної системи	Роздрібна торгівля та виробники консолідуються, деякі інтегруються у ланку оптової торгівлі Оптова торгівля консолідується, реалізує ефект масштабу, оптимізуються БП на основі процесно орієнтованого підходу На ринку з'являються дистриб'ютори та поступово перетворюються у провідну ланку між виробниками та роздрібними торговельними мережами, виконуючи також функції логістичного оператора	Великі роздрібні торговельні мережі охоплюють більшість регіонів України, створюються розподільчі центри Оптова торгівля змінює бізнес-модель, відбувається реінжиніринг БП, фокусується на БП, здійснює свою діяльність у дрібнооптових масштабах, реалізує нішевий асортимент товарів Можливість створення оптових ринків-терміналів, створення оптових ринків сільськогосподарської продукції Дистриб'ютори виконують функції оптової торгівлі та функції логістичного оператора

Рис. 2. Життєвий цикл розвитку оптової торгівлі в Україні

Джерело: сформовано автором

ми), нішевим асортиментом товарів або віддаленими територіями.

На ринку споживчих товарів оптова торгівля перейшла зі сфери досить великих підприємств у русло дрібнооптової торгівлі, значна частина якої є нелегалізованою. Так, частка організованої оптової торгівлі у забезпеченні роздрібного товарообороту не перевищує 20 %. І в цьому полягає стратегічна помилка в управлінні й організації оптового товарообороту [3]. Таким чином, проведемо дослідження причинно-наслідкових зв'язків, що виникають в організації діяльності підприємства оптової торгівлі.

У табл. 2 наведемо причинно-наслідкові зв'язки виникнення «вузьких міць» при управлінні бізнес-процесами закупівлі та обслуговування споживачів. Проведемо аналіз проблем комплектації замовлення на підприємстві оптової торгівлі. Ключова проблема – зниження прибутку / втрата частки ринку через відмову клієнтів від співпраці з підприємством оптової торгівлі. Відмова від співпраці спричинена неякісним обслуговуванням: клієнт «хоче, щоб все було ідеально, щоб все було запаковано і доставлено вчасно», проте періодично виходить повільна або неправильна обробка замовлення на складі.

Для оцінювання «вузьких місць» при управлінні бізнес-процесами закупівлі та обслуговування споживачів на підприємстві оптової торгівлі нами пропонується розробити рейтинг проблем комплектації замовлення (табл. 3)

У кожному конкретному випадку розраховуються відхилення значень часткових показників ефективності від граничних значень, що характеризує ступінь впливу позитивних і негативних чинників на рівень ефективності функціонування підприємства роздрібної торгівлі.

На рис. 3 наведено алгоритм вирішення проблем роботи з простроченою дебіторською заборгованістю, що виникають на підприємстві оптової торгівлі.

Можна виразити причинно-наслідкові зв'язки управління бізнес-процесами через математичну модель.

Нехай $BP = \{b_{pi}\}$ – кількість бізнес-процесів (БП), які представляють деякі явища Z, що досліджуються, а матриця $A = \{a_{ij}\}$являє собою набір коефіцієнтів, що характеризують відношення причинності, у разі [9]:

$$a_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{якщо процес } a_j \text{ безпосередньо не впливає на процес } a_i \\ 1, & \text{якщо процес } a_j \text{ безпосередньо впливає на протікання процесу } a_i \end{cases}. \quad (1)$$

Таблиця 2

Перелік основних проблем, що виникають при виконанні замовлення підприємством оптової торгівлі, та характер причинно-наслідкових зв'язків між ними

№	Зміст проблеми	Джерело виникнення проблеми	Наслідки	Можливості усунення проблеми
1	2	3	4	5
1	Нерівномірне завантаження працівників складу. Пікове навантаження, доводиться на кінець місяця (за різними даними період пікового навантаження – від тижня до 2–3 днів)	1.1. Значна кількість помилкових позицій у сформованому замовленні (за нормального завантаження перевіряється іншим комплектувальником, у разі пікового навантаження – цього не відбувається) 1.2. Збільшення часу на виконання замовлення через нестачу працівників для своєчасного збирання всіх замовлень на кінець місяця	Втрата клієнтів, втрата прибутку підприємства	Мотивувати працівників, відповідальних за продаж товарів, за рівномірний розподіл замовлень протягом місяця Проаналізувати причини надходження товарів від постачальників на кінець місяця
2	Неефективне використання інформаційної системи	Відсутнє сучасне програмне забезпечення	Невідповідність бізнес-процесів та ускладнення роботи підрозділів, втрата часу на виконання замовлення та клієнтів	Інтегрувати інформаційні системи з бізнес-процесами підприємства Розробити систему резервування, що не допускає формування некоректних замовлень
2.1	Неякісне формування замовлення менеджерами через відсутність оперативної інформації про реальний стан товарного запасу на складі	Неузгодженість дій між підрозділами		
2.2	Ускладнення рутинних операцій. План відвантаження формується вручну, без участі інформаційної системи, хоча така можливість є	Інформаційна система дозволяє вручну змінювати дані, що призводить до плутанини і розбіжності з інформаційною системою		
2.3	Створення нездійсненних замовлень. Є можливість створювати «порожні» замовлення, коли реально товар відсутній на складі, при цьому товар не резервується з замовлення постачальника	При отриманні протоколу розбіжностей блокується вся позиція товару на час інвентаризації		
2.4	Створення значної кількості замовлень. Немає можливості об'єднувати в одне замовлення всі замовлення клієнта (звернувся клієнт 5 разів – буде відправлено на склад 5 замовлень)	Відсутність правил резервування: під час виконання замовлення, замовлення відстежується у декількох інформаційних системах		
2.5	Іноді замовлення на відвантаження здійснюються на підставі замовлення клієнта повторно	Інформаційна система не накопичує статистичних даних про клієнтів. Менеджери працюють тільки з основними клієнтами		
2.6	Відсутність інформації для аналізу діяльності складу	Інформаційні системи не накопичують статистичних даних по роботі працівників складу (прізвище комплектувальника вноситься після складання замовлення, час складання не фіксується у системі, причини помилок комплектації не фіксуються)		
3	Відсутність правил і нормативів обробки замовлення	Відсутній зворотній зв'язок відхилення у комплектації замовлення у разі самостійного вивезення товару клієнтом	Не побудовано оптимальну структуру управління бізнес-процесами на підприємстві	Встановити чіткий регламент виконання бізнес-процесів

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
3.1	Відсутність управління часом і датою складання замовлення	Відсутні регламентації виконання та комплектації замовлення для працівників		
4	Неоптимальні умови роботи складу	«Вузькі місця» у технологічній роботі складу	Не побудовано оптимальну структуру управління складським бізнес-процесом	Оптимізувати бізнес-процеси на складі відповідно до технологічного процесу
4.1	Складна ідентифікація позицій замовлення, що знаходиться в адресному осередку складу. В одній комірці знаходиться кілька позицій	Пристрої для стелажів не дозволяють використовувати весь доступний обсяг складу		
5	Відсутність або нестача коштів для закупівлі у сфері оптової торгівлі	Накопичення товарних запасів на складі	Нестача у підприємства оборотних коштів	Прискорити швидкість оборотності товарних запасів
6	Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві	Недосконала система договірних відносин і зобов'язань з контрагентами	Моніторинг і контроль дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві	Збільшення кількості покупців (замовників), оцінювання фінансового стану та їх репутації на ринку
7.	Не побудовано ефективної системи управління оптовим продажем товарів	Відсутність повного асортименту товарів на складі, відсутність коштів на закупівлю товарів	П. 2 ,3, 4, 5, 6	П. 2, 3, 4, 5, 6
8.	Відсутність упорядкованої системи управління діяльністю підрозділів підприємства	П. 1, 2, 3, 4	П. 1, 2, 3, 4	П. 1, 2, 3, 4

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Рейтинг проблем, що виникають при управлінні БП закупівлі та обслуговування споживачів на підприємстві оптової торгівлі

Проблема	Бали
Відсутність або нестача коштів для закупівлі у сфері оптової торгівлі	10
Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві	9
Не побудовано ефективної системи управління оптовим продажем товарів	8
Відсутність упорядкованої системи управління діяльністю підрозділів підприємства	7
Нерівномірне завантаження працівників складу	6
Відсутність стандартних правил складання замовлення	5
Слабке використання інформаційної системи	4
Неоптимальні умови роботи складу	3
Складний механізм взаємодії з клієнтами	2

Джерело: сформовано автором

Тоді причинно-наслідкова модель $M(Z)$ явища Z являє собою:

$$'M(Z) = \{BP, A\}. \quad (2)$$

$$_{ij} = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{23} & a_{23} & \dots & a_{2n} \\ a_{31} & a_{23} & a_{33} & \dots & a_{3n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & a_{n3} & \dots & a_{nm} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

При порівнянні n-ї кількості елементів результати їх попарних порівнянь заносяться в матрицю переваг. Для визначення відносної цінності кожного окремого елемента необхідно розрахувати середню геометричну величину за формулою [10].

$$w_{ij} = \sqrt[n]{a_{i1}a_{i2}a_{i3}...a_{in}}. \quad (4)$$

Середня геометрична величина дає найбільш правильний результат, оскільки рівномірно віддаляє значення від максимального та мінімального [10].

Для оцінювання ступеня проблемності БП необхідно провести аудит БП, визначити основні проблеми (як це було зазначено у табл. 3), оцінити ступінь впливу за баловою оцінкою та визначити ступінь проблемності БП за шкалою [11].

Рис. 3. БП робота з простроченою дебіторською заборгованістю клієнтів / постачальників

Джерело: сформовано автором

$$PBP = \sum_{j=1}^{m} w_j \cdot PBP_j, \qquad (5)$$

де j – кількість виділених проблем процесу від 1 до m;

w_j – вплив j-ї проблеми;

PBP_j – ступінь проблемності процесу за j-ю проблемою.

Критерії, що визначають ступінь можливості проведення змін, показують, наскільки доцільно змінювати БП, та визначаються за допомогою матриці можливостей проведення змін. Визначивши фактори шляхом експертної оцінки, оцінюють кожний бізнес-процес за силою впливу кожного фактора за баловою оцінкою [11].

Сумарна величина можливостей проведення зміни БП розраховується за формулою [11].

$$VBP = \sum_{r=1}^{l} w_r, \qquad (6)$$

де r – кількість факторів, що заважають проведенню змін от 1 до l;

w_r – вплив r-го фактора, що впливає на процес.

Кількість проблем і кількість факторів визначаємо від 1 до 10.

Таким чином, запропонована нами методологія оцінювання причинно-наслідкових зв`язків економічних процесів, що виникають на підприємстві оптової торгівлі, може бути уніфікованою для оцінювання «вузьких місця» у бізнес-процесах будь-якого підприємства та будь-якої галузі.

Висновки та напрямок подальшого дослідження. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення параметрів оцінювання «вузьким місць» у БП підприємства оптової торгівлі, що впливають на результати його діяльності. Подальший розвиток методологічного підходу до оцінювання причинно-наслідкових зв`язків економічних процесів, що виникають на підприємствах оптової торгівлі, може суттєво покращити систему управління БП.

ЛІТЕРАТУРА

1. Апопій В. В., Хом'як Ю. М. Сутність і типологія інновацій в торгівлі. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. Вип. 12. С. 5–7.

2. Бегларашвілі О. П. Впровадження підприємствами оптової торгівлі організаційних та маркетингових інновацій // Матеріали Міжнародного бізнес-форуму «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (м. Київ, 19 березня 2015 р.). Київ: КНТЕУ, 2016. С. 71–73. URL: https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf

3. Богословець Г. М., Трубей О. М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. Ч. 2. – С. 28–32.

4. Вірт М. Я. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Львів, 2009. 244 с.

5. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку: монографія/за ред. А. А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2006. 194 с.

6. Голошубова Н. О. Інституційні зміни як чинник інноваційного розвитку торгівлі // Матеріали Міжнародного бізнес-форуму «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (м. Київ, 19 березня 2015 р.). Київ: КНТЕУ, 2016. С. 71–73. URL: https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf

7. Юрченко Ю. Ю. Оптова торгівля: інституціонально-еволюційний підхід: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 404 с.

8. Красота О. Загроза глобального спаду економіки як результат дії «принципу доміно». *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія «Економіка». 2015. № 176. С. 27–35.

9. Корнаухов А. В. Причинно-следственное моделирование как общий метод описания и исследования явлений в сложных иерархически организованных системах. *Биофизика*. 2006. Т. 51. Вып. 2. С. 373–381.

10. Єсіпова К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств. *Вісник Київського національного торгово-економічного університету*. 2012. № 2. С. 46–58.

11. Лосев В. С., Козерод Л. А. Оценка эффективности бизнес-процессов промышленного предприятия. *Вестник ТОГУ*. 2012. № 1 (24). С. 167–176.

REFERENCES

Apopii, V. V., and Khomiak, Yu. M. «Sutnist i typolohiia innovatsii v torhivli« [The nature and typology of innovations in the trade]. *Torhivlia, komertsiia, pidpryiemnytstvo*, no. 12 (2011): 5-7.

Behlarashvili, O. P. «Vprovadzhennia pidpryiemstvamy optovoi torhivli orhanizatsiinykh ta marketynhovykh innovatsii« [The introduction of the enterprises of wholesale trade organizational and marketing innovations]. https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf

Bohoslovets, H. M., and Trubei, O. M. «Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpryiemstv optovoi torhivli« [Problems and prospects of development of the enterprises of wholesale trade]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»* vol. 2, no. 5 (2014): 28-32.

Holoshubova, N. O. «Instytutsiini zminy yak chynnyk innovatsiinoho rozvytku torhivli« [Institutional changes as a factor of innovative development of trade]. https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf

Krasota, O. «Zahroza hlobalnoho spadu ekonomiky yak rezultat dii «pryntsypu domino»« [The threat of a global recession as a result of «the Domino principle»]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriia «Ekonomika»*, no. 176 (2015): 27-35.

Kornaukhov, A. V. «Prichinno-sledstvennoye modelirovaniye kak obshchiy metod opisaniya i issledovaniya yavleniy v slozhnykh ierarkhicheski organizovannykh sistemakh« [Causal modeling as a General method for describing and studying phenomena in complex hierarchically organized systems]. *Biofizika* vol. 51, no. 2 (2006): 373-381.

Losev, V. S., and Kozerod, L. A. «Otsenka effektivnosti biznes-protsessov promyshlennogo predpriyatiya« [Evaluation of the effectiveness of business processes of industrial enterprise]. *Vestnik TOGU*, no. 1(24) (2012): 167-176.

Vnutrishnia torhivlia v Ukraini: ekonomichni umovy efektyvnoho rozvytku [Internal trade in Ukraine: economic conditions for effective development]. Kyiv: KNTEU, 2006.

Virt, M. Ya. «Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm funktsionuvannia optovoi torhivli v rynkovomu seredovyshchi« [Organizational-economic mechanism of functioning of the wholesale trade in the market environment]. *dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Yesipova, K. «Metodyka otsinky efektyvnosti biznes-protsesiv turystychnykh pidpryiemstv« [The method of estimation of efficiency of business-process of tourist enterprises]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2012): 46-58.

Yurchenko, Yu. Yu.*Optova torhivlia: instytutsionalno-evoliutsiinyi pidkhid* [Wholesale trade: institutional-evolutionary approach]. Donetsk: DonNUET, 2012.

УДК 338.45.01:658

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 ЛЕПЕЙКО Т. І., БАЛАНОВИЧ А. М.

УДК 338.45.01:658

Лепейко Т. І., Баланович А. М.

Комплексна оцінка рівня розвитку промислових підприємств

В статті було визначено початкові показники оцінки розвитку підприємства, що запропоновані з урахуванням доступності та змістовності статистичної інформації на досліджуваних підприємствах. Для отримання узагальненого бачення складу показників оцінки розвитку підприємства та визначення пріоритетності їх використання було здійснено ранжування. З метою представлення комплексного узагальнюючого характеру розвитку підприємства запропоновано використовувати багатовимірний факторний аналіз, який дозволяє провести класифікацію та систематизацію простору ознак дослідження, виявити приховані змінні та згрупувати фактори за їх економічним змістом. Застосування факторного аналізу пояснюється можливістю коректно зменшити число змінних і визначити структурні взаємозв'язки між ними. Застосування інтегрального коефіцієнта оцінки рівня розвитку підприємства дозволяє не тільки узагальнювати й аналізувати якісні змінні, а й надає можливість подальшого його використання.

Ключові слова: *розвиток, оцінка рівня розвитку, підприємство, комплексна оцінка, промислове підприємство.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *25.*

Лепейко Тетяна Іванівна *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

Баланович Анна Миколаївна *– викладач, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

УДК 338.45.01:658

Лепейко Т. И., Баланович А. Н. Комплексная оценка уровня развития промышленных предприятий

В статье были определены начальные показатели оценки развития предприятия, предложенные с учетом доступности и содержательности статистической информации на исследуемых предприятиях. Для получения обобщенного видения состава показателей оценки развития предприятия и определения приоритетности их использования было осуществлено ранжирование. С целью представления комплексного обобщающего характера развития предприятия предложено использовать многомерный факторный анализ, который позволяет провести классификацию и систематизацию пространства признаков исследования, выявить скрытые переменные и сгруппировать факторы по их экономическому содержанию. Применение факторного анализа объясняется возможностью корректно уменьшить число переменных и определить структурные взаимосвязи между ними. Применение интегрального коэффициента оценки уровня развития предприятия позволяет не только обобщать и анализировать качественные переменные, но и дает возможность дальнейшего его использования.

Ключевые слова: *развитие, оценка уровня развития, предприятие, комплексная оценка, промышленное предприятие.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *25.*

Лепейко Татьяна Ивановна *– доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

Баланович Анна Николаевна *– преподаватель, кафедра менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

UDC 338.45.01:658

Lepeyko T. I., Balanovych A. M. Integrated Assessment of the Level of Industrial Enterprise Development

In the article there determined initial values of indices for assessing the enterprise development chosen in view of availability and content of statistical information at the studied enterprises. To obtain a generalized vision of the composition of indices for assessing the enterprise development and determine the priority of their use, the ranking is carried out. In order to describe a comprehensive general nature of the enterprise development, it is proposed to use a multivariate factor analysis, which enables classifying and systematizing the space of the study attributes, revealing the hidden variables and grouping the factors according to their economic content. The application of the factor analysis is explained by the possibility to correctly reduce the number of variables and determine the structural relationship between them. The application of the integral index to assess the level of the enterprise development can not only generalize and analyze qualitative variables but also enables its further using.

Keywords: *development, assessment of the development level, enterprise, integral assessment, industrial enterprise.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *25.*

Lepeyko Tetyana I. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

Balanovych Anna M. *– Lecturer, Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

Постановка проблеми. Нестабільна ситуація сьогодення і мінливі процеси в зовнішньому середовищі суттєво впливають на розвиток підприємницької діяльності. Для поліпшення рівня розвитку вітчизняних промислових підприємств необхідно, в першу чергу, виявити наявні проблеми, серед яких найбільш актуальними є низька якість

продукції і послуг, нераціональне використання ресурсів, незадоволення потреб персоналу, а також провести їх діагностику. Тому з метою обґрунтування ефективної стратегії розвитку підприємства та виявлення пріоритетних напрямів управління важливим і першочерговим завданням стає визначення ключових критеріїв і показників досягнення бажаного стану системи.

Незважаючи на цілковиту популярність такого феномена, як розвиток, на сьогодні не має однозначної, загальноприйнятої методики його оцінки. Це частково пояснюється переважанням більшості досліджень із цієї проблематики на рівні держави та регіонів та недостатньою розробленістю на рівні вітчизняних підприємств. Отже, постає питання виявлення та узагальнення сучасних наукових підходів щодо визначення системи основних показників розвитку підприємства та його особливостей стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану і тенденцій розвитку промислових підприємств присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених-науковців, а саме: Є. Виниченко [2], І. Должанського [3], Т. Калінеску [7], І. Максименко [11], Н. Миколайчука [13], О. Новакової [15], Р. Побережного [19], Ю. Погорєлова [20], В. Самуляка [22], Р. Фещура [22] та ін. Проте проблема комплексного оцінювання рівня розвитку на промислових підприємствах залишається недостатньо вирішеною. Тому метою статті є розробка комплексної оцінки рівня розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Детальний аналіз наукових напрацювань із цієї проблеми свідчить про існування різноманітних алгоритмів і методів оцінки розвитку підприємств, на що вказує розбіжність наявних інтерпретацій сутності цього поняття. Комплексно досліджуючи категорію «розвиток підприємства», було виявлено, що вся різноманітність наявних точок зору щодо цього поняття ґрунтується на виділенні й аналізі одного з чинників функціонування підприємства, що впливає на ефективність його діяльності. Враховуючи це, можна констатувати, що доцільно розглядати різні напрями розвитку підприємства, серед яких найбільш впливовими є: економічний, соціальний, організаційний, техніко-технологічний, екологічний. Глибинне дослідження наукової літератури [2; 5; 9; 10; 12; 13; 19; 20; 24] дозволило узагальнити наявні підходи до оцінки розвитку підприємства, які проаналізовані в табл. 1. Їх детальний аналіз дозволив виявити 2 напрямки: одні вчені розглядають оцінку розвитку підприємства з позиції її сутності та спрямованості, не акцентуючи увагу на математичному інструментарії щодо її визначення; інші, навпаки, деталізовано описують методичне забезпечення, залишаючи поза увагою перелік необхідних для цього показників і критеріїв. Серед них найбільш відомими є:

1) оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на дослідженні його конкурентоспроможності (Ю. Іванов, В. Оберемчук, В. Самуляк);
2) оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на дослідженні його потенціалу (Ю. Іванова, В. Самуляк, Р. Фещур, О. Федонін, І. Максименко);
3) оцінка рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку (В. Пономаренко);
4) оцінка рівня розвитку, що ґрунтується на розрахунку інтегрального показника (Ю. Сидоренко, Л. Єфремов, В. Плюта, О. Подсолонко);
5) оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на експертному оцінюванні (А. Білянський, В. Денисов, Р. Лепа).

Єдине, що їх об'єднує, це використання вхідної сукупності показників для оцінки та наявність відповідної шкали оцінювання.

Необхідно зазначити, що однозначного та правильного способу та прийому здійснення оцінки рівня розвитку підприємства немає, а наведені підходи, застосовані авторами у своїх наукових дослідженнях з урахуванням їх специфіки та поставленої мети, мають як переваги, так і недоліки [14, с. 153]. Так, незважаючи на такі переваги, як виявлення ключових факторів успіху, достатній перелік показників для оцінки та порівняння з конкурентами, головними недоліками підходу, що ґрунтується на дослідженні конкурентоспроможності підприємства, є широкий спектр пропонованих методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та певна статичність оцінки його конкурентних позицій під час порівняння з іншими підприємствами [1, с. 65].

Також були виявлені поодиночні підходи щодо оцінки розвитку підприємства, які не були відображені в табл. 1. Так, О. Новакова та Г. Мерзлікіна [15, с. 74] оцінку економічного розвитку здійснюють за індексом розвитку, який розраховується як сума індексів зростання реалізованої продукції, доданої вартості, власного капіталу та стійкості, головним недоліком при цьому є врахування тільки фінансових критеріїв. З використанням вартісних показників визначають рівень розвитку підприємства й Т. Степанова, А. Квилинський, О. Сюзяєва [25, с. 150]. Вони використовують показник інтенсивності стратегічного розвитку, який розраховується як темп зростання суми фінансового результату, ринкової вартості підприємства та вартості основних фондів. Інтервальна методика оцінки рівня розвитку, що заснована на розрахунку показника EVA, застосовують Ю. Погорєлов та О. Дєєва [20, с. 111].

Необхідно відзначити дослідження Ю. Сидоренко [24], Л. Єфремова [5], В. Плюти [18], О. Подсолонко [21], де пропонується оцінювати рівень розвитку за допомогою розрахунку інтегрального показника. Його застосування є виправданим тільки для чітко означеної та коректно сформованої системи показників. Тому, враховуючи той факт, що різні вчені-науковці використовують різноманітні підходи до її визначення, детального аналізу та обґрунтування потребують показники та критерії, що використовуються для оцінки рівня розвитку підприємства [6, с. 89].

Відомі зарубіжні вчені-економісти Г. Клейнер та Ф. Котлер вважають, що оцінку розвитку підприємства слід проводити за допомогою розрахунку економічних показників: показників результативності, інноваційно-інвестиційного розвитку і ділової активності підприємства [10]. Їх детальний аналіз дозволить не тільки оцінити сучасний стан та динаміку фінансово-економічної діяльності підприємства, але й розробити ефективні управлінські рішення. Т. Калінеску, крім вищезазначених, виокремлює ще соціальні показники, які згруповані за такими напрямками,

Таблиця 1

Узагальнення наукових підходів щодо оцінки розвитку підприємства

Підхід	Сутність підходу	Автори	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5
Оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на дослідженні його конкурентоспроможності				
Особливістю підходу є певна прямопропорційнійсть визначення рівня конкурентоспроможності підприємства та рівня його розвитку. Узагальнена система показників конкурентоспроможності дозволяє глибоко аналізувати внутрішній стан підприємства у динаміці		В. Андрушків, Ю. Іванов, О. Кузьмін, В. Оберемчук, М. Портер, В. Самуляк	Виявлення ключових факторів успіху; достатній перелік показників для оцінки; порівняння з конкурентами	Відсутність однозначних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств через широкий спектр пропонованих методик; певна статичність оцінки конкурентних позицій підприємства під час порівняння з іншими
Оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на дослідженні його потенціалу				
Визначається на основі розрахунку компаративних індексів за такими складовими потенціалу, як ринкові, виробничі, кадрові, інвестиційні		Н. Іванова	Показники оцінки охоплюють всі підрозділи діяльності підприємства, що дозволяє виявити резерви у діяльності підприємства; відповідність потенціалу ступеню розвитку; використання фактичних даних; можливість окреслити межі відповідності між цілями та можливостями	Врахування великого об'єму вхідних даних для оцінки, що не тільки ускладнює цей процес, але й провокує значні витрати часу та ресурсів на збирання і опрацювання великого обсягу інформації; короткий проміжок часу актуальності отриманих результатів; складність вибору оптимальної методики, які мають негативні моменти; так, оцінка розвитку за темпами зростання показників дозволяє визначити лише напрямок і швидкість процесів змін, однак не дає змогу визначити їх масштаби; рівень розвитку не слід ототожнювати лише з мінімальним показником потенціалу
Оцінюється за найнижчим показником потенціалу кожної складової підприємства за принципом «слабкої ланки»		В. Самуляк, Р. Фещур		
Здійснюється за допомогою суми складових (фінансовий, виробничий, маркетинговий, трудовий, інформаційних, інвестиційно-інноваційний, управлінський) потенціалів		Н. Кас'янова		
Розраховується як різниця між одиницею та можливим потенціалом розвитку підприємства		В. Самуляк		
Визначається як ступінь реалізації потенціалу. Полягає у визначенні рівня потенціалу, яким володіє підприємство		О. Федонін, Р. Фещур		
Оцінюється через рівень потенціалу у динаміці та статиці		І. Отенко		
Оцінка динаміки складових потенціалу підприємства з урахуванням факторів впливу зовнішнього середовища		Н. Цопа		
Рівень економічного розвитку визначається співвідношенням зміни РВП до зміни економічного потенціалу підприємства		І. Максименко		
Оцінка рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку				
Оцінювання рівня розвитку підприємства за фазою його розвитку. Під час дослідження рівня розвитку підприємства можна опиратися на фазу життєвого циклу, в якій воно знаходиться		І. Адізес, Л. Грейнер, М. Кизим, Д. Ліппіт, В. Пономаренко, О. Тридід, В. Шмідт	Можливість оцінки розвитку на кожному етапі циклу, графічна інтерпретація життєвого циклу для спрощеного сприйняття, можливість спрогнозувати наступну фазу розвитку та своєчасно застосувати відповідну стратегію	Надає лише загальні результати стану розвитку підприємства (зростання, спад тощо), відсутність загальноприйнятої моделі життєвого циклу, складність ідентифікації фази життєвого циклу, відсутність чітких параметрів оцінки, складність застосування моделей у сучасних умовах

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Оцінка рівня розвитку, що ґрунтується на інтегральному оцінюванні				
Розраховується інтегральний показник кількісної оцінки стану розвитку підприємства за допомогою методу таксономії		Ю. Сидоренко, Л. Ефремов, В. Плюта	Врахування специфіки галузі; використання інтегрального показника; можливість виявлення еталонного лідера у галузі та рейтингової оцінки розвитку конкретного підприємства; враховування якісних і кількісних показників	Динаміка якісних характеристик інтегрального показника розвитку підприємства за визначений проміжок часу не завжди може дати об'єктивну оцінку його зміни, оскільки не показує спрямованості плину процесу в бік погіршення або поліпшення розвитку підприємства; є доволі громіздким методом
Основою оцінки є еталонні або найкращі у світовій практиці показники, а для власне оцінки рівня розвитку запропоновано використовувати показники якісно-кількісних результатів розвитку виробництва, ресурсних, технічних і соціально-екологічних умов досягнення аналізованих результатів		О. Подсолонко		
Запропоновано інтегральний показник збалансованості підприємства, який включає в себе суму підінтерфейсів економічної системи підприємства		С. Каверга		
Запропоновано використання комплексних часткових та інтегральних показників за складовими збалансованої системи, об'єднаних в узагальнюючий показник методом адитивної згортки з урахуванням їх значущості		Р. Побережний		
Оцінка рівня розвитку підприємства, що ґрунтується на експертному оцінюванні				
Метод оцінки підприємств житлово-комунального господарства на основі перетворення експертним шляхом індикаторів основних напрямків розвитку – технічного, фінансово-економічного та якості послуг, що перетворюються в абстрактні бали та рейтингові оцінки		А. Білянський	Можливість визначення якісних показників; врахування думок керівників підприємств	Суб'єктивність оціночних показників; призначена здебільшого для ідентифікації проблемних ситуацій на підприємстві
Бальна методика оцінки наявного потенціалу – ринкового та виробничого, а також його змін		В. Денисов		
Оцінка проводиться не за допомогою окремої аналітичної моделі, а з використанням складної сукупності процесів: класифікація ситуацій, ідентифікація ситуацій, експертно-аналітичне представлення ситуацій, розпізнавання ситуацій, їхнє ранжирування та прогноз розвитку		Р. Лепа		
Багатокритеріальна оцінка рівня розвитку підприємства				
Використання моделі багатокритеріального оцінювання для визначення сталості розвитку за сукупністю градацій для кожного критерію		Н. Миколайчук, А. Глинська	Для характеристики вектора розвитку підприємства така модель становить безперечний інтерес	Не повною мірою враховано складний процесний характер розвитку, таке оцінювання більшою мірою відображає зміни, що відбуваються; відсутність можливості формування агрегованої оцінки

як: організація і охорона праці, освіта персоналу, екологічні показники, взаємодія підприємства з громадськістю [7]. Також за допомогою економічних та соціальних показників оцінюють рівень розвитку підприємства Е. Виниченко [2], І. Должанський [3], Л. Малярець, Г. Мінцберг та Р. Побережний [19].

Дослідження Л. Олійника присвячені питанням оцінки рівня науково-технічного розвитку підприємства, тому він акцентує увагу на показниках технічного рівня виробництва, що відображають обсяг фактичного впровадження досягнень техніки, науки, технології, організації управління та праці у виробництво, а саме [17, с. 77]: фондоозброєність праці, технічна озброєність праці, електроозброєність праці, коефіцієнти оновлення та вибуття основних виробничих фондів, вікові характеристики виробничого устаткування, коефіцієнт механізації праці, коефіцієнт автоматизації виробництва тощо. У свою чергу, Н. Семенченко здійснює оцінку рівня інноваційного розвитку підприємства з використанням такої системи показників: кошти на придбання зовнішніх знань; кількість придбаного нового обладнання; розмір фінансування інформаційних і телекомунікаційних технологій як показників, що характеризують інноваційну сприйнятливість; відсоток працівників, що підвищили свою кваліфікацію; кількість коштів, що витрачаються на підвищення кваліфікації працівників; загальна сума витрат на інноваційну діяльність; ступінь інноваційності, кількість нових технологічних процесів; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість досліджень та розробок у галузі [23].

І. Максименко як інтегральний показник рівня розвитку підприємства пропонує визначати його ринкову вартість [11, с. 127], пояснюючи такий вибір існуючими властивостями цього показника: певна обмеженість величини (абсолютної) на визначеному проміжку часу та неможливість безкінечно зростати; виступає як результат теперішнього стратегічного розвитку підприємства та як індикатор ринкових тенденцій.

Акцентуємо увагу, що для отримання узагальненого бачення складу показників оцінки розвитку підприємства та визначення пріоритетності їх використання було здійснено ранжування, результати якого засвідчили таке:

- найбільш популярними показниками, що застосовуються для оцінки розвитку підприємства, є рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт оборотності капіталу, коефіцієнт придатності основних фондів, чиста рентабельність продажів, фондовіддача, середній темп приросту виробітку на одного працівника, питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію тощо;
- найменш застосованими для визначення рівня розвитку підприємства є такі показники: коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами, коефіцієнт реальної вартості майна, коефіцієнт накопиченої амортизації, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, кошти на придбання зовнішніх знань, кількість придбаного нового обладнання, розмір фінансування інформаційних і телекомунікаційних технологій, ступінь інноваційності, кількість досліджень і розробок у галузі тощо;
- немає одностайного бачення серед учених щодо питання використання відносних показників для оцінки розвитку підприємства. Так, переважна більшість науковців не розглядає такі показники, як: середній темп приросту обсягу продаж, середній темп зниження витрат виробництва, середній темп зміни енергоємності продукції, середній коефіцієнт оновлення продукції, питому вагу продукції на експорт, темп приросту валового доходу, приріст рентабельності власного капіталу підприємства, приріст рентабельності основних виробничих фондів, середній темп приросту матеріаловіддачі.

Необхідно зазначити, що проведеного узагальнення достатньо для виокремлення необхідної сукупності показників, які є доступними для розрахунку на більшості машинобудівних підприємствах. Окрім цього, при виборі показників слід врахувати такі принципи [8; 9; 12; 14; 16]: цілісність охоплення всіх сфер діяльності; релевантність; інтегрованість у систему менеджменту підприємства; інформаційна прозорість і наочність показників; взаємоузгодженість і збалансованість показників.

Важливим кроком при розробці комплексної оцінки є аналіз діяльності досліджуваних підприємств, а саме класифікація їх за рядом ознак: за галузевою ознакою; за організаційно-правовою формою господарювання; за сферою діяльності. Цей аналіз впливає на остаточний вибір необхідних груп показників, що у підсумку дозволить дати більш точну оцінку рівня розвитку досліджуваних підприємств.

Отже, враховуючи отримані результати та той факт, що розвиток – це, перш за все, якісна зміна структури та характеру процесів підприємства, яка спрямована на підвищення ефективності його діяльності, було визначено початкові показники оцінки розвитку підприємства, що запропоновані з урахуванням доступності та змістовності статистичної інформації на досліджуваних підприємствах.

З метою представлення комплексного узагальнюючого характеру розвитку підприємства запропоновано використовувати багатовимірний факторний аналіз, який дозволяє провести класифікацію та систематизацію простору ознак дослідження, виявити приховані змінні та згрупувати фактори за їх економічним змістом. Застосування саме факторного аналізу пояснюється можливістю коректно зменшити число змінних і визначити структурні взаємозв'язки між ними.

Проведення факторного аналізу має певну поетапну послідовність: введення до факторної моделі всіх показників; виявлення певної кількості змінних, що мають незначні навантаження, та їх вилучення; обґрунтування кількості виділених факторів за допомогою критерію каменистого насипу, які є достатньо значущими та максимально повно описують увесь масив даних; групування досліджуваних показників за виявленими факторами. Для економічної інтерпретації отриманих факторів необхідно проаналізувати їх навантаження: змістове наповнення фактора визнача-

ється на основі змінних, які мають високі (значущі) факторні навантаження [4].

Для узагальнюючої оцінки запропоновано розрахувати інтегральний коефіцієнт розвитку підприємства на основі використання отриманих у результаті факторного аналізу показників та їх навантажень. Інтегральний коефіцієнт розраховується за такою формулою [4]:

$$IKR_j = \sum_{i=1}^{n} (P_{ij} \times W_i), \qquad (1)$$

де IKR_j – інтегральний коефіцієнт j-го підприємства;
P_{ij} – значення i-го показника для j-го підприємства;
W_i – вага i-го показника.

Використання цього підходу щодо оцінки рівня розвитку підприємства надає можливість не тільки узагальнювати результати й аналізувати якісні змінні, але й надалі їх використовувати.

Необхідно зазначити, що для факторного аналізу було обрано 15 підприємств, що: за галузевою ознакою відносяться до промислових, які займаються виробництвом машин та устаткування; за організаційно-правовою формою господарювання переважають публічні акціонерні товариства (ПАТ «Турбоатом, ПАТ «ХТЗ», ПАТ «Завод Фрунзе», ПАТ «ХЗЕМВ-1», ПАТ Завод «Південкабель», ПАТ «ЕЛЕКТРОМАШИНА», ПАТ «Червоний жовтень», ПАТ «Світло шахтаря», ПАТ «ХАРП», ПАТ «ХАРТРОН», ПАТ «ХАРВЕРСТ», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»), також є приватні акціонерні товариства (ПрАТ «ХЗШП» та ПрАТ «Завод «Трансзв'язок») та товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»); за сферою діяльності підприємства відносяться до матеріального виробництва. Окрім цього, інформація щодо річної фінансової звітності цих підприємств за останні п'ять років є загальнодоступною і відкритою.

Заключний етап факторного аналізу підтвердив теоретичне обґрунтування показників розвитку та визначив таке: показники з високими навантаженнями утворили чотири фактори, що найбільшою мірою характеризують розвиток підприємства, а саме: економічний, організаційний, соціальний і техніко-технологічний.

Отже, динаміку інтегрального коефіцієнта розвитку досліджуваних підприємств, який було розраховано на основі адитивної згортки отриманих у результаті факторного аналізу показників та їх навантажень, наведено рис. 1.

Найвищий рівень розвитку підприємства протягом 2011–2015 рр. має ПАТ «Турбоатом». Збільшення його інтегрального коефіцієнта у 2015 р. можна пов'язати зі значним впливом усіх складових розвитку підприємства. Також позитивні тенденції мають ПАТ «Завод «Південкабель» та ПАТ «Хартрон». Найгіршим за значеннями інтегрального коефіцієнта у 2015 р. є ПАТ «Електромашина». У 2014 р. до аутсайдерів потрапив ПрАТ «Завод «Трансзв'язок».

Отже, застосування інтегрального коефіцієнта оцінки рівня розвитку підприємства дозволяє не тільки узагальнювати й аналізувати якісні змінні, а й надає можливість подальшого його використання.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, схема методичного підходу щодо комплексної оцінки розвитку промислового підприємства має такий вигляд:

1) підготовчий етап (аналіз тенденцій розвитку промислових підприємств передбачає постановку мети оцінки та визначення критеріїв оцінки розвитку машинобудівних підприємства, формування системи кількісних і якісних показників; обґрунтування методу статистичного аналізу для проведення дослідження);
2) основний етап (формування початкових показників для проведення факторного аналізу; виключення змінних, що мають незначне навантаження; виявлення значимих факторів, які обґрунтовано за допомогою критерію «каменистого насипу»; розрахунок інтегрального коефіцієнта розвитку підприємства на основі адитивної згортки отриманих у результаті факторного аналізу показників і їх навантажень;
3) заключний етап (передбачає виявлення тенденцій і закономірностей розвитку досліджуваних підприємств, розробку заходів, спрямованих на підвищення рівня розвитку).

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрушків Б. М., Малюта Л. Я., Мельник Л. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства. Тернопіль: ТНТУ, 2010. 271 с.

2. Виниченко Е. Н. Оценка состояния и динамики социально-экономического развития предприятий. *Академічний огляд*. 2015. № 2 (43). С. 68–84.

3. Должанський І. З., Ягнюк І. М. Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників: монографія. Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2012. 213 с.

4. Дуброва Т. А., Павлов Д. Э., Осипова Н. П. Факторный анализ с использованием пакета «STATISTICA». М.: МГУ экономики, статистики и информатики, 2000. 63 с.

5. Ефремов Л. И. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. М.: Финпресс, 1998. 334 с.

6. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. 256 с.

7. Калинеску Т. В., Недобега Е. А. Анализ и оценка уровня социально-экономического развития предприятия. *Бизнес Информ*. 2011. № 2 (2). С. 117–119.

8. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 304 с.

9. Кизим М. О., Пилипенко А. А., Зінченко В. А. Збалансована система показників: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 192 с.

10. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Наука, 2007. 436 с.

11. Максименко І. О. Деякі підходи до визначення рівня економічного розвитку підприємства. *Культура народов Причерноморья*. 2009. № 161. С. 126–128.

12. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: [монографія]. Львів: Укрпол, 2009. 188 с.

13. Миколайчук Н. С., Глинська А. Є. Методичні підходи до діагностики стану економічного розвитку підприємств легкої промисловості. *Вісник економічної науки України*. 2007. № 1. С. 90–94.

14. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 328 с.

Рис. 1. Динаміка інтегрального коефіцієнта розвитку досліджуваних підприємств

15. Новакова О. И., Мерзликина Г. С. Экономическое развитие предприятия: [монография]. Волгоград: ВолгГТУ, 2004. 208 с.

16. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства. Київ: МАУП, 2000. 128 с.

17. Олійник Л. Г. Методи оцінки та вибір показників ефективності науково-технічного розвитку підприємств. *Наукові праці НУХТ*. 2010. № 34, т. 1. С. 77–79.

18. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. М.: Финансы и статистика, 1989. 175 с.

19. Побережний Р. О. Формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства на основі збалансованої системи показників: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2015. 363 с.

20. Погорелов Ю. С., Деева Е. А. Интервальная оценка развития предприятия с использованием показателя EVA. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2009. № 4, т. 2. С. 110–114.

21. Подсолонко О. А. Менеджмент: теорія та практика. Київ: ЦУЛ, 2003. 370 с.

22. Самуляк В. Ю., Фещур Р. В. Оцінювання рівня розвитку підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Логістика». 2008. № 633. С. 627–636.

23. Семенченко Н. В., Мороз О. С. Формування системи основних первинних показників інноваційного розвитку підприємства // Ефективна економіка. 2013. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_75

24. Сидоренко Ю. В. Методологічні аспекти оцінки стійкого розвитку підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 137–140.

25. Степанова Т. А., Квилинский А. С., Сюзяева О. В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды. *Наукові праці ДонНТУ*. Серія «Економічна». 2009. № 36–1. С. 147–154.

REFERENCES

Andrushkiv, B. M., Maliuta, L. Ya., and Melnyk, L. M.*Stratehichne upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpryiemstva* [Strategic management of innovative development of the enterprise]. Ternopil: TNTU, 2010.

Dolzhanskyi, I. Z., and Yahniuk, I. M.*Stratehiia upravlinnia dialnistiu pidpryiemstva na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv* [Strategy business management based on balanced scorecard]. Donetsk: SPD Kupriianov V. S., 2012.

Dubrova, T. A., Pavlov, D. E., and Osipova, N. P.*Faktornyy analiz s ispolzovaniyem paketa «STATISTICA»* [Factor analysis using the package «STATISTICA»]. Moscow: MGU ekonomiki, 2000.

Efremov, L. I.*Strategiya biznesa. Kontseptsii i metody planirovaniya* [The strategy of the business. Concepts and methods of planning]. Moscow: Finpress, 1998.

Ivanov, Yu. B.*Konkurentosposobnost predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya* [Competitiveness of enterprises: assessment, diagnosis, strategy]. Kharkiv: Izd-vo KhNEU, 2004.

Kalinesku, T. V., and Nedobega, E. A. «Analiz i otsenka urovnya sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya predpriyatiya« [Analysis and assessment of the level of socio-economic development of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 2(2) (2011): 117-119.

Kaplan, R. S., and Norton, D. P.*Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [A balanced scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Kyzym, M. O., Pylypenko, A. A., and Zinchenko, V. A. *Zbalansovana systema pokaznykiv* [Balanced scorecard]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2007.

Kleyner, G. B.*Strategiya predpriyatiya* [Enterprise strategy]. Moscow: Nauka, 2007.

Maksymenko, I. O. «Deiaki pidkhody do vyznachennia rivnia ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstva« [Some approaches to determining the level of economic development of the enterprise]. *Kultura narodov Prichernomorya*, no. 161 (2009): 126-128.

Melnyk, O. H.*Diahnostyka diialnosti mashynobudivnoho pidpryiemstva na zasadakh systemy ekonomichnykh indykatoriv* [Diagnostics of activity of engineering enterprises on the basis of system of economic indicators]. Lviv: Ukrpol, 2009.

Mykolaichuk, N. S., and Hlynska, A. Ye. «Metodychni pidkhody do diahnostyky stanu ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstv lehkoi promyslovosti« [Methodical approaches to diagnostics of a condition of economic development of enterprises of light industry]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2007): 90-94.

Niven, P. R.*Sbalansirovannaya sistema pokazateley - shag za shagom: maksimalnoye povysheniye effektivnosti i zakrepleniye poluchennykh rezultatov* [Balanced scorecard step - by-step: maximizing the effectiveness and retention]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003.

Novakova, O. I., and Merzlikina, G. S.*Ekonomicheskoye razvitiye predpriyatiya* [Economic development of the enterprise]. Volgograd: VolgGTU, 2004.

Oberemchuk, V. F.*Stratehiia pidpryiemstva* [Enterprise strategy]. Kyiv: MAUP, 2000.

Oliinyk, L. H. «Metody otsinky ta vybir pokaznykiv efektyvnosti naukovo-tekhnichnoho rozvytku pidpryiemstv« [Methods of evaluation and the indicators of efficiency of scientific-technological development of enterprises]. *Naukovi pratsi NUKhT* vol. 1, no. 34 (2010): 77-79.

Pliuta, V.*Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh* [Comparative multivariate analysis in economic research]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.

Poberezhnyi, R. O. «Formuvannia stratehii rozvytku mashynobudivnoho pidpryiemstva na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv« [Formation of strategy of development of engineering enterprises based on balanced scorecard]. *dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2015.

Pogorelov, Yu. S., and Deyeva, E. A. «Intervalnaya otsenka razvitiya predpriyatiya s ispolzovaniyem pokazatelia EVA« [Interval estimate of the enterprise with the use of EVA indicator]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* vol. 2, no. 4 (2009): 110-114.

Podsolonko, O. A.*Menedzhment: teoriia ta praktyka* [Management: theory and practice]. Kyiv: TsUL, 2003.

Samuliak, V. Yu., and Feshchur, R. V. «Otsiniuvannia rivnia rozvytku pidpryiemstva« [Assessment of the level of development of the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriia «Lohistyka»*, no. 633 (2008): 627-636.

Semenchenko, N. V., and Moroz, O. S. «Formuvannia systemy osnovnykh pervynnykh pokaznykiv innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstva« [The formation of a primary system of main indicators of innovative development of the enterprise]. Efektyvna ekonomika. http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_75

Sydorenko, Yu. V. «Metodolohichni aspekty otsinky stiikoho rozvytku pidpryiemstv« [Methodological aspects of evaluation of sustainable development of enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 33 (2011): 137-140.

Stepanova, T. A., Kvilinskiy, A. S., and Syuzyayeva, O. V. «Formirovaniye strategii razvitiya predpriyatiya v usloviyakh izmenchivoy vneshney sredy« [Formation of strategy of development of the enterprise in the conditions of changeable external environment]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriia «Ekonomichna»*, no. 36-1 (2009): 147-154.

Vinichenko, E. N. «Otsenka sostoyaniya i dinamiki sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya predpriyatiy« [Assessment of the status and dynamics of socio-economic development of enterprises]. *Akademichnyi ohliad*, no. 2(43) (2015): 68-84.

УДК 658.86+339.33

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

© 2016 ЛУПАК Р. Л., ХОМИЦЬКИЙ А. І., НАДІЛЬНИЙ О. М.

УДК 658.86+339.33

Лупак Р. Л., Хомицький А. І., Надільний О. М.

Методичні основи формування та реалізації інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретико-методичних засад формування та реалізації інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі. У результаті дослідження узагальнено теоретико-методичні основи поняття «механізм» безпосередньо в оптовій торгівлі та зроблено висновки, що в науковій літературі немає єдиного його трактування. Виявлено найбільш поширені в економічній теорії та господарській практиці підприємств сфери оптової торгівлі види механізмів і розкрито їх сутність відносно функціональної спрямованості. Наведено концептуальну побудову інституційно-економічного механізму функціонування підприємства оптової торгівлі, який враховує комплексний характер торговельно-посередницьких відносин, їх особливості стосовно сфер виробництва, обміну, розподілу та споживання, та визначено сутність елементів механізму, взаємозв'язки між ними, послідовність реалізації, зворотний зв'язок. Встановлено, що головною рушійною силою інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі є суб'єкти, які діють залежно від власних мотивів. За суб'єктним складом визначено економічні й інституційні мотиви. З огляду на склад та мотиви суб'єктів обрано об'єкти інституційно-економічний механізму, які розподілено на групи, що формують економічні стимули та створюють інституційний базис функціонування підприємств оптової торгівлі. Для забезпечення результативності інституційно-економічного механізму виокремлено функціональні блоки, у яких обґрунтовано його мету та завдання (стратегічно-управлінський), функції, методи та заходи (операційний блок), сфери взаємовпливу (блок взаємодії).

Ключові слова: *підприємство оптової торгівлі, інституційно-економічний механізм, функціонування, формування, реалізація.*

Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Лупак Руслан Любомирович *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

Хомицький Андрій Іванович *– асистент, кафедра економіки, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)*

E-mail: *adorosh@ukr.net*

Надільний Олег Михайлович *– магістрант, Львівський торговельно-економічний університет (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)*

E-mail: *olegn21@ukr.net*

УДК 658.86+339.33

Лупак Р. Л., Хомицкий А. И., Надельный О. М. Методические основы формирования и реализации институционально-экономического механизма функционирования предприятий оптовой торговли

Цель статьи заключается в научном обосновании теоретико-методических основ формирования и реализации институционально-экономического механизма функционирования предприятий оптовой торговли. В результате исследования обобщены теоретико-методические основы понятия «механизм» непосредственно в оптовой торговле, и сделаны выводы, что в научной литературе нет единого его толкования. Выявлены наиболее распространенные в экономической теории и хозяйственной практике предприятий сферы оптовой торговли виды механизмов, и раскрыта их сущность относительно функциональной направленности. Представлено концептуальное построение институционально-экономического механизма функционирования предприятия оптовой торговли, который учитывает комплексный характер торгово-посреднических отношений, их особенности в отношении сфер производства, обмена, распределения и потребления, а также определена сущность элементов механизма, взаимосвязи между ними, последовательность реализации, обратная связь. Установлено, что главной движущей силой институционально-экономического механизма функционирования предприятий оптовой торговли являются субъекты, действующие в зависимости от собственных мотивов. По субъектному составу определены экономи-

UDC 658.86+339.33

Lupak R. L., Khomytskyi A. I., Nadilnuy O. M. Methodological Bases of Forming and Implementing the Institutional and Economic Mechanism of Wholesale Enterprise Operation

The aim of the article is providing the scientific rationale for theoretical and methodological bases of forming and implementing the institutional and economic mechanism of wholesale enterprise operation. As a result of the study there generalized theoretical and methodical bases of the concept of «mechanism» with respect to wholesale trade, and it is concluded that scientific literature does not present its uniform interpretation. The most common in the economic theory and practice of wholesale enterprises types of mechanisms are identified, and their essence in terms of functional orientation is revealed. There presented a conceptual structure of the institutional and economic mechanism of wholesale enterprise operation taking into account the complex nature of trade and intermediary relationships, their peculiarities concerning production areas, exchange, distribution and consumption. The essence of the mechanism elements, relationships between them, the implementation sequence and feedback are defined as well. It was found that the main driving force of the institutional and economic mechanism of wholesale enterprise operation is subjects that operate depending on their own motives. According to the subject composition, economic and institutional motives are determined. With consideration to the composition and motives of the subjects, there defined objects of the institutional and economic mechanism, which are divided into

ческие и институциональные мотивы. Учитывая состав и мотивы субъектов, определены объекты институционально-экономического механизма, которые распределены на группы, формирующие экономические стимулы и создающие институциональный базис функционирования предприятий оптовой торговли. Для обеспечения результативности институционально-экономического механизма выделены функциональные блоки, в которых обоснованы его цели и задачи (стратегически-управленческий), функции, методы и мероприятия (операционный блок), сферы взаимовлияния (блок взаимодействия).

Ключевые слова: *предприятие оптовой торговли, институционально-экономический механизм, функционирование, формирование, реализация.*

Рис.: *1.* ***Библ.:*** *10.*

Лупак Руслан Любомирович *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

Хомицкий Андрей Иванович *– ассистент, кафедра экономики, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)*

E-mail: *adorosh@ukr.net*

Надельный Олег Михайлович *– магистрант, Львовский торгово-экономический университет (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)*

E-mail: *olegn21@ukr.net*

groups comprising those that form economic incentives and the ones that create an institutional basis for wholesale enterprise operation. To ensure effectiveness of the institutional and economic mechanism, there singled out functional blocks that justify its goals and objectives (strategic and managerial block); functions, methods, and measures (operational block); spheres of mutual influence (block of interaction).

Keywords: *wholesale enterprise, institutional and economic mechanism, operation, formation, implementation.*

Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Lupak Ruslan L. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhan-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)*

E-mail: *economist_555@mail.ru*

Khomytskyi Andriy I. *– Assistant, Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhan-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)*

E-mail: *adorosh@ukr.net*

Nadilnuy Oleg M. *– Graduate Student, Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhan-Baranovskoho Str., Lviv, 79005, Ukraine)*

E-mail: *olegn21@ukr.net*

Вступ. Еволюційно сформувалося та підтвердилося господарською практикою те, що підприємства оптової торгівлі, утворюючи окремий сектор сфери товарного обігу, є його невід'ємним елементом і виконують власну специфічну та важливу роль у функціонуванні системи національного господарства. Вони як доповнюють роздрібну торгівлю та прямий продаж товарів виробником в процесі їх просування до кінцевого споживача, так і виконують низку функцій і завдань, що для роздрібної торгівлі, АПК чи промислового виробництва не властиві або економічно менш вигідні й ірраціональні. У цьому значною мірою проявляються особливості підприємств оптової торгівлі.

Роль підприємств оптової торгівлі актуалізується здебільшого в умовах нарощування критичних деформацій та диспропорцій функціонування внутрішньої торгівлі, зниження її як економічної, так і соціальної ефективності. Таким чином, активізація діяльності оптових підприємств дозволяє ініціювати та забезпечити необхідні інституціональні зміни та структурні реформи в галузі торгівлі. Але для цього слід усвідомлювати елементний склад, чинники та засоби формування і реалізації відповідного інституційно-економічного механізму ефективного функціонування підприємств оптової торгівлі.

Функціонування підприємств оптової торгівлі, так само, як і виконання ними важливих соціально-економічних функцій та завдань, має бути процесом, який ретельно планується та керується. Більше того, сучасні підходи до організації бізнес-процесів та управління ними схиляються до тенденції, за якої вони стандартизуються та уніфікуються. Тобто чітко ідентифікуються елементи системи, взаємозв'язки між ними, визначаються функції, завдання та дії, які мають виконувати суб'єкти управління у певній послідовності чи згідно з наперед заданим алгоритмом.

Йдеться про інституційно-економічний механізм функціонування як, з одного боку, щось менше, ніж стандартизована система, але з іншого – більш досконале, оскільки не лише визначає порядок здійснення тих чи інших організаційних і управлінських заходів, але й ініціює і постійно забезпечує перетворення руху одного або декількох елементів системи у потрібний рух інших складових. Інституційно-економічний механізм також покликаний забезпечити сукупність форм і методів формування та використання ресурсного забезпечення оптового підприємства з метою створення доданої вартості та кінцевого продукту, здатного задовольнити потреби інших суб'єктів, у тому числі державних структур, суб'єктів господарювання інших видів економічної діяльності та населення. Ефективне застосування інституційно-економічного механізму, власне, і застосовується з метою створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку підприємства оптової торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування оптової торгівлі та діяльності оптових підприємств знайшли висвітлення у наукових працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, як В. Апопія, Л. Балабанової, І. Бланка, М. Виноградського, Н. Власової, А. Войчака, Н. Голошубової, В. Даненбурга, Ж. Жале, С. Загладіної, Ф. Котлера, А. Кріє, А. Мазаракі, Р. Монкріфа, В. Тейлора, Ч. Фатрела, Т. Хопкінса. Проте недостатньо обґрунтованими залишаються питання концептуальної побудови інституційно-економічного механізму функціонування підприємств

оптової торгівлі, що враховує особливості цього виду бізнесу та відображає його внутрішні елементи, взаємозв'язки між ними, послідовність реалізації, зворотний зв'язок.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методичних засад формування та реалізації інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі.

З урахуванням визначеної мети в статті поставлено і вирішено такі завдання: узагальнити теоретико-методичні основи поняття «механізм» безпосередньо в оптовій торгівлі; виявити найбільш поширені в економічній теорії та господарській практиці сфери оптової торгівлі види механізмів; представити концептуальну побудову інституційно-економічного механізму функціонування підприємства оптової торгівлі та визначити сутність його елементів, взаємозв'язки між ними, послідовність реалізації, зворотний зв'язок.

Виклад основного матеріалу. За результатами узагальнення теоретико-методичних основ поняття «механізм» безпосередньо в оптовій торгівлі є підстави зробити висновки, що в науковій літературі немає єдиного його трактування. Так, науковцями механізм оптової торговельної діяльності розглядається як: комплекс взаємопов'язаних бізнес-процесів, які здійснюються у певній послідовності і у своїй сукупності складають цей вид діяльності [8, с. 7]; сукупність взаємозв'язків між товарною, фінансово-економічною, ціновою, закупівельною, збутовою, інвестиційною, комунікаційною, кадровою та організаційною політиками підприємства [10, с. 13–14]; група макро- та мікроекономічних функцій оптової торгівлі [2, с. 14–15]; сукупність засобів забезпечення ефективності торговельної діяльності в міру поглиблення ринкових процесів та розширення організаційно-економічної, соціальної, технологічної функцій оптової торгівлі [1, с. 8].

В науковій, зокрема економічній, літературі широко наведено й класифікацію різних типів і видів механізмів. Передусім вони поділяються за функціональною спрямованістю, термінами і періодами реалізації та очікуваними результатами, суб'єктами, чинниками та визначальними ресурсами і важелями тощо. Для досягнення тих чи інших цілей здійснюється обрання певної сукупності механізмів. Надалі визначається їх структура, якісне наповнення і здійснюється реалізація. Проте найбільшого поширення як в економічній теорії, так і в господарській практиці набуло застосування механізмів за функціональною спрямованістю. Так, відомі економічний, господарський, організаційний, інституційний, суспільно-психологічний, соціальний, інвестиційно-інноваційний, макроекономічний та ін. механізми, які достатньо широко застосовуються в різних сферах і рівнях управління.

Що стосується безпосередньо сфери оптової торгівлі, то тут найбільш часто застосовуються організаційно-економічний, інституційний, інвестиційний, інноваційний, фінансовий, маркетинговий механізми. Так, використання підприємствами оптової торгівлі організаційно-економічного механізму засноване на взаємодії структурних елементів (інструментів, засобів і спрямованості напрямів впливу) та системі організаційних форм, економічних важелів і регуляторів, правових норм, що забезпечує ефективний розвиток і функціонування [8, с. 14–15].

Часто в науковій літературі наголошується, що становлення оптової торгівлі як ефективної складової внутрішньої торгівлі ускладнене наявністю проблем емпіричного характеру. Ми поділяємо думку, обґрунтовану у праці [7, с. 54–55], що сукупність проблем ефективного функціонування підприємства оптової торгівлі формують складові його господарського механізму. Таким чином, застосування господарського механізму спрямоване на підсилення ролі оптової торгівлі у сфері товарного обігу та, відповідно, підвищення ефективності виконання основних її функції.

Для збереження стабільності та зростання фінансово-економічних результатів підприємства оптової торгівлі перебувають у постійному пошуку нових джерел фінансового забезпечення та залучення капіталу. А це є головною метою реалізації інвестиційного механізму [4, с. 100–103; 5, с. 26–27]. На нашу думку, концептуальною характеристикою інвестиційного механізму у сфері оптової торгівлі слід вважати підвищення ефективності закупівельно-збутових і складських операцій, що в подальшому може активізувати комерційні зв'язки між сферами виробництва і споживання.

Об'єктивно, що інвестиційна підтримка стосується інноваційного розвитку суб'єкта господарювання, а отже, і виникає потреба у відповідному механізмі. У сфері оптової торгівлі формування та реалізація інноваційного механізму відбувається за комбінаційною схемою, в якій інвестиційні ресурси забезпечують впровадження нововведень в усі сфери діяльності та бізнес-процеси. Вважаємо, що інноваційна діяльність є ефективною за умови системного впровадження нової бізнес-моделі, яка передбачатиме формування комбінаційних зв'язків між усіма напрямами функціонування підприємства.

Оскільки значну частину операцій підприємств оптової торгівлі займають операції матеріально-технічного постачання та збуту товарів, що безперервно супроводжуються фінансовими потоками, то важливе місце у їх функціонуванні відноситься фінансовому механізму. Окрім того, науковці притримуються думки, що фінансовий механізм у сфері оптової торгівлі повинен бути структурованим згідно з макро- та мікрорівнями функціонування підприємства; характеризувати процеси управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, яка формується на етапах закупівель і збуту товарів [3, с. 198–200].

В багатьох наукових працях, зокрема [6, с. 134–135; 9, с. 10–18; 10, с. 12–20], наголошується, що ефективність діяльності будь-яких підприємств, в тому числі й оптових, значною мірою визначається функціонуванням маркетингової системи, а отже, і механізму, що забезпечує її результативність. Так, згідно з маркетинговим механізмом діяльність підприємства оптової торгівлі спрямована на створення позитивного іміджу у суспільстві, забезпечення та підтримання високого рівня лояльності споживача, налагоджування тісних взаємовигідних партнерських стосунків із державою, громадськістю, підприємствами-конкурентами.

Резюмуючи результати вищенаведеного, визначимо аргументи на користь доцільності та переваг побудови господарського механізму управління функціонуванням підприємств оптової торгівлі на основі його інституційної та економічної компонент.

Інституційна складова механізму управління функціонуванням підприємства має своє особливе призначення в оптовій торгівлі. Тут важливі завдання відводяться організації складського та транспортного господарства, товароруху, а також відповідному юридичному оформленню взаємозв'язків і відносин. Отже, інституційно-організаційний та інституційно-правовий аспекти – одні з найбільш визначальних в оптовій торгівлі порівняно з іншими видами економічної діяльності.

Від інституційної не відстає й економічна компонента механізму. Це, з одного боку, такі спільні для різних видів бізнесу положення, як забезпечення мотивації усіх суб'єктів управління, залучення ресурсів, досягнення та збереження рівня прийнятної ефективності господарювання, а з іншого – особливості оптової торгівлі, пов'язані з налагодженням взаємовідносин із широким колом контрагентів, постачальників, споживачів, залежність від системи постачання, складування, транспортування товарів, надання супутніх послуг, налагодження контактів і співпраці з обмеженою (порівняно з роздрібною торгівлею) кількістю споживачів.

Звичайно, завдання практичної апробації інституційно-економічного механізму управління функціонуванням підприємства оптової торгівлі доволі складне, у тому числі через системність і комплексність завдань, які належить вирішити, варіативність відносин з великою чисельністю суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища, різні обсяги, спеціалізацію та особливості діяльності суб'єктів оптової торгівлі. Передусім слід визначитися з теоретико-методичною основою та концептуальними положеннями відповідного механізму. Це дозволить зрозуміти склад його елементів і взаємозв'язків між ними, послідовність формування та реалізації, місце і роль у більш складному господарському механізмі внутрішнього ринку тощо.

Наведемо на рис. 1 концептуальну побудову інституційно-економічного механізму функціонування підприємства оптової торгівлі, що враховує наведені вищі положення, особливості цього виду бізнесу та відображає його внутрішні елементи, взаємозв'язки між ними, послідовність реалізації, зворотний зв'язок. Зокрема, показано, яким чином перетворюється «рух» (мотиви, стимули, інституційні зобов'язання тощо) одних елементів механізму у «діяльність» його інших складових. Також механізм функціонування підприємства не може існувати відособлено від систем (механізмів, порядків, надбудов, конструкцій) вищих рівнів. У такому випадку це сфера торговельно-посередницьких відносин, обміну та торгівлі товарами проміжного споживання та виробничого призначення. Отже, нами відображено головні зв'язки, які забезпечують підприємства оптової торгівлі у системі координат відносин між сферами виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Запропонований механізм має яскраво виражені ознаки комплексності в управлінні та, відповідно, забезпеченні ефективності його формування і реалізації. Це підтверджується усвідомленням ролі та включенням до переліку його суб'єктів органів державного управління та інституційних елементів інфраструктури товарного ринку, що надалі визначило склад об'єктів, параметри стратегічно-управлінського й операційного блоків, зорієнтованість на врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, узгодження економічних інтересів функціонування підприємств оптової торгівлі з-поміж засновників і керівників, персоналу, зовнішніх контрагентів, а також доцільність урахування макроекономічного соціально-економічного ефекту.

Відзначимо, що ефективність інституційно-економічного механізму підприємства оптової торгівлі забезпечується суб'єктами, які беруть участь у його розробці, реалізації та діють залежно від покладених на них функцій і власних мотивів. Вважаємо за доцільне виокремити таких суб'єктів, як власники, керівники, персонал, органи державного управління, ринкові та інші інституції. Необхідно зауважити, що при забезпеченні ефективності функціонування підприємства оптової торгівлі кожен із суб'єктів має власні економічні й інституційні мотиви, зокрема: власники, керівники (отримання віддачі від вкладеного капіталу, системне регулювання внутрішнього ринку), персонал (збереження зайнятості, покращення умов праці та якості трудового життя, формування розвитку сфери товарного обігу з вбудованими стабілізаторами), органи державного управління (соціально-економічний розвиток галузі, ділова активність населення, швидкість товаропотоків), суб'єкти ринкової інфраструктури, інші інституції (розширення джерел формування капіталу, посилення інтеграційних зв'язків і співробітництва, структурна збалансованість ринку).

З огляду на склад та мотиви суб'єктів, які будуть розробляти та реалізовувати інституційно-економічний механізм, важливо правильно обрати об'єкти, що дозволять сформувати економічні стимули та створити інституційний базис ефективного функціонування підприємства оптової торгівлі. Так, вважаємо за доцільне виокремити такі об'єкти, як капітал і фінансові результати, матеріальні та нематеріальні активи, фінансово-економічні зв'язки та відносини, товарні запаси, складське, транспортне господарство, що формують економічні стимули й організаційна структура управління та інститути регулювання, формування власності, інститути логістично-постачальницької та транспортної інфраструктури, що створюють інституційний базис.

Одним з головних завдань, що визначається в рамках інституційно-організаційної складової аналізованого механізму функціонування підприємств оптової торгівлі, на наш погляд, є обрання найбільш доречної організаційно-правової форми бізнесу, а також формування раціональної організаційної структури управління ним. Щодо другого, то тут можливе впровадження практично будь-якого типу організаційної структури. Все залежить від розмірів та специфіки ведення оптової торговельної діяльності. Хоча практика доводить про превалювання різного роду дивізіональних підходів, все ж вважаємо, що це справа практики.

З огляду на сукупність суб'єктів, об'єктів і змістовність організаційно-правового базису оптової торговельної діяльності, важливо раціонально визначити мету функціонування підприємств та обрати завдання для її досягнення. Так, враховуючи особливості сфери оптової торгівлі, головною метою їх функціонування слід вважати

Рис. 1. Інституційно-економічний механізм функціонування підприємств оптової торгівлі

Джерело: сформовано авторами

задоволення попиту суб'єктів товарного ринку стосовно купівлі-продажу (поставки, обміну) великих партій товару для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надавання пов'язаних із цим послуг.

Відповідно до обраної мети до завдань підприємства оптової торгівлі слід віднести: (1) організацію закупівельно-збутових операцій і складського господарства; (2) забезпечення та підтримання стабільних і інтенсивних товаропотоків; (3) осучаснення комплексу товароруху, логістики, системи обслуговування покупців; (4) насичення споживчого ринку новими товарами, що задовольняють попит різних верств населення; (5) формування та збереження запасів товарів для своєчасного задоволення споживчого попиту.

Важливу роль у процесах як формування, так і реалізації інституційно-економічного механізму функціонування підприємств оптової торгівлі, на наш погляд, відводиться такому елементу, як функції. Причому аспект комплексності аналізованого механізму доводить необхідність урахування, а в подальшому – і виконання функцій на макро- і на мікроекономічному рівнях.

Більш того, досягнення результатів оптової торговельної діяльності залежить від методів, які здатні забезпечити та підтримувати прийнятний рівень ефективності функціонування підприємства. Так, вважаємо за доцільне використовувати в управлінні функціонуванням підприємства оптової торгівлі такі методи, як економічні, організаційні, технологічні, правові, адміністративні, соціально-психологічні, інформаційні тощо. Водночас такі методи слід розглядати як базові, що за різних обставин можуть диференціюватись, оновлюватись або втратити на певний час актуальність.

Проте в умовах значних трансформаційних змін на внутрішньому ринку для підприємств оптової торгівлі стає актуально раціонально визначити та реалізувати низку операційних заходів, які дозволять забезпечити реалізацію інституційно-економічного механізму його ефективного функціонування. Так, вважаємо за доцільне у сфері оптової торгівлі підприємствам реалізовувати заходи ресурсного забезпечення, фінансово-економічного оздоровлення, інтелектуально-кадрового управління, інформаційно-аналітичного програмування, торгово-технологічного спрямування, інвестиційно-інноваційної інтеграції та партнерства, бізнес-відповідальності.

Вивчення складу суб'єктів вітчизняної оптової торгівлі засвідчує, що під впливом трансформаційних процесів у галузі торгівлі відбулися помітні зміни у структурі та спеціалізації основних і допоміжних організаційних формувань, зайнятих оптовою торговельною діяльністю та обслуговуванням учасників оптового ринку. Загалом має місце не звичайне екстенсивне розширення переліку учасників оптового ринку, а поглиблення внутрішньовидової спеціалізації у складі оптових торговельних підприємств, посередників, інфраструктурних суб'єктів. Таким чином, ефективність функціонування підприємств оптової торгівлі визначається здатністю взаємодіяти та адаптуватись до зовнішніх і внутрішніх чинників, інституційно-правового регулювання, інституційно-інфраструктурного впливу, інституційно-організаційного контролю, конкуренції, фінансово-інвестиційного та інноваційного середовища, замінних видів економічної діяльності, інтересів суспільства.

Висновок. Інституційно-економічний механізм покликаний реалізувати економічні, організаційні, мотиваційні, ресурсні та інші завдання, пов'язані зі створенням, становленням, ефективним господарюванням і розвитком підприємств оптової торгівлі, виконанням ними функції опосередкування відносин з суб'єктами секторів виробництва, обміну, розподілу та споживання в цілях належного функціонування галузі як однієї з ланок просування товарів у сфері товарного обігу. Отже, на різних етапах життєвого циклу підприємства оптової торгівлі інституційно-економічний механізм виконує загалом як спільну, так водночас і специфічну роль, маючи постійний характер.

Крім того, його структура об'єктивно деформується під впливом інституційних чинників, а також ринкових законів, серед яких – мотивація суб'єктів, їх соціально-економічні інтереси, причини поведінки. Таким чином, механізм еволюціонує і потребує належного управління, передусім сфокусованого на збереженні суб'єктно-об'єктного складу, його структури, мети і головних завдань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабан М. П. Ефективність функціонування та стратегія розвитку оптової торгівлі споживчої кооперації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05. Харків, 2004. 20 с.

2. Близнюк О. П. Економіко-організаційний механізм функціонування оптової торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05. Харків, 2001. 19 с.

3. Власова Н. О., Носач Л. Л. Управління дебіторською і кредиторською заборгованостями в системі управління підприємствами оптової торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2010. Вип. 1. С. 194–201.

4. Гончаренко М. Л. Особливості реальних інвестицій на підприємствах торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 2 (1). С. 98–104.

5. Жувагіна І. Концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу підприємства торгівлі. *Схід: аналіт.-інформ. журнал*. 2011. № 5 (112). С. 24–30.

6. Жуковські В. Місце і роль оптової торгівлі на основі маркетингу. *Молодь і ринок*. 2014. № 4. С. 133–137.

7. Мамчин М. М., Лозинський В. Т., Прокопенко І. В. Теоретичні засади формування системи оптової торгівлі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Логістика. 2015. № 833. С. 50–56.

8. Носуліч А. М. Організаційно-економічний механізм оптової торговельної діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2010. 21 с.

9. Трішкіна Н. І. Товарна політика оптового підприємства в системі маркетингу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2006. 25 с.

10. Markides C. C. Game-Changing Strategies: How to Create New Market Space in Established Industries by Breaking the Rules. San Francisco, USA: Jossey-Bass, 2014.

REFERENCES

Balaban, M. P. «Efektyvnist funktsionuvannia ta stratehiia rozvytku optovoi torhivli spozhyvchoi kooperatsii« [Efficiency of functioning and development strategy of wholesale trade of consumer cooperation]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05*, 2004.

Blyzniuk, O. P. «Ekonomiko-orhanizatsiinyi mekhanizm funktsionuvannia optovoi torhivli« [Economic-organizing mechanism of the functioning of wholesale trade]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05*, 2001.

Honcharenko, M. L. «Osoblyvosti realnykh investytsii na pidpryiemstvakh torhivli. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh« [Features of real investments in the trade. Economic strategy and prospects of development of sphere of trade and services]. , no. 2(1) (2013): 98-104.

Mamchyn, M. M., Lozynskyi, V. T., and Prokopenko, I. V. «Teoretychni zasady formuvannia systemy optovoi torhivli« [Theoretical bases of formation of system of wholesale trade]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriia: Lohistyka*, no. 833 (2015): 50-56.

Markides, C. C.*Game-Changing Strategies: How to Create New Market Space in Established Industries by Breaking the Rules*San Francisco, USA: Jossey-Bass, 2014.

Nosulich, A. M. «Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm optovoi torhovelnoi diialnosti« [Organizational-economic mechanism of wholesale trading activities]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Trishkina, N. I. «Tovarna polityka optovoho pidpryiemstva v systemi marketynhu« [Wholesale commodity policy of the enterprise in the marketing system]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

Vlasova, N. O., and Nosach, L. L. «Upravlinnia debitorskoiu i kredytorskoiu zaborhovanostiamy v systemi upravlinnia pidpryiemstvamy optovoi torhivli« [Management of payables and receivables in the system of management of the enterprises of wholesale trade]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (2010): 194-201.

Zhukovski, V. «Mistse i rol optovoi torhivli na osnovi marketynhu« [The place and role of wholesale trade based on marketing]. *Molod i rynok*, no. 4 (2014): 133-137.

Zhuvahina, I. «Kontseptualna model otsinky investytsiinoho potentsialu pidpryiemstva torhivli« [A conceptual model of evaluating the investment potential of a trade enterprise]. *Skhid*, no. 5(112) (2011): 24-30.

УДК 005.21

ЛОГІКО-СЕМАНТИЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ БАЗОВИХ КОМПОНЕНТІВ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 ПОЛЯКОВА Я. О.

УДК 005.21

Полякова Я. О.

Логіко-семантична основа формування базових компонентів стратегії підприємства

Сучасне трактування сутності стратегії підприємства передбачає трансформацію внутрішніх характеристик підприємства у ключові фактори успіху відповідно до умов функціонування зовнішнього середовища з метою забезпечення позиції стійкого лідерства у довгостроковій перспективі та є одним із ключових моментів системи стратегічного управління підприємством в умовах сучасного бізнесу. У межах проведеного дослідження удосконалено логіко-семантичну структуру базових компонентів стратегії підприємства на основі проведення досліджень індуктивним методом, що дозволило визначити логічну послідовність етапів формування ключових факторів успіху, визначити умови трансформації базових елементів кожного етапу та провести семантичну оцінку структури базових компонентів стратегії підприємства на кожному із визначених етапів для реалізації процесів цілеспрямування та оцінки результату від впровадження обраної стратегії підприємства.

Ключові слова: *внутрішні характеристики, конкурентна перевага, КФУ, стратегія, стратегічне управління.*

Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *13.*

Полякова Яна Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

E-mail: *Yana.Poliakova@m.hneu.edu.ua*

УДК 005.21

Полякова Я. А. Логико-семантическая основа формирования базовых компонентов стратегии предприятия

Современное трактование сущности стратегии предприятия предусматривает трансформацию внутренних характеристик предприятия в ключевые факторы успеха согласно условиям функционирования внешней среды с целью обеспечения позиции устойчивого лидерства в долгосрочной перспективе и является одним из ключевых моментов системы стратегического управления предприятием в условиях современного бизнеса. В результате проведенного исследования усовершенствована логико-семантическая структура базовых компонентов стратегии предприятия на основе осуществления исследований индуктивным методом, что позволило определить логическую последовательность этапов формирования ключевых факторов успеха, выявить условия трансформации базовых элементов каждого этапа и провести семантическую оценку структуры базовых компонентов стратегии предприятия на каждом из определенных этапов для реализации процессов целеполагания и оценки результата внедрения избранной стратегии предприятия.

Ключевые слова: *внутренние характеристики, конкурентное преимущество, КФУ, стратегия, стратегическое управление.*

Рис.: *2.* ***Библ.:*** *13.*

Полякова Яна Александровна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

E-mail: *Yana.Poliakova@m.hneu.edu.ua*

UDC 005.21

Polyakova Ya. O. The Logical-Semantic Basis for Formation of Main Components of Enterprise Strategy

The modern interpretation of the essence of enterprise strategy implies transformation of internal characteristics of the enterprise into key success factors in accordance with conditions of the functioning of external environment in order to ensure its sustainable leadership position in the long term and is one of the main elements of the system of enterprise strategic management in today's business environment. The result of the conducted research is the improvement of the logical-semantic structure of main components of enterprise strategy through the implementation of research by the inductive method, which allowed to determine the logical sequence of stages of forming key success factors, reveal the conditions for transformation of main elements of each stage and conduct a semantic evaluation of the structure of main components of enterprise strategy at each individual stage to implement the processes of goal setting and evaluate results of the implementation of the chosen business strategy.

Keywords: *internal characteristics, competitive advantage, key success factors (KSF), strategy, strategic management.*

Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *13.*

Polyakova Yana O. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Management FEA, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

E-mail: *Yana.Poliakova@m.hneu.edu.ua*

Вступ. Формування концептуальної моделі стратегії підприємства, визначення її базових елементів у своєму розвитку проходить багато еволюційних стадій. Трактування поняття стратегії трансформується від суб'єктивного уявлення стратега – керівника підприємства до процесу навчання, забезпечення влади й перспективи досягнення стабільної конкурентної позиції у довгостроковій перспективі на основі участі у цьому процесі всього колективу підприємства. Такий еволюційний розвиток основ стратегічного управління обумовлює різні комбінації визначальних структурних компонентів стратегії підприємства. Сучасне трактування сутності стратегії підприємства передбачає

трансформацію внутрішніх характеристик підприємства відповідно до умов функціонування зовнішнього середовища з метою забезпечення лідерства у довгостроковій перспективі та є одним із ключових моментів системи стратегічного управління підприємством в умовах сучасного бізнесу. Ускладнення сутності концепції стратегічного управління підприємством за рахунок комплексних системних процесів внутрішнього та зовнішнього спрямування обумовлює збільшення значущості базових компонентів стратегії на розвиток економічних суб'єктів ринку у багаторівневих зовнішніх умовах і необхідністю більш детального дослідження логіко-семантичної основи ключових факторів успіху. Оптимальна комбінація ключових факторів успіху, що визначається підприємством з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища, сприяє досягненню стабільного ринкового лідерства підприємства у довгостроковій перспективі. Тому успішність подальшого впровадження концепції стратегічного управління у діяльність сучасних підприємств потребує поелементного, детального розгляду семантичної основи та логіко-структурної складової базових компонентів стратегії підприємства.

Постановка завдання дослідження. На наш погляд, недостатнє теоретичне обґрунтування та систематизація саме базових компонентів стратегії підприємства викликає неточності у розумінні сутності ключових факторів успіху, їх значущості як логіко-семантичної основи формування стратегії підприємства, що, у свою чергу, призводить до невизначеності стадійності реалізації обраних стратегій підприємством та проведення оцінки отриманих результатів. Тому метою цього дослідження є визначення логіко-семантичної основи базових компонентів стратегії підприємства у довгостроковій перспективі.

Результати дослідження. Питанню трансформації внутрішніх характеристик підприємства у ключові фактори успіху на теоретичному рівні дослідження приділено багато досліджень закордонних учених. Ф. Селзник сформував поняття «відмітна компетенція»; А Чандлер досліджував взаємозв'язок компетенцій із бізнес-стратегіями підприємства; М. Портер визначив конкурентні стратегії та розглянув вплив зовнішньої складової на розвиток конкурентних переваг і ключових факторів успіху підприємства [1–5]. Подальші дослідження закордонних і вітчизняних учених концентруються на визначенні конкурентних стратегій та дослідженні явища конкурентоспроможності підприємства [3; 5–7].

Однак первинною основою формування логічної структури розвитку підприємства у довгостроковій перспективі є внутрішні характеристики, що визначаються на етапі створення підприємства та удосконалюються в процесі його подальшого функціонування. На рис. 1 наведено поетапний розвиток внутрішніх характеристик підприємства у ключові фактори успіху та надано опис умов трансформації вищезазначених елементів.

Базові елементи стратегії підприємства на самому елементарному рівні сконцентровані у внутрішніх характеристиках підприємства. На основі принципу порівняльної результативності внутрішні характеристики підприємства трансформуються у сильні сторони, що мають певні переваги над іншими внутрішніми характеристиками на основі показників результативності. К. Ендрюс, що досліджував цей процес, визначив, що «сильні сторони» підприємства ґрунтуються на таких внутрішніх характеристиках, як: маркетинг, дослідження та розробки, управлінська інформаційна система, управлінська команда, операції, фінанси, людські ресурси [1, с. 31]. Таким чином, базові елементи сутнісної складової «сильних сторін» К. Ендрюса сконцентровані переважно на внутрішніх процесах підприємства, фінансах і людських ресурсах.

Подальша трансформація сильних сторін у відмітні компетенції відбувається за умов урахування зворотної реакції зовнішніх факторів, що представлені конкурентним та опосередкованим оточенням на результати здійснення основної та допоміжної діяльності підприємства. Розвинуті підприємством сильні сторони мають бути значущими в існуючих зовнішніх умовах конкурентного ринку та характеризуватись виникненням синергетичного ефекту від їх взаємодії. Теоретичне обґрунтування поняття „відмітна компетенція» вперше проведено представником стратегічної школи дизайну Ф. Селзником як необхідного елементу стратегічного управління підприєм-

Рис. 1. Структурно-логічна схема трансформації базових компонентів стратегії підприємства

ством, що дозволяє досягнути відповідності внутрішнього становища підприємства із зовнішніми очікуваннями [1, с. 26]. Комплексний вплив умов ведення бізнесу, пошук актуальних методик проведення внутрішнього аналізу, визначення найбільш впливових результуючих показників діяльності підприємства та доцільних моделей прийняття управлінських рішень призводить до формування відмітних компетенцій. Обґрунтування доцільності вибору певних сильних сторін як базових для подальшої трансформації у відмітні компетенції підприємства у довгостроковій перспективі підтверджується досвідом. При цьому трансформація сильних сторін підприємства у відмітні компетенції спостерігається у середньостроковій – довгостроковій перспективі. Подальший науковий пошук семантичної сутності відмітних компетенцій підприємства зведено М. Портером до конкретних кількісних і якісних показників з метою проведення СВОТ-аналізу та визначення сутнісної складової запропонованих ним конкурентних переваг, а надалі – конкурентних стратегій: лідерства по витратах, диференціації та фокусування [1; 3; 5]. СВОТ-аналіз як метод дозволяє проводити порівняння кількісних і якісних відмітних компетенцій підприємства, а також на основі використання єдиної системи виміру за допомогою інтегрального показника проводити їх ранжування з метою визначення конкурентних переваг підприємства. На стадії формування конкурентних переваг спостерігається зміщення акцентів системи стратегічного управління на рівень аналізу впливу зовнішньої складової – ринку у процесі трансформації базових компонентів стратегії підприємства. У цьому випадку увагу підприємства слід приділяти тільки тим внутрішнім характеристикам, які задовольняють потребам ринку.

Таким чином, на перших трьох стадіях розвитку базові компоненти стратегії підприємства локалізуються у внутрішній діяльності підприємства, внутрішні характеристики підприємства формалізуються на основі розрахунку фінансових та економічних показників, проводиться оцінка значення результатів діяльності підприємства та порівняльний аналіз динаміки відхилення обраних показників від нормативного значення. Стадія формування конкурентних переваг включає до цього процесу необхідність відповідності сформованих відмітних компетенцій зовнішнім очікуванням. Подальші дослідження зовнішньої складової визначення та реалізації базових компонентів стратегії підприємства проведені Р. Капланом та Д. Нортоном [8; 9]. Дослідження вчених зовнішньої сфери реалізації стратегії підприємства дозволили визначити чотири стратегічно важливі перспективи розвитку підприємства, які, на їх погляд, є визначальними: знання та навчання, фінанси, споживачі та внутрішні процеси. Детальний аналіз визначених перспектив дозволяє дійти висновку, що семантичною основою формування конкурентних переваг підприємства згідно із принципами збалансованої системи показників є фактори виробництва (фінанси – капітал, знання – інформаційний ресурс) та внутрішні процеси підприємства (функціональна та процесна складові). Споживачі, яких включено до переліку основних перспектив, при проведенні оцінки діяльності підприємства виступають зовнішньою складовою конкурентного ринку, яка сприяє трансформації відмітних компетенцій у конкурентні переваги підприємства та підтверджує їх життєздатність [8; 9]. Згідно з розробленою Р. Капланом та Д. Нортоном системою збалансованих показників всі внутрішні процеси підприємства мають бути спрямовані на удосконалення, розвиток і навчання. При цьому методичною основою трансформації відмітних компетенцій у конкурентні переваги підприємства є метод формування карт стратегічних груп із урахуванням сегментації ринку, величі бізнесу й інтенсивності конкурентної поведінки інших учасників ринку.

Однак слід зазначити, що подальші дослідження результативного менеджменту призводять до розуміння неспроможності конкурентних переваг виконувати функцію базових елементів стратегії підприємства через їх значну кількість і неможливості підприємства у цьому випадку сфокусувати вектор управлінських рішень. Вирішення цієї парадигми досягнуто за рахунок введення у стратегічне управління підприємством поняття „ключовий фактор успіху». Під ключовими факторами успіху розуміються головні визначники довгострокового лідерства підприємства в існуючих умовах функціонування. Формування ключових факторів успіху передбачає визначення підприємством унікальної для зовнішніх умов комбінації конкурентних переваг, що забезпечують стабільність досягнутого підприємством лідируючого положення за певними напрямами діяльності у довгостроковій перспективі. Визначено максимальну кількість конкурентних переваг, на яких одночасно підприємство може сконцентрувати увагу, їх кількість не повинна перевищувати трьох елементів. При цьому замість стратегічного управління з'являється поняття „лідерство», яке проявляється у тому, що підприємство досягає моменту внутрішньокорпоративної конкуренції, тобто конкуренція охоплює тільки внутрішні напрями діяльності, бренди, номенклатурні одиниці, персонал самого підприємства, інші учасники ринку не мають змоги брати участь у цьому процесі через неможливості копіювання досягнутої унікальної комбінації базових компонентів стратегії. Таким чином, визначальним елементом стратегії підприємства є ключові фактори успіху, які у своєму еволюційному розвитку проходять складний трансформаційний відбір із внутрішніх характеристик підприємства.

Визначена логіка поетапного процесу формування ключових факторів успіху як базових компонентів стратегії підтверджує їх стратегічну значущість для підприємства та потребує більш поглибленого дослідження семантичної характеристики визначених компонентів на кожній еволюційній стадії.

Елементарним базовим компонентом стратегії підприємства, що наведено на рис. 1, є внутрішні характеристики підприємства. Згідно із загальним визначенням характеристика є сукупністю відмітних властивостей, які, у свою чергу, є сутнісною невід'ємною ознакою, що складає сутність субстанції (підприємства), її фундаментальною властивістю, яка необхідна для існування [2; 13]. Розгляд цього визначення в економічній площині дозволяє стверджувати, що виникнення підприємства на самому елементарному рівні існування неможливе без такого фактора виробництва, як земля, що розглядається як місце знаходження суб'єкта економічної діяльності, капіталу як уставного фонду або матеріальних засобів для сплати державних платежів,

пов'язаних із реєстрацією підприємства, та людини, через особистісні спроможності та дії якої проявляють себе такі фактори виробництва, як: труд, підприємницька спроможність, аналіз інформації. Тобто первинними семантичними елементами внутрішніх характеристик підприємства є такі фактори виробництва, як: земля і капітал у сполученні із людськими ресурсами, без яких неможливе виникнення та подальше існування підприємства. Успішність довгострокового розвитку підприємства пов'язана із інноваційністю підприємницької ідеї і методів аналізу вихідної інформації для прийняття управлінських рішень, достатністю фінансових резервів та оптимальністю вибору місця реєстрації підприємства з метою збільшення соціально-економічної результативності всіх внутрішніх процесів підприємства. Однак вплив цих факторів виробництва на досягнення підприємством стадії розвитку «стійке лідерство» на ринку не є однозначним. При подальшому розгляді внутрішніх характеристик підприємства доцільно провести їх розподіл на дві семантичні категорії: внутрішні характеристики підприємства, що мають субстанційну й акциденційну основу у зв'язку із різним ступенем впливу на процес трансформації: «внутрішні характеристики – сильні сторони – відмітні компетенції – конкурентні переваги – ключові фактори успіху підприємства» та неоднаковим рівнем взаємодії. Субстанційні характеристики підприємства – це ті, що існують в економічній діяльності підприємства самостійно, самі по собі, не знаходячи вираження через інше, без них неможливе існування підприємства [2; 13]. Акциденційні характеристики підприємства є властивостями сутності, які можуть бути відсутніми або змінюватись, що в цілому не вплине на існування підприємства, воно не перестане бути тим, що воно є, вони не існують самостійно, а виражаються опосередковано через інші внутрішні характеристики. [2; 13]. На основі вищерозглянутих умов створення та функціонування підприємства його субстанційними характеристиками є тільки три компоненти: земля, капітал і людина як носій таких факторів виробництва, як труд і підприємницька спроможність, мозок якої є інструментом обробки й інтерпретації інформації, творцем і розпорядником капіталу. Дії людини у сукупності із комбінацією вищезазначених факторів виробництва знаходять своє відображення у внутрішніх процесах підприємства, які є елементами третього порядку внутрішніх акциденційних характеристик підприємства. При цьому самі внутрішні процеси підприємства теж слід розглядати як багатогранне економічне явище. Внутрішні процеси підприємства доцільно у цьому випадку розподіляти на функціональні та наскрізні. До категорії функціональних процесів відносять діяльність підприємства у певних функціональних сферах: виробництво, фінанси, маркетинг тощо. Базовими компонентами стратегії на цьому рівні формування внутрішніх характеристик підприємства можуть бути: основні й оборотні виробничі фонди, технологія виробництва, канали збуту, продукція, політика просування, форми та методи платежу, співвідношення власного та запозиченого капіталу, рентабельність тощо. На рівні наскрізних внутрішніх процесів підприємства базовими компонентами формування стратегії підприємства стають окремі операції, що охоплюють діяльність декількох структурних підрозділів підприємства у здійсненні певного внутрішнього процесу. У цьому випадку базовим компонентом формування стратегії стає механізм здійснення певної операції у межах внутрішніх процесів підприємства, що сприяє досягненню підприємством унікальної комбінації внутрішніх ресурсів і їх подальшої трансформації з метою досягнення стану лідерства. Пошук майбутніх ключових факторів успіху на цьому рівні локалізується в операціях: заключення контрактів, обслуговування клієнтів, здіснення продажу продукції та ін. Наглядну демонстрацію семантичної структури базових компонентів стратегії підприємства наведено на рис. 2.

Географічне позиціонування підприємства, що обумовлює прийнятну організаційно-правову форму бізнесу, податкове навантаження та логістичні потоки підприємства у сполученні із інноваційно мислячим, розвинутим і мотивованим персоналом підприємства та наявність необхідних фінансових ресурсів визначають основу майбутнього розвитку підприємства та сприяють найбільш оптимальному прояву інших внутрішніх характеристик підприємства акциденційної спрямованості у довгостроковій перспективі на основі синергетичного ефекту.

Акциденційні характеристики підприємства другого рівня, що наведені такими факторами виробництва, як труд, підприємницька спроможність, інформація, є похідним результатом сполучення «земля – капітал – людина» та сприяють збільшенню синергетичного результату впливу на прояв акциденційних характеристик нижчого порядку – внутрішніх процесів підприємства.

Таким чином, первинними, найбільш впливовими семантичними компонентами внутрішніх характеристик підприємства, на базі яких формуються ключові фактори успіху і реалізуються стратегії із довгостроковим ефектом лідерства, є: земля, капітал та персонал підприємства. Данні базові елементи є визначальними для розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, їх унікальна комбінація є єдиною умовою досягнення підприємством стану лідерства у довгостроковий період часу. Вплив акциденційних базових компонентів, таких як: інформація та внутрішні процеси підприємства, які теж можуть бути основою ключових факторів успіху, дозволяє отримати нестійкий результат конкурентної переваги підприємства у короткостроковій і середньостроковій перспективі, що пояснюється меншим ступенем їх унікальності та легкістю копіювання іншими учасниками конкурентного ринку. Окремо слід відзначити напрями фокусування двох важливих процесів у стратегічному управлінні підприємства: постановки цілей та оцінки отриманих результатів. Цілеспрямування у стратегічному управлінні доцільно базувати виключно на ключових факторах успіху, які сформовані із субстанційних внутрішніх характеристик підприємства «земля – капітал – персонал» із орієнтацією на зовнішню складову. При цьому вплив зовнішньої складової у стратегічному управлінні підприємством переважно оцінюється за двома ключовими критеріями: потреби клієнтів та інноваційність технології. Добір саме таких критеріїв, як ефективної взаємодії внутрішніх характеристик підприємства із зовнішнім середовищем функціонування підприємства проводиться на основі результатів комплексного дослідження цієї сфери. Т. Левіт відзначив потреби клієнтів у як базові

Рис. 2. Концептуальна семантична схема трансформації базових компонентів стратегії підприємства

критерії вибору галузі ринку; І. Ансофф оцінював важливість ефекту синергії; Д. Абель підтвердив, що найбільший економічний результат від ефекту синергії спостерігається у сфері технології [10–12]. Подальша деталізація визначених ключових факторів успіху підприємства відбувається на основі добору відповідних показників формалізованої оцінки результатів діяльності підприємства на поточному рівні управління та оптимального сполучення внутрішніх процесів функціонального та наскрізного спрямування на оперативному рівні. Таким чином, реалізація процесу цілеспрямування у стратегічному управлінні підприємством, що починає своє формування на стратегічному рівні та знижується по ієрархії до оперативного рівня управління, є вектором визначення оптимального сполученням субстанційних характеристик підприємства на основі врахування потреб споживачів і технологічної інноваційності основної та допоміжної діяльності підприємства. Результативність впровадження сформованої стратегії підприємства має протилежний вектор спрямування. Механізм функціонування внутрішніх процесів підприємства на основі принципів удосконалення, розвитку та навчання сприяє забезпеченню стійкості та збалансованості внутрішніх резервів підприємства із факторами зовнішнього середовища, що обумовлює можливість досягнення підприємством необхідного для подальшого розвитку результату діяльності та оцінюється за допомогою формалізованих фінансово-економічних показників. Досягнення прогнозованого значення результуючих показників діяльності підприємства на поточному рівні є базисом для переходу до стану лідерства підприємства, що є результуючим показником позитивного розвитку підприємства на стратегічному рівні управління у довгостроковій перспективі часу. Досягнення цього стану підприємствами у конкурентній позиції лідера та нішера реалізується автоматично за умов формування унікальної комбінації ключових факторів успіху, однак для підприємств, що знаходяться у інших конкурентних позиціях – претендента на лідерство та послідовника, досягнення стану лідерства передбачає проведення попереднього фокусування на певному сегменті ринку для подальшої реалізації стратегії лідерства.

Висновки. Таким чином, у межах проведеного дослідження удосконалено логіко-семантичну структуру базових компонентів стратегії підприємства на основі проведення досліджень індуктивним методом, що дозволило визначити логічну послідовність етапів формування ключових факторів успіху, умови трансформації базових елементів кожного етапу та семантичну спрямованість внутрішніх характеристик підприємства у реалізації процесів цілеспрямування та оцінки результату від впровадження стратегії підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000. 330 с.

2. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. 2001. № 1. С. 34–41.

3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.

4. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие. М.: Гном и Д, 2007. 142 с.

5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 454 с.

6. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2007. 368 с.

7. Лукьяненко А. А., Мацко М. Л. Разработка комплексной методики обоснования эффективной стратегии предприятия при выходе на внешний рынок // Актуальные проблемы науки XXI века. 2013. № 1. URL: http://elibrary.miu.by/journals!/item.science-xxi/issue.2/article.13.html

8. Рамперсад Х. Универсальная система показателей: как достигать показателей, сохраняя целостность. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.

9. Ольве Н., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании. М.: Вильямс, 2004. 304 с.

10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.

11. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент. Київ: ТОВ УВПК, 2001. 559 с.

12. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: курс лекций. М.: Инфра-М, 2000. 287 с.

13. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 2/відп. ред. С. В. Мочерний. Київ: Академія, 2002. 848 с..

REFERENCES

Ansoff, I. *Novaya korporativnaya strategiya* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter Kom, 1999.

Entsiklopediya bukhgaltera i ekonomista, no. 1 (2001): 34-41.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]. Vol. 2. Kyiv: Akademiia, 2002.

Lukyanenko, A. A., and Matsko, M. L. «Razrabotka kompleksnoy metodiki obosnovaniya effektivnoy strategii predpriyatiya pri vykhode na vneshniy rynok« [Development of a comprehensive methodology rationale an effective strategy of the enterprise when entering a foreign market]. Aktualnyye problemy nauki XXI veka. http://elibrary.miu.by/journals!/item.science-xxi/issue.2/article.13.html

Mintsberg, G., Alstrend, B., and Lempel, D. *Shkoly strategiy* [School strategies]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Markova, V. D., and Kuznetsova, S. A. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: Infra-M, 2000.

Nemtsov, V. D. *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic management]. Kyiv: TOV UVPK, 2001.

Olve, N., Roy, Zh., and Veter, M. *Otsenka effektivnosti deyatelnosti kompanii* [Evaluation of the effectiveness of the company's activities]. Moscow: Vilyams, 2004.

Porter, M. *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: Methods analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2009.

Piddubna, L. I. *Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizm rehuliuvannia ta upravlinnia* [The competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and control]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Porter, M. *Mezhdunarodnaya konkurentsiya: konkurentnyye preimushchestva stran* [International competition: competitive advantages of countries]. Moscow: Mezhdunarodnyye otnosheniya, 1993.

Rampersad, Kh. *Universalnaya sistema pokazateley: kak dostigat pokazateley, sokhranyaya tselostnost* [Universal scorecard: how to achieve them, while maintaining the integrity]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Yudanov, A. Yu. *Konkurentsiya: teoriya i praktika* [Competition: theory and practice]. Moscow: Gnom i D, 2007.

УДК 005.935

ОЦІНКА СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2016 ПРОКОПЕНКО О. В., ПРОКОПЕНКО М. О.

УДК 005.935

Прокопенко О. В., Прокопенко М. О.

Оцінка сучасних інструментів контролінгу на підприємстві

Досліджено теоретичні та практичні аспекти використання інструментів для здійснення оперативного та стратегічного контролінгу на підприємстві. Здійснено ґрунтовний аналіз сучасного інструментарію контролінгу з подальшим виокремленням оперативних і стратегічних інструментів контролінгу, що є найбільш адаптованими до використання вітчизняними підприємствами. Крім того, в рамках дослідження виділено переваги та недоліки запропонованих інструментів з метою вибору управлінцями найбільш дієвих для здійснення оперативного та стратегічного контролінгу. Для кожного підприємства управлінці повинні формувати власний набір інструментарію контролінгу з огляду на його індивідуальні особливості та наявні проблеми. Перспективами подальших досліджень є практичне впровадження рекомендованих інструментів і здійснення наступного аналізу отриманих результатів щодо ефекту від впровадження конкретного інструментарію.

Ключові слова: *підприємство, стратегічний контролінг, оперативний контролінг, інструмент контролінгу, портфельний аналіз, розробка сценаріїв, аналіз потенціалу.*

Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Прокопенко Ольга Володимирівна *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)*

E-mail: *prokopenko.olha.w@gmail.com*

Прокопенко Марина Олександрівна *– студент, Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького Сумського державного університету (вул. Римського-Корсакова 2, корпус «Г», поверх 6, ауд. Г-601, 611, Суми, 40007, Україна)*

УДК 005.935

Прокопенко О. В., Прокопенко М. А. Оценка современных инструментов контроллинга на предприятии

Исследованы теоретические и практические аспекты использования инструментов для осуществления оперативного и стратегического контроллинга на предприятии. Осуществлен подробный анализ современного инструментария контроллинга с последующим выделением оперативных и стратегических инструментов контроллинга, которые являются наиболее адаптированными к использованию отечественными предприятиями. Кроме того, в рамках исследования выделены преимущества и недостатки предложенных инструментов с целью выбора управленцами наиболее действенных для осуществления оперативного и стратегического контроллинга. Для каждого предприятия управленцы должны формировать собственный набор инструментария контроллинга, учитывая его индивидуальные особенности и существующие проблемы. Перспективами дальнейших исследований является практическое внедрение рекомендованных инструментов и осуществление последующего анализа полученных результатов относительно эффекта от внедрения конкретного инструментария.

Ключевые слова: *предприятие, стратегический контроллинг, оперативный контроллинг, инструмент контроллинга, портфельный анализ, разработка сценариев, анализ потенциала.*

Табл.: *1.* ***Библ.:*** *9.*

Прокопенко Ольга Владимировна *– доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории, Сумской государственный университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)*

E-mail: *prokopenko.olha.w@gmail.com*

Прокопенко Марина Александровна *– студент, Учебно-научный институт финансов, экономики и менеджмента имени Олега Балацкого Сумского государственного университета (ул. Римского-Корсакова 2, корпус «Г», этаж 6, ауд. Г-601, 611, Сумы, 40007, Украина)*

UDC 005.935

Prokopenko O. V., Prokopenko M. O. Evaluation of Modern Tools of Controlling at the Enterprise

Theoretical and practical aspects of the use of tools for operational and strategic controlling at the enterprise are studied. There carried out a detailed analysis of modern tools of controlling with the subsequent identification of operational and strategic controlling tools that are most adapted for the application at domestic enterprises. Furthermore, the study highlights the advantages and disadvantages of the proposed tools for managers to choose the most effective ones for the implementation of operational and strategic controlling. For each enterprise managers should form its own set of controlling tools considering its individual characteristics and existing problems. Prospects for further research are practical application of the recommended tools and implementation of further analysis of the obtained results in terms of the effect from the introduction of specific controlling tools.

Keywords: *enterprise, strategic controlling. operational controlling, controlling tools, portfolio analysis, development of scenarios, analysis of potential.*

Tabl.: *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Prokopenko Olga V. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Theory, Sumy State University (2 Rymskoho-Korsakova Str., Sumy, 40007, Ukraine)*

E-mail: *prokopenko.olha.w@gmail.com*

Prokopenko Maryna O. *– Student, Balatsky Academic and Scientific Institute of Finance, Economics and Management of Sumy State University (room G-601, 611, building «G», stage 6, 2 Rymskoho-Korsakova Str., Sumy, 40007, Ukraine)*

Вступ. У складних умовах функціонування вітчизняних підприємств необхідно детально аналізувати ефективність використання інструментів планування, контролю та управління. Перед управлінцями постають більш складні проблеми, що потребує використання нових, сучасних методик управління, що забезпечить впевненість у майбутньому. Створення та розвиток інформаційної системи є основою для стабільної діяльності підприємства.

Контролінг являє собою безперервний моніторинг діяльності підприємства, адже основне завдання контролінгу – орієнтація процесу управління на досягнення поставлених керівником підприємства цілей. Саме тому контролінг є глобальною системою, що дає змогу вирішувати як стратегічні, так і оперативні завдання.

Формування та використання інструметів контролінгу, що відповідають сучасним умовам функціонування підприємства, дозволить отримати ряд конкурентних переваг та загалом досягнути іншого рівня приняття управлінських рішень. Адже здійснення контролінгу на підприємстві повинно відбуватися за наявності грунтовного рівня знань управлнців стосовно змісту та функціонального призначення його інструментів. Вибір простих і в той же час ефектних інструментів контролінгу на підприємстві дозволить покращити доступність і зрозумілість контролінгу як нової концепції управління для вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних і практичних аспектів контролінгу та його інструментарію займалося багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема: Х. Й. Фольмут [4], Ю. П. Аніскін [1], Р. Г. Долинська [2], Н. Ю. Іванова [3], С. О. Хайлук [5], О. А. Русановська [9], А. С. Криворотов [8], Ю. О. Барабаш [7].

Проте на сьогодні не існує однозначного погляду стосовно розмежування інструментів контролінгу, якими оперує підприємство в ході діяльності та їх функціонального призначення в рамках нової концепції управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ефективність управління на підприємстві залежить від рівня використання інструментів контролінгу. Оскільки на сьогодні не сформовано дієвого механізму щодо формування та подальшого застосування інструментів контролінгу управлінцями, доцільно здійснити ґрунтовний аналіз існуючих інструментів, що є практично значущим для їх коректного впровадження на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Стратегічний контролінг повинен забезпечити успішне функціонування підприємства, моніторинг встановлених цілей розвитку та досягнення довгострокових стійких переваг. До основних напрямів аналізу стратегічного контролінгу доцільно віднести такі: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз конкуренції, аналіз ключових факторів успіху, аналіз стратегічних планів і підконтрольних показників діяльності, аналіз факторів, що збільшують рівень затрат на підприємстві. Тому стратегічний контролінг зорієнтований на довгострокову перспективу.

Інструменти стратегічного контролінгу дозволяють оцінити ефективність діючої стратегії підприємства, виявити сильні та слабкі сигнали, що надходять із зовнішнього та внутрішнього середовища, що є підґрунтям для коригування діючих стратегій підприємства.

Обґрунтуванням вибору інструментів контролінгу діяльності підприємства займалося багато вчених. Так, Аніскін Ю. П. [1] вважає, що інструменти стратегічного контролінгу використовуються для виявлення та покращення майбутніх шансів і ризиків підприємства, тобто для пошуку, розширення та збереження потенціалу успіху. Тому до інструментарію контролінгу він відносить такі: портфельний аналіз, аналіз потенціалу, аналіз кривої досвіду, аналіз сильних і слабких сторін підприємства, аналіз стратегічних розривів, розробка сценаріїв та ін.

Проте Іванова В. Й. [3] говорить, що стратегічний контролінг виступає консультантом для керівництва при розробці стратегії, встановленні цілей і завдань, тому рекомендує до основних інструментів віднести такі: бенчмаркінг, SWOT-аналіз, аналіз потенціалу, портфельний аналіз, вартісний аналіз, інвестиційний аналіз, розробка сценаріїв, аналіз ризиків.

Натомість Хайлук С. О. [5] розглядає інструментарій контролінгу відповідно до функцій, що він виконує, таких як: діагностика фінансово-господарського стану підприємства, планування, управлінський облік, інформаційне забезпечення, контроль та аналіз відхилень, внутрішній консалтинг та аудит. Зокрема, до інструментів стратегічного контролінгу, на думку автора, доцільно віднести такі: SWOT-аналіз, конкурентний аналіз за Портером, систему раннього попередження, план антикризового управління, Balanced Scorecard, стратегічні карти, аналіз сценаріїв майбутнього, планування цінності капіталу, планування інвестицій, планування стратегії за Ансоффом, GAP-аналіз, метод стратегічного балансу, аналіз сценаріїв, контроль стратегії та її цільових показників, принцип обмеженої раціональності.

Долинська Р. Г. [2] засвідчує, що процес реалізації стратегії ґрунтується на використанні окремих інструментів, до яких відносить: збалансовану систему показників, управління витратами, портфельний аналіз, аналіз слабких і сильних сигналів, аналіз сценаріїв розвитку, аналіз стратегічних розривів.

Аналіз праць провідних фахівців з контролінгу дає змогу стверджувати, що більшість із пропонованих інструментів не є адаптованими для використання вітчизняними підприємствами в сучасних умовах господарювання. Крім того, впровадження інструментарію потребує відповідного рівня обізнаності управлінців, що потребує значних затрат ресурсів. З огляду на наявні протиріччя щодо виділення дієвих інструментів стратегічного контролінгу, на нашу думку, до них варто віднести такі: аналіз конкуренції, портфельний аналіз, Balanced Scorecard, аналіз потенціалу, аналіз стратегічних відхилень, розробку сценаріїв майбутнього, SWOT-аналіз, конкурентний аналіз Портера.

Портфельний аналіз як інструмент стратегічного контролінгу дає змогу покращити рівень стратегічного планування на підприємстві за рахунок аналізу стратегій на довгострокову перспективу. В основі портфельного аналізу лежить концепція ефекту кривої досвіду та життєвого циклу продукції. Відповідно, підприємство розподіляє продукцію за чотирма стратегічними сегментами залежно від

її фактичного стану та перспектив розвитку. Цей аналіз є основою для зменшення випуску продукції або ж, навпаки, перепрофілювання підприємства на випуск перспективного її виду.

У свою чергу, Balanced Scorecard («збалансована система показників») дозволяє збільшити обсяг необхідної інформації для прийняття управлінського рішення щодо: оцінювання клієнтами діяльності підприємства; конкурентних позицій цього підприємства; необхідності інноваційних нововведень для поліпшення діяльності підприємства; стану підприємства з погляду акціонерів. Зміст цього інструменту та його основне призначення полягає у можливості збалансувати фінансові (дохід, прибуток, рентабельність) і нефінансові (задоволення клієнтів, відомість бренда, рівень обслуговування споживачів) показники [4].

Успішність діяльності підприємства на ринку залежить від багатьох факторів, що визначаються за допомогою інструменту стратегічного контролінгу – аналіз потенціалу. Отже, керівництво підприємства повинно кожного року визначати ступінь та ефективність використання наявних потенціалів на основі попередньо встановлених критеріїв оцінки, таких як: організація збуту, розподіл товарів в торгівлі, програма додаткових послуг, контроль витрат, логістика, реклама, виробнича техніка та технології, інноваційна здатність, завантаження потужностей. Результати аналізу потенціалу створюють базу для перевірки та коригування стратегії підприємства.

Аналіз стратегічних відхилень спрямований на виконання довгострокової стратегії підприємства, зокрема, співставлення запланованих і реальних кількісних і якісних показників, що здійснюється на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Ідентифікація стратегічних розривів свідчить про необхідність розробки нової стратегії або ж коригування існуючої для досягнення довгострокових цілей підприємства.

На сьогодні підприємства функціонують у динамічних умовах, що обумовлює складність виконання запланованих завдань. У цьому випадку ефективним є використання інструменту стратегічного контролінгу – розробка сценаріїв майбутнього. Використання цього інструменту дозволяє управлінцям сформувати альтернативні варіанти розвитку ситуації в майбутньому для прийняття дієвих управлінських рішень [8].

Розробка сценаріїв як інструмент стратегічного контролінгу спрямована на планування діяльності підприємством з метою виключення непередбачуваних ситуацій у майбутньому. Відповідно, сценарій розробляється у трьох варіантах: найкращий, найгірший, реальний, а управлінці на підприємстві розробляють чіткий алгоритм дій для кожного з них з метою забезпечення нормальності функціонування підприємства. Результати реалізації сценаріїв повинні спростити та покращити якість управлінських рішень на підприємстві.

Ефективним інструментом стратегічного контролінгу для оцінки реального стану підприємства є SWOT-аналіз. Реалізація цього інструменту дає змогу управлінцям оцінити переваги та недоліки, перспективи та ризики в діяльності підприємства, тим самим даючи всебічну її оцінку. Головним його завданням є визначення ресурсозабезпеченості підприємства для належного використання можливостей зовнішнього середовища та встановлення рівня небезпеки негативних тенденцій у діяльності підприємства. Суттєвими перевагами SWOT-аналізу є його простота, логічність, легкість сприйняття, тому він набув широкого використання на практиці як вітчизняними, так і зарубіжними підприємствами.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовується інструмент стратегічного контролінгу – конкурентний аналіз Портера. В основі цього інструменту знаходиться твердження відносно впливу на підприємство п'яти основних факторів: покупці та клієнти, постачальники, можливість появи нових конкурентів, наявність товарів-замінників, діяльність конкурентів у рамках галузі.

Здійснення оперативного контролінгу спрямовано на забезпечення його прибутковості та ліквідності за рахунок виявлення причинно-наслідкових зв'язків під час співставлення доходу від реалізації і витрат підприємства. Відповідно, результатом функціонування оперативного контролінгу на підприємстві є створення системи управління, що забезпечує ефективне досягнення його поточних цілей, а також дозволяє оптимізувати співвідношення «витрати – прибуток» на підприємстві.

Отже, інструменти оперативного контролінгу дозволяють сформувати інформацію, що є необхідною для отримання сигналів відносно потреби самокоординації в рамках управління на операційному рівні. Інструменти оперативного контролінгу є засобом для усунення наявних проблем у сферах постачання, виробництва, реалізації. Тому оперативний контролінг використовує ряд інструментів, що забезпечують обґрунтованість управлінських рішень для забезпечення та досягнення запланованого рівня прибутковості.

Арсенал основних інструментів оперативного контролінгу сильно відрізняється від стратегічного. На думку Цьохли С. Ю. [6], інструментарій оперативного контролінгу включає в себе: бюджетування, регулювання, моделювання, ціноутворення, «директ-кост» (сум покриття), аналіз точки беззбитковості, аналіз результатів по відхиленнях, формування поточних підконтрольних показників, визначення взаємозв'язків і взаємозалежностей між показниками: обсяг виробництва, витрати, прибуток.

Тоді як Аніскін Ю. П. [1] говорить, що інструменти оперативного контролінгу забезпечують активне управління прибутком, виявлення та усунення оперативних проблемних зон у сферах постачання, виробництва, реалізації та управління. Тому до основних інструментів оперативного контролінгу, на думку автора, доцільно віднести такі: ABC-аналіз, управління запасами матеріалів, аналіз об'єму замовлень, аналіз величин у точці беззбитковості, метод розрахунку сум покриття, аналіз вузьких місць, аналіз відхилень.

Оскільки оперативний контролінг зорієнтований на забезпечення економічної ефективності та рентабельності підприємства, Іванова В. Й. [3] вважає, що до основних інструментів варто віднести: управлінський облік і бюджетне управління. Подібної думки дотримується Долинська Р. Г. [2], яка говорить, що оперативний контролінг забезпечує відповідність дій щодо загальної мети діяльності підпри-

ємства. Тому до інструментів оперативного контролінгу доцільно віднести управлінський облік і систему бюджетного управління.

Здійснивши грунтовний аналіз праць фахівців із контролінгу, можна зробити висновок щодо різнобічності поглядів відносно ефективного набору інструментів оперативного контролінгу на підприємстві. Проте, з огляду на тенденції зовнішнього та внутрішнього середовища, потреби управлінців, на нашу думку, здійснення оперативного контролінгу повинно реалізовуватися за рахунок таких його інструментів: аналіз відхилень фактичних результатів від планових, маржинальний аналіз (метод сум покриття), АВС-аналіз, управління запасами, аналіз об'єму замовлень, аналіз точки беззбитковості, визначення доцільності реалізації інвестиційних проектів, функціонально-вартісний аналіз.

Для оцінки ефективності роботи підприємства та його структурних підрозділів, а також правильності формування бюджетів здійснюється аналіз відхилень фактичних результатів від планових, що є основним інструментом оперативного контролінгу оцінки діяльності центрів відповідальності. Цей інструмент дозволяє своєчасно налаштовувати систему управління виробництвом, а управлінець має можливість у будь-який момент впливати на поточні процеси.

Маржинальний аналіз (метод сум покриття) як інструмент оперативного контролігу є проміжним результатом діяльності підприємства та дає змогу виявити ефективність і потенціал аналізу конкретного об'єкта (продукт, послуга, центр відповідальності, напрямок діяльності). При використанні інструменту розрахунку сум покриття передбачено врахування умов ринку, зокрема, ціни, що формується здебільшого конкурентами.

Для оцінки ступеня важливості наявних завдань доцільно використовувати АВС-аналіз. Цей інструмент оперативного контролінгу ґрунтується на твердженні, що процесі виробництва продукції перші 5–20 % вхідних параметрів забезпечують досягнення 75–80 % результативних параметрів, а решта вхідних величин дають лише 20 % від загального результату. Цей інструмент доцільно використовувати насамперед у матеріально-технічному постачанні, виробництві та збуті [9].

Управління запасами як інструмент оперативного контролінгу на підприємстві забезпечує планування запасів і прийняття наступного рішення відносно замовлення матеріалів. Управління запасами являє собою динамічний процес, тому необхідно здійснювати постійний моніторинг ринку та визначати критичний рівень запасів, об'єм поповнення запасів, момент подачі заявки з метою забезпечення безперебійного виробничого процесу [7].

З метою регулярного відстеження об'єму замовлень і покращення даного показника використовується інструмент оперативного контролінгу аналіз об'єму замовлень. При цьому особливе значення займає визначення частки невеликих замовлень, оскільки їх кількість повинна систематично знижуватися. Реалізація цього інструменту відбувається на основі попереднього групування об'єму замовлень за відповідною шкалою та їх відображення у вартісному вираженні.

Аналіз точки беззбитковості є інструментом оперативного контролінгу, що дозволяє аналітично та графічно представити взаємозв'язки між доходом від реалізації продукції, витратами та прибутком. Реалізація цього інструменту дозволяє визначити критичну величину, що відображає покриття доходом сукупних витрат підприємства. Використання цього інструменту на практиці дасть змогу управлінцям, використовуючи графічну інтерпретацію: визначити цільовий прибуток; встановити рівень завантаження виробничих потужностей; обрати продукцію, що приносить підприємству найбільший прибуток; прийняти рішення відносно випуску окремих видів продукції.

Визначення доцільності реалізації інвестиційних проектів як один із інструментів оперативного контролінгу дозволяє обрати серед декількох інвестиційних альтернатив найбільш вдалий. Інвестиційні розрахунки також використовуються для формування інвестиційних програм. Прийняття рішення відносно інвестицій є одним з найскладніших питань, що стоять перед управлінцями.

Важливим інструментом оперативного контролінгу є функціонально-вартісний аналіз, що використовується для зниження витрат на товари та виявлення можливості раціоналізації і удосконалення виробничої діяльності підприємства. Основною ціллю функціонально-вартісного аналізу є пошук можливостей реалізації функцій продукції, що виробляється на підприємстві, матеріалів, що постачаються, та наданих послуг при менших витратах, але забезпечуючи високий рівень вимог відносно якості, безпеки, ринкової привабливості товарів і послуг. Цей інструмент, перш за все, доцільно використовувати для вирішення комплексних економічних і технічних проблем, зокрема, співвідношення між витратами й економічним ефектом від діяльності підприємства.

Провівши детальний аналіз інструментів оперативного контролінгу, вважаємо за доцільне виділити їх переваги та недоліки для подальшого впровадження на підприємстві (табл. 1).

Наведений перелік інструментів контролінгу не є вичерпним, адже значна їх кількість не вивчалась і не впроваджувалася на українських підприємствах з огляду на галузеві особливості та рівень економічного розвитку країни. Тому нами до основного інструментарію контролінгу було віднесено лише ті, що активно використовується як вітчизняними, так і зарубіжними підприємствами.

Висновок. Отже, детальний аналіз праць провідних зарубіжних і вітчизняних фахівців з контролінгу дає змогу стверджувати, що на сьогодні існує безліч різноманітних інструментів оперативного та стратегічного контролінгу. Натомість вибір та подальше впровадження інструментарію контролінгу є запорукою ефективного та стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. Відповідно, нами було здійснено аналіз сучасних інструментів для здійснення оперативного та стратегічного контролінгу, що є найбільш адаптованими для використання вітчизняними підприємствами. У свою чергу, виділення позитивних і негативних аспектів інструментарію дасть змогу управлінцям обрати відповідний набір інструментів із огляду на індивідуальні особливості окремо взятого підприємства

Таблиця 1

Аналіз переваг і недоліків інструментів контролінгу на підприємстві

Інструменти стратегічного контролінгу		Інструменти оперативного контролінгу	
Переваги	**Недоліки**	**Переваги**	**Недоліки**
1	**2**	**3**	**4**
Портфельний аналіз		*Аналіз відхилень фактичних результатів від планових*	
▪ є основою для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності; ▪ дозволяє здійснити більш детальний аналіз привабливості ринку та конкурентоздатності підприємства	▪ недостатній набір оцінювальних факторів; ▪ відсутність чітких рекомендацій	▪ дає змогу встановити відповідність фактичних показників нормативним; забезпечує формування адекватного бачення стану справ на підприємстві на основі аналізу даних	▪ недостатньо глибокий аналіз діяльності підприємства
Balanced Scorecard		*Маржинальний аналіз*	
▪ дає змогу перевести стратегію на операційний рівень і довести конкретні завдання до працівників, що забезпечує досягнення стратегічних цілей	▪ відсутність індикаторів, які б могли сигналізувати щодо необхідності корегування цілей; ▪ складність і трудомісткість впровадження	▪ невисока складність ведення обліку; мінімізація облікових операцій із калькулюванням собівартості	▪ неможливість використання системи на всіх стадіях життєвого циклу продукції; неможливість встановлення норм за всіма видами затрат
Аналіз потенціалу		*АВС-аналіз*	
▪ дозволяє виявити чинники та причини наявного стану справ та отриманих результатів; ▪ дає змогу здійснити підготовку й обґрунтування прийнятих управлінських рішень	▪ інформаційний дефіцит, що спричиняє брак знань про поточний і прогнозний стан ринку; ▪ неготовність малих підприємств до зміни попиту, появу на ринку якісної конкурентної продукції	▪ точність і простота використання; легко автоматизований	▪ не дозволяє оцінювати сезонні коливання продажів; може давати неправильні результати, якщо даних для аналізу недостатньо
Аналіз стратегічних відхилень		*Управління запасами*	
▪ дає змогу встановити ступінь досягнення стратегічних цілей підприємством; дозволяє визначити ефективність стратегічного управління	▪ потребує опрацювання значного масиву даних і пошуку відповідної інформації; потребує значних затрат часу	▪ встановлення безперебійного процесу виробництва і реалізації продукції; мінімізація поточних витрат із обслуговування запасів	▪ низький рівень оперативності інформаційного забезпечення задля управління запасами; наявність додаткових фінансових витрат
Розробка сценаріїв майбутнього		*Аналіз об'єму замовлень*	
▪ дозволяє підприємству сформувати стратегію, що відповідає сучасним умовам функціонування підприємства	▪ можливість реалізації за стабільних умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	▪ дозволяє оптимізувати об'єм замовлень; дає змогу уникнути небажаних витрат, що пов'язано з великою кількістю дрібних замовлень	▪ складність аналітичних процедур; значні затрати часу та необхідність постійного моніторингу
SWOT-аналіз		*Аналіз точки беззбитковості*	
▪ дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства та зіставити їх з ринковими можливостями; дає змогу виявити конкурентні переваги підприємства	▪ варто чітко зрозуміти відмінності між його елементами; ▪ потрібно бути об'єктивним і використовувати різносторонню інформацію	▪ встановлення планових обсягів виробництва; дає змогу враховувати зміни в ціні реалізації, обсязі постійних і змінних витрат щодо продукції чи послуг	▪ необхідно постійно балансувати між точністю і доцільністю наявної інформації
Конкурентний аналіз Портера		*Визначення доцільності реалізації інвестиційних проектів*	
▪ дає змогу встановити переваги підприємства	▪ потребує значних витрат часу; для успішного вико	▪ дозволяє визначити доходи і ризики від	▪ складність врахування всіх факторів, що впливають на

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
відносно конкурентів; дає змогу вчасно ідентифікувати наявних та потенційних конкурентів	ристання інструменту необхідний належний рівень підготовки управлінців	реалізації проекту; ▪ забезпечує високий рівень планування та прогнозування	кінцевий результат; залежність від динамічності зовнішнього середовища
		Функціонально-вартісний аналіз	
		▪ сприяє підвищенню ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів; оптимізує співвідношення між споживчими властивостями виробу та витратами	▪ невисока можливість повного виокремлення витрат підприємства в рамках основних процесів

ЛІТЕРАТУРА

1. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: учебник. М.: Омега, 2003. 280 с.

2. Долинская Р. Г., Мищенко В. А. Контроллинг в действии: учеб. пособие. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2008. 472 с.

3. Іванова В. Й., Яковенко К. В., Томах В. В. Контролінг: навч. посіб. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 136 с.

4. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга. М.: Омега, 2007. 128 с.

5. Хайлук С. О. Контролінг в системі управління підприємствами молокопереробної галузі: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2008. 20 с.

6. Цьохла С. Ю., Плугарь О. В., Абаєва І. В. Контролінг: навч. посіб. Сімферополь: АРІАЛ, 2013. 69 с.

7. Барабаш Ю. О. Методологія стратегічного та оперативного контролінгу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2012. № 1. С. 33–38.

8. Криворотов А. С. Система инструментов контроллинга. *Научный журнал КубГАУ.* 2011. № 33 (9). С. 1–10.

9. Русановська О. А. Систематизація методів та інструментів оперативного контролінгу на підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2014. № 789: Логістика. С. 142–151.

REFERENCES

Aniskin, Yu. P., and Pavlova, A. M. *Planirovaniye i kontrolling* [Planning and controlling]. Moscow: Omega, 2003.

Barabash, Yu. O. «Metodolohiia stratehichnoho ta operatyvnoho kontrolinhu« [Methodology of strategic and operational controlling]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 1 (2012): 33-38.

Dolinskaya, R. G., and Mishchenko, V. A. *Kontrolling v deystvii* [Controlling in action]. Kharkiv: INZhEK, 2008.

Folmut, Kh. Y. *Instrumenty kontrollinga* [Controlling instruments]. Moscow: Omega, 2007.

Ivanova, V. I., Yakovenko, K. V., and Tomakh, V. V. *Kontrolinh* [Controlling]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Khailuk, S. O. «Kontrolinh v systemi upravlinnia pidpryiemstvamy molokopererobnoi haluzi« [Controlling в системі управління підприємствами молокопереробної галузі]. *avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.

Krivorotov, A. S. «Sistema instrumentov kontrollinga« [System tools controlling]. *Nauchnyy zhurnal KubGAU*, no. 33(9) (2011): 1-10.

Rusanovska, O. A. «Systematyzatsiia metodiv ta instrumentiv operatyvnoho kontrolinhu na pidpryiemstvi« [Systematization of methods and tools of operative controlling at the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 789: Lohistyka (2014): 142-151.

Tsyokhla, S. Yu., Pluhar, O. V., and Abaieva, I. V. *Kontrolinh* [Controlling]. Simferopol: ARIAL, 2013.

УДК 65.01

ДІАГНОСТИКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., КЛЮВАК О. В., ПРОЦЕВЯТ О. С.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Клювак О. В., Процевят О. С.

Діагностика експортного потенціалу підприємства

Метою статті є формування та розвиток теоретико-методологічних і методичних засад діагностики експортного потенціалу підприємства, під якою слід розуміти процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал персоналу) та факторів зовнішнього середовища підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії тощо) з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства є: рівень конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства. Перспективи подальших досліджень в цьому напрямі полягають у розробленні класифікації (вузькодеталізованого переліку) діагностичних цілей підприємства за рівнем їх деталізації (на елементні, часткові, комплексні) з урахуванням діагностики експортного потенціалу підприємства як часткової діагностичної цілі.

Ключові слова: *підприємство, продукція, експортна діяльність, експортний потенціал, діагностика, бізнес-індикатори.*

Рис.: *3.* ***Формул:*** *8.* ***Бібл.:*** *27.*

Скриньковський Руслан Миколайович *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)*

E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Клювак Оксана Володимирівна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)*

E-mail: *oksana_klyuvak@bigmir.net*

Процевят Оксана Семенівна *– провідний інженер відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій, Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)*

E-mail: *oksanayakhymetc@i.ua*

УДК 65.01

Скрыньковский Р. Н., Клювак О. В., Процевят О. С.

Диагностика экспортного потенциала предприятия

Целью статьи является формирование и развитие теоретико-методологических и методических основ диагностики экспортного потенциала предприятия, под которой следует понимать процесс идентификации, анализа и оценки уровня потенциальной возможности и готовности предприятия к осуществлению экспортной деятельности с учетом влияния взаимосвязанных внутренних переменных (цели, технология, структура, задачи, образовательно-профессиональный потенциал персонала) и факторов внешней среды предприятия (потребители, конкуренты, поставщики, посредники, контактные аудитории и т.д.) с целью обеспечения качественно нового уровня его развития и формирования перспектив. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами системы диагностики экспортного потенциала предприятия являются: уровень конкурентоспособности предприятия на международном (мировом) рынке; уровень конкурентоспособности продукции предприятия; уровень конкурентоспособности экспортной продукции предприятия; уровень ресурсных возможностей предприятия; уровень эффективности экспортной деятельности предприятия. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении заключаются в разработке классификации (узкодетализированного перечня) диагностических целей предприятия по уровню детализации (на элементные, частичные, комплексные) с учетом диагностики экспортного потенциала предприятия как частичной диагностической цели.

Ключевые слова: *предприятие, продукция, экспортная деятельность, экспортный потенциал, диагностика, бизнес-индикаторы.*

UDC 65.01

Skrynkovskyy R. M., Klyuvak O. V., Protsevyat O. S.

Diagnostics of the Enterprise Export Potential

The aim of the article is to form and develop theoretical and methodological foundations for diagnostics of the enterprise export potential, which should be understood as a process of identification, analysis and assessment of the level of potential possibility and readiness of the enterprise to implement export activities taking into account the impact of interrelated internal variables (goals, technology, structure, tasks, educational and professional potential of the staff) and factors of the enterprise external environment (customers, competitors, suppliers, intermediaries, contact audience, etc.) in order to ensure a qualitatively new level of its development and formation of its prospects. It is determined that the key business indicators of the system for diagnostics of enterprise export potential are: the level of enterprises competitiveness in the international (global) market; the level of competitiveness of enterprise products; the level of competitiveness of enterprise export products; the level of enterprise resource opportunities; the level of enterprise export performance. Prospects for further research in this direction are to develop a classification (specifically detailed list) of objectives of the enterprise diagnostics by the level of detail (element, partial, complex), taking into account diagnostics of export potential of the enterprise as part of diagnostic objective.

Keywords: *enterprise, products, export activities, export potential, diagnostics, business-indicators.*

Fig.: *3.* ***Formulae:*** *8.* ***Bibl.:*** *27.*

Skrynkovskyy Ruslan M. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economy and*

Рис.: 3. Формул: 8. Библ.: 27.

***Скрыньковский Руслан Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)*

***E-mail:** uan_lviv@ukr.net*

***Клювак Оксана Владимировна** – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)*

***E-mail:** oksana_klyuvak@bigmir.net*

***Процевят Оксана Семеновна** – ведущий инженер отдела развития производственной сферы региона и инвестиций, Институт региональных исследований имени М. И. Долишнего НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, Львов, 79026, Украина)*

***E-mail:** oksanayakhymetc@i.ua*

Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

***E-mail:** uan_lviv@ukr.net*

***Klyuvak Oksana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)*

***E-mail:** oksana_klyuvak@bigmir.net*

***Protsevyat Oksana S.** – Lead Engineer of the Department of Development of Industrial Sector of the Region and Investment, Institute of Regional Research named after V. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine (4 Kozelnytska Str., Lviv, 79026, Ukraine)*

***E-mail:** oksanayakhymetc@i.ua*

Постановка проблеми. Діагностика стану експортного потенціалу вітчизняного підприємства є базисом розробки та прийняття рішень (тактичних стратегічних) в управлінні міжнародним бізнесом. Важливість цього питання, його практична значущість та актуальність не викликає жодних сумнівів та усвідомлюється усіма вченими-економістами та практиками. Це й обумовило вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади формування і реалізації експортного потенціалу підприємства (суб'єкта господарювання) досліджували такі науковці, як Т. І. Бондарєва, Н. В. Бугас, І. П. Булєєв, О. М. Вакульчик, А. Е. Воронкова, Л. Т. Гораль, В. В. Дружиніна, Д. П. Дубицький, К. В. Іванієнко, С. М. Козьменко, С. І. Колосок, О. А. Немашкало, О. Л. Ортинська, А. І. Осадчук, Ю. А. Пилипенко, Л. І. Піддубна, Т. О. Рибакова, Л. В. Різніченко, М. І. Сайкевич, О. Д. Сайкевич, Ю. О. Семікоп, С. А. Часовський, А. В. Череп, О. А. Шестакова, В. І. Шийко [1–16], Л. А. Янковська та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, враховуючи різноманітні (ключові) аспекти з теорії і практики щодо формування та оцінювання експортного потенціалу підприємства [1–16], не до кінця вивченими залишаються питання діагностики експортного потенціалу підприємства. Тому **метою статті** є формування та розвиток теоретико-методологічних і методичних засад діагностики експортного потенціалу підприємства з урахуванням діючої практики у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на результати аналізу літературних джерел за проблемою [1–16] виникає необхідність в уточненні сутності таких економічних категорій, як «експортний потенціал підприємства» та «діагностика експортного потенціалу підприємства».

Так, В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко [1] дотримуються точки зору, що під експортним потенціалом підприємства (суб'єкта господарювання) слід розуміти обсяг конкурентоспроможної продукції, яку має можливість (або здатна) створити та спроможна реалізувати на зовнішньому ринку у просторово-часовому вимірі сучасності певна (конкретна) виробничо-господарська система [1, с. 248]. У той же час Л. І. Піддубна та О. А. Шестакова [2] вважають, що експортний потенціал підприємства – сукупність активів підприємства, що використовуються ним для здійснення міжнародної економічної діяльності і забезпечення конкурентних переваг на зовнішніх ринках [2, с. 226]. Крім цього, у науковій праці [3] зазначено, що в основі експортного потенціалу підприємства (підприємницької структури) лежить здатність суб'єкта господарювання до ведення ним конкурентної боротьби на міжнародних (світових) ринках. Водночас ця здатність вимірюється обсягом (сукупністю) ресурсів, які залучено у його діяльність і перетворено з метою формування конкурентоспроможності експортної продукції [3].

Беручи до уваги зазначене, слід також врахувати думку (загальні висновки) науковців у статті [4], які стверджують, що експортний потенціал підприємства являє собою можливість підприємства (фірми) або будь-якого іншого суб'єкта господарювання здійснювати виробництво певного виду продукції, що буде конкурентоспроможною, як на внутрішньому (національному), так і безпосередньо на зовнішньому (світовому) ринку [4, с. 21].

Доцільно також відмітити наукову роботу (статтю) Л. Т. Гораль та В. І. Шийко «Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства» [5], у якій наведено (розкрито) чотири науково-методичні підходи до визначення експортного потенціалу підприємства. Отже, компаративний підхід (перший) визначає експортний потенціал підприємства, виходячи із його конкурентних переваг. Згідно з ресурсним підходом (другим) експортний потенціал суб'єкта господарювання ґрунтується на ідентифікуванні його взаємозв'язків із категорією (поняттям) «економічний потенціал». За системно-структурним підходом (третім) експортний потенціал підприємницької структури (фірми) відображає дослідження процесів (бізнес-операцій), що відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства під час його взаємовідносин із зовнішнім середовищем (із споживачами, конкурентами, постачальниками, посередниками, контактними аудиторіями тощо). Водночас відповідно до

функціонального підходу (четвертого) експортний потенціал підприємства визначається як одна зі складових економічного потенціалу підприємства, структура якого чітко підпорядкована меті та цілям підприємства з урахуванням дії факторів (чинників) внутрішнього та зовнішнього середовища [5, с. 120–121]. Структуру застосування SWOT-аналізу для підприємства (суб'єкта господарювання) наведено на рис. 1. Модель взаємозв'язку внутрішніх змінних організації (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал (ОФП) персоналу) наведено на рис. 2.

Рис. 1. Структура застосування SWOT-аналізу для підприємства

Джерело: [17, с. 36] – на основі [18, с. 57; 19, с. 76]

Цілі – конкретний, кінцевий стан або очікуваний результат організації (підприємства);
Структура – взаємовідносини рівнів управління і видів робіт, які виконують підрозділи підприємства;
Завдання – види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений строк. Це робота з предметами та засобами праці, інформацією та людьми;
Технологія – засіб (спосіб) перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів та ін. ресурсів) у вихідні (продукт, виріб, послуга) шляхом виконання певних операцій, дій тощо;
Ресурси – природні, сировинні, матеріальні, фінансові, нематеріальні (зокрема, ОФП) та інші цінності, які можуть бути використані організаціями для створення товарів, надання послуг, одержання певних результатів.
⟶ взаємозв'язок; – – → вплив.

Рис. 2. Модель взаємозв'язку внутрішніх змінних організації (підприємства)

Джерело: [17, с. 34] – на основі [19, с. 47–48; 20, с. 122, 129; 21, с. 20–21]

Таким чином, на основі результатів досліджень наукових праць [1–5] та аналізу діючої практики функціонування підприємств встановлено, що під експортним потенціалом підприємства доцільно розуміти можливість підприємства (підприємницької структури), що визначається його здатністю, внаслідок ефективного використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних [22]) з урахуванням потенційних ризиків (фінансових, виробничих, трудових, соціально-економічних та інноваційно-інвестиційних [23]) в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування, виробляти конкурентоспроможну продукцію [24] та реалізовувати її на міжнародних (світових) ринках із отриманням на цій основі позитивного результату (ефекту) від експортної діяльності.

Що стосується експортної діяльності підприємства, то А. В. Череп та О. Л. Ортинська [6] вважають, що вона являє собою цілісну та послідовну сукупність конкретних (визначених) взаємоузгоджених дій (етапів), виконання яких забезпечує підприємству можливість виходу на зовнішній ринок [6]. В цьому контексті з'ясовано, що експортний потенціал підприємства характеризує рівень його потенційної можливості та готовності до здійснення ним експортної діяльності. У той же час Л. Т. Гораль та В. І. Шийко [5] стверджують, що експортний потенціал підприємства покликаний задовольняти потреби зовнішнього ринку, забезпечувати ресурсні можливості підприємства та розвиток його експортної діяльності [5, с. 121].

Встановлено, що на формування та розвиток потенціалу підприємства, в тому числі експортного, впливають різноманітні фактори (час, оточення, стан, ситуація).

Так, у науковій праці Л. І. Піддубної та К. В. Іванієнко [7] наведено системно-функціональну модель факторів формування експортного потенціалу підприємства. У цій моделі основними факторами формування експортного потенціалу підприємства є: 1) зовнішні неконтрольовані фактори; 2) зовнішні контрольовані фактори; 3) внутрішні фактори (стратегія, організаційна структура та процес управління підприємством) [7].

Водночас Н. В. Бугас та Ю. А. Пилипенко [4] до найбільш значущих (ключових) факторів розвитку експортного потенціалу підприємства відносять: 1) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства; 2) облік, аналіз та аудит експортних операцій; 3) планування експортного виробництва; 4) бізнес-процеси організації управління підприємством; 5) кадровий менеджмент [4, с. 16–17].

Тут варто зауважити, що процес управління експортним потенціалом підприємства (підприємницької структури) ґрунтується на оцінюванні його поточного стану з урахуванням впливу факторів (зовнішніх, внутрішніх), які перебувають у тісному взаємозв'язку між собою і є взаємозалежними [7].

Звідси очевидно, враховуючи думку Т. О. Рибакової [8], що процес управління експортними потенціалом підприємства в умовах розширення ЗЕД передбачає реалізацію таких етапів, як формування, оцінювання та розвитку експортного потенціалу [8].

Щодо об'єкта управління експортним потенціалом, то у науковій праці [9] експортний потенціал підприємства (господарської системи) досліджується з позиції двох підходів: адаптивного й інструментального. Так, згідно з першим підходом об'єктом управління експортним потенціалом виступає господарська система, яка практичним результатом управління передбачає зростання обсягу експорту. Водночас інструментальний підхід характеризує параметри (фактори, показники), під впливом яких обсяг експорту впливає на підвищення рівня ефективності господарської системи [9, с. 106].

Беручи до уваги зазначене, слід наголосити також на тому, що основними складовими експортного потенціалу підприємства є [10, с. 128]:

1) ресурси;
2) технології;
3) інституції;
4) експортна діяльність підприємства;
5) потреби зовнішнього ринку.

Слід також зазначити і те, що оцінювання ефективності використання експортного потенціалу підприємства проводиться на основі аналізу таких основних (ключових) його структурних елементів, як виробничого (технологічного, технічного), інтелектуального (кадрового), інноваційно-інвестиційного, маркетингового потенціалів [5, с. 124].

В свою чергу, В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко [1] стверджують, що математична інтерпретація експортного потенціалу підприємства являє собою розрахункову формулу у вигляді добутку таких показників, як: 1) виробничого потенціалу; 2) коефіцієнта конкурентоспроможності продукції; 3) коефіцієнта пропиту на продукцію на міжнародному (світовому) ринку; 4) коефіцієнта пропозиції на продукцію на міжнародному (світовому) ринку. У той же час виробничий потенціал рекомендується розраховувати як суму ресурсного потенціалу, коефіцієнта технології виробництва, потенціалу переробних виробництв та потенціалу виробничої інфраструктури. Ресурсний потенціал обчислюється як сума сукупного обсягу інвестицій, вартості трудових ресурсів, вартості матеріально-технічних ресурсів та рівня підприємницьких якостей менеджерів, що організовують процес виробництва [1, с. 248–249].

Водночас С. М. Козьменко [11] дотримується думки, що експортний потенціал підприємства розраховується за формулою (1):

$$E_{пп} = E_{п\,кр} \times I_п \times \beta = E_{п\,кр} \times (КП \times ОЗ \times ВК) \times \beta, \qquad (1)$$

де $E_{п\,кр}$ – експортний потенціал підприємства, грош. од.;

$I_п$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

КП – зважена середня кількість працівників (персоналу) підприємства;

ОЗ – зважені основні засоби підприємства;

ВК – зважений власний капітал;

β – поправочний коефіцієнт [11].

У той же час у науковій праці [12] зазначено, що основними показниками оцінювання ефективності експорту є:

1) валютна ефективність експорту;
2) ефективність експорту;
3) економічний ефект експорту;
4) економічна ефективність експорту [12].

Варто також звернути увагу на те, що Т. І. Бондарєва та А. І. Осадчук [13] для узагальнення ефективності експортної діяльності підприємства пропонують (рекомендують) такі напрямки оцінювання:

1) ринкова результативність експорту;
2) бюджетна ефективність;
3) виробничо-технологічна ефективність;
4) ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності;
5) соціальна ефективність;
6) фінансова результативність;
7) результативність маркетингово-збутової діяльності;
8) результативність зниження (скорочення) експортних ризиків [13, с. 99–100].

Доцільно також зазначити, що згідно з моделлю моніторингу факторів експортного потенціалу машинобудівного підприємства,наведеною у праці [14], результат моніторингу експортного потенціалу підприємства дозволяє сформувати систему ключових бізнес-індикаторів, необхідних для проведення діагностики стану та рівня розвитку експортного потенціалу підприємства [14, с. 347]. Водночас з'ясовано, що метою моніторингу експортного потенціалу підприємства є формування (створення) інформаційної бази даних (цілісного уявлення) про стан системи експортного потенціалу підприємства. При цьому поданий моніторинг рекомендується проводити у такі три етапи [14, с. 347]:

1. Етап – підготовчий:
   - конкретизація об'єктів моніторингу (аналіз літературних джерел щодо визначення структури експортного потенціалу підприємства);
   - формування вхідних даних для проведення моніторингу (аналіз і систематизація наявних (ефективних) методик оцінювання експортного потенціалу підприємства);
   - визначення (формування) баз фактичних даних за визначеними об'єктами моніторингу (збір статистичних даних, виключення з переліку інформаційно-незабезпечених показників, формування системи вхідних даних);
2. Етап – оброблення інформації:
   - виключення маловаріабельних величин ознак (на основі розрахунку коефіцієнтів варіації);
   - усунення (виключення) аномальних спостережень (із використанням методів робастного оцінювання – критерії Граббса, Трітьєна і Мура);
   - стандартизація значень (на основі Z-перетворень);
   - виключення із переліку показників (бізнес-індикаторів), що дублюються (аналіз матриці парних кореляцій);
3. Етап – систематизація та структурування інформації (включає визначення латентних чинників експортного потенціалу підприємства, а також їх структури із використанням методів багатовимірного шкалювання та факторного аналізу) [14, с. 347].

Таким чином, на основі виконаних досліджень [1–24] та аналізу діючої практики функціонування підприємств встановлено, що:

1. Діагностика експортного потенціалу підприємства – це процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності (виробляти конкурентоспроможну продукцію та реалізовувати її на міжнародних (світових) ринках) в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування та з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (див. рис. 2) та факторів зовнішнього середовища підприємства [25] з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив.
2. Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства є: рівень конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства.

Водночас діагностику експортного потенціалу підприємства в умовах розширення ЗЕД можна також проводити на основі методу ланцюгових підстановок.

Так, відповідно до зазначеного наведемо наочний приклад.

Приклад. Підприємство «А» займається експортом продукції. Базовий рівень ефективності експортної діяльності підприємства становить X_0, який визначають такі ключові параметри: кількість експортної продукції (Y_1); ціна-бутто експортної продукції (Y_2); ціна-нетто експортної продукції (Y_3); курс грошової одиниці, за якою здійснюється продаж експортної продукції (Y_4); виробнича собівартість експортної продукції (Y_5); собівартість реалізації експортної продукції (Y_6).

Внаслідок впливу бізнес-факторів (зовнішніх, внутрішніх) на параметри ($Y_1, Y_2, \ldots, Y_6$) значення рівня ефективності (X_0) буде змінюватись (від X_1 до X_6). Цю залежність, враховуючи інформацію у праці [15], можна описати такими математичними формулами (2)–(8):

$$X_0 = f(Y_1; Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (2)$$

$$X_1 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (3)$$

$$X_2 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (4)$$

$$X_3 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4; Y_5; Y_6) \quad (5)$$

$$X_4 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5; Y_6) \quad (6)$$

$$X_5 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5 + \Delta Y_5; Y_6) \quad (7)$$

$$X_6 = f(Y_1 + \Delta Y_1; Y_2 + \Delta Y_2; Y_3 + \Delta Y_3; Y_4 + \Delta Y_4; Y_5 + \Delta Y_5; Y_6 + \Delta Y_6) \quad (8)$$

Для довідки: як свідчать статистичні дані, протягом 2011–2015 рр. в Україні обсяг експорту вітчизняної продукції мав спадну тенденцію за винятком 2012 р. Так, у 2015 р. порівняно із 2011 р. обсяг експорту скоротився на 44,3 %, а протягом періоду січня – серпня 2016 р. порівняно з аналогічним періодом минулого року – на 8,3 % (рис. 3). У той же час у Львівській області спостерігалася дещо інша ситуація. Так, обсяг експорту у 2015 р. був майже на рівні 2011 р., оскільки протягом аналізованого періоду в Львівській області не спостерігалося суттєвих тенденційних зростань чи спадань цього показника. Однак за січень – серпень 2016 р. порівняно із січнем – серпнем 2015 р. обсяг експорту вітчизняної продукції у Львівській області зазнав суттєвого зростання (на 14,7 %), що свідчить про покращення результативності діяльності вітчизняних експортерів [26; 27].

У такій ситуації заслуговує на увагу думка І. П. Булєєва [16], який стверджує, що нарощення експортного потенціалу підприємства повинно передбачати [16, с. 99]:

1) формування горизонтальних і вертикальних інтегрованих взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку;

Рис. 3. Динаміки обсягів експорту України та Львівської області

Джерело: сформовано автором на основі [26; 27]

2) використання у діяльності підприємства різноманітних методів оцінки діяльності, що мають міжнародне визнання;
3) застосування системи новітніх маркетингових способів реалізації експортної продукції;
4) створення спеціалізованих підрозділів, що займатимуться підвищенням рівня конкурентоспроможності експортної продукції;
5) пошук шляхів доступу до використання бази міжнародних інформаційних даних;
6) використання продуктів науково-технічного прогресу для виробництва експортної продукції тощо.

Виходячи із результатів вивчення літературних джерел [1–27] та аналізу практичного досвіду підприємств, можна зробити такі **загальні висновки й окреслити перспективи подальших наукових розвідок і надати рекомендації в цьому напрямі**, які полягають у такому:

1. Діагностика експортного потенціалу підприємства – це процес ідентифікації, аналізу й оцінювання рівня потенційної можливості та готовності підприємства до здійснення експортної діяльності в умовах проблем і використання шансів зовнішнього середовища функціонування та з урахуванням впливу взаємозалежних внутрішніх змінних (цілі, технологія, структура, завдання, освітньо-фаховий потенціал персоналу) та факторів зовнішнього середовища підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, контактні аудиторії тощо) з метою забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив. Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики експортного потенціалу підприємства є: рівень конкурентоспроможності підприємства на міжнародному (світовому) ринку; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності експортної продукції підприємства; рівень ресурсних можливостей підприємства; рівень ефективності експортної діяльності підприємства.
2. В перспективі на основі теорії та практики у сфері економіки та управління підприємствами і права доцільно розробити класифікацію (вузькодеталізований перелік) діагностичних цілей підприємства за рівнем їх деталізації на елементні, часткові, комплексні. При цьому у структурі системи цілей діагностики діяльності підприємства необхідно врахувати таку часткову діагностичну ціль, як діагностику експортного потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7 (109). С. 246–252.

2. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. 223–229.

3. Воронкова А. Е., Часовський С. А., Немашкало О. А. Вплив глобалізації на розвиток міжнародної економічної діяльності на мікрорівні. *Управління економікою: теорія та практика*. 2009. С. 125–137.

4. Бугас Н. В., Пилипенко Ю. А. Експортний потенціал у системі зовнішньоекономічної діяльності промислового

підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. Серія: Економічні науки. 2015. № 6 (93). С. 14–21.

5. Гораль Л. Т., Шийко В. І. Удосконалення системи оцінювання ефективності використання експортного потенціалу газотранспортного підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТНЕУ*. 2015. Т. 18. № 2. С. 118–126.

6. Череп А. В., Ортинська О. Л. Організаційно-економічний механізм експортної діяльності підприємства. *Національне господарство України: теорія та практика управління*. 2008. С. 232–236.

7. Піддубна Л. І., Іванієнко К. В. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств. *Управління розвитком*. 2015. № 1. С. 37–43.

8. Рибакова Т. О. Управління експортним потенціалом промислового підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Rlbakova.pdf

9. Сайкевич М. І., Сайкевич О. Д. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3 (41). С. 104–110.

10. Піддубна Л. І., Семікоп Ю. О. Експортний потенціал машинобудівних підприємств регіону: сутність, структура і проблеми диверсифікації. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 26. С. 125–133.

11. Козьменко С. М., Колосок С. І. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування // Ефективна економіка. 2010. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua

12. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Академії митної служби України*. Серія: Економіка. 2012. № 2. С. 75–82.

13. Бондарєва Т. І., Осадчук А. І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2011. № 3 (15). С. 91–104.

14. Іванієнко К. В. Розробка методичного забезпечення моніторингу та діагностики експортного потенціалу промислового підприємства для формування стратегії його розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 345–352.

15. Гороховатський В. О., Дубницький В. Ю., Кобилін А. М. Програмна реалізація методів економічного факторного аналізу. *Системи обробки інформації*. 2015. Вип. 4 (129). С. 130–135.

16. Булеев И. П., Рудобелец В. М. Конкурентоспособность и экспортный потенциал экономики. *Наукові праці Донецького державного технічного університету*. 2002. Вип. 46. С. 92–101.

17. Скриньковський Р. М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.00.07. Львів, 2014. 233 с.

18. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія]. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2010. 344 с.

19. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.]. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2007. 384 с.

20. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1998. 800 с.

21. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. Львів: Центр Європи, 1995. 176 с.

22. Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 249–254.

23. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 186–193.

24. Скриньковський Р. М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 240–246.

25. Візняк Ю. Я., Скриньковський Р. М., Процюк Т. Б. Діагностика бізнес-середовища підприємства і роль неурядових організацій щодо запобігання та протидії корупції у сфері оподаткування. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 235–240.

26. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

27. Головне управління статистики у Львівській області: офіц. сайт. URL: http://www.lv.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES

Buhas, N. V., and Pylypenko, Yu. A. «Eksportnyi potentsial u systemi zovnishnyoekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpryiemstva« [The export potential in the system of foreign economic activity of industrial enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 6(93) (2015): 14-21.

Bondarieva, T. I., and Osadchuk, A. I. «Otsinka efektyvnosti eksportnoi diialnosti pidpryiemstva« [Evaluation of the effectiveness of the export activities of enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 3(15) (2011): 91-104.

Buleyev, I. P., and Rudobelets, V. M. «Konkurentosposobnost i eksportnyy potentsial ekonomiki« [The competitiveness and export potential of the economy]. *Naukovi pratsi Donetskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, no. 46 (2002): 92-101.

Cherep, A. V., and Ortynska, O. L. «Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm eksportnoi diialnosti pidpryiemstva« [Organizational-economic mechanism for the export activities of enterprises]. *Natsionalne hospodarstvo Ukrainy: teoriia ta praktyka upravlinnia* (2008): 232-236.

Druzhynina, V. V., and Riznichenko, L. V. «Prohnozuvannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpryiemstv z metoiu pidvyshchennia yikhnyoi konkurentospromozhnosti« [Forecasting the export potential of machine-building enterprises with the aim of increasing their competitiveness]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7(109) (2010): 246-252.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. http://www.ukrstat.gov.ua/

Horokhovatskyi, V. O., Dubnytskyi, V. Yu., and Kobylin, A. M. «Prohramna realizatsiia metodiv ekonomichnoho faktornoho analizu« [Software implementation of methods of economic factorial analysis]. *Systemy obrobky informatsii*, no. 4(129) (2015): 130-135.

Horal, L. T., and Shyiko, V. I. «Udoskonalennia systemy otsiniuvannia efektyvnosti vykorystannia eksportnoho potentsialu hazotransportnoho pidpryiemstva« [Improving the system of evaluation of efficiency of export potential of gas transportation enterprises]. *Ekonomichnyi analiz* vol. 18, no. 2 (2015): 118-126.

Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti: ofits. sait. http://www.lv.ukrstat.gov.ua/

Ivaniienko, K. V. «Rozrobka metodychnoho zabezpechennia monitorynhu ta diahnostyky eksportnoho potentsialu promyslovoho pidpryiemstva dlia formuvannia stratehii ioho rozvytku« [Development of methodological support of monitoring and diagnostics of export potential of industrial enterprises for the formation of its development strategy]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 10 (2016): 345-352.

Kozmenko, S. M., and Kolosok, S. I. «Metodychni pidkhody do otsinky eksportnoho potentsialu innovatsii mashynobuduvannia« [Methodical approaches to assessment of export potential of innovation engineering]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua

Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H.*Teoretychni ta prykladni zasady menedzhmentu* [Theoretical and applied fundamentals of management]. Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu «Lvivska politekhnika»; Intelekt-Zakhid, 2007.

Kuzmin, O. Ye.*Suchasnyi menedzhment* [Modern management]. Lviv: Tsentr Yevropy, 1995.

Melnyk, O. H.*Systemy diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv: polikryterialna kontseptsiia ta instrumentarii* [Diagnostics of activity of engineering enterprises: polchatelya concept and tools]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2010.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F.*Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. Moscow: Delo, 1998.

Piddubna, L. I., and Semikop, Yu. O. «Eksportnyi potentsial mashynobudivnykh pidpryiemstv rehionu: sutnist, struktura i problemy dyversyfikatsii« [The export potential of machine-building enterprises of the region: essence, structure and problems of diversification]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 26 (2009): 125-133.

Piddubna, L. I., and Ivaniienko, K. V. «Faktory formuvannia eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpryiemstv« [Factors of forming of export potential of industrial enterprises]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 1 (2015): 37-43.

Piddubna, L. I., and Shestakova, O. A. «Eksportnyi potentsial pidpryiemstva: sutnist i systemni imperatyvy formuvannia ta rozvytku« [Export potential of an enterprise: essence and systemic imperatives for formation and development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 37 (2012): 223-229.

Rybakova, T. O. «Upravlinnia eksportnym potentsialom promyslovoho pidpryiemstva v umovakh rozshyrennia zovnishnyoekonomichnoi diialnosti« [Management of export potential of industrial enterprises in conditions of expansion of foreign economic activity]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/VSUNU/2012_11_1/Rlbakova.pdf

Skrynkovskyi, R. M. «Osvitnyo-fakhovyi potentsial personalu yak faktor vplyvu na investytsiinu pryvablyvist pidpryiemstva« [Educational and professional potential of personnel as factor of influence on the investment attractiveness of the enterprise]. *dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.07*, 2014.

Skrynkovskyi, R. M. «Diahnostyka vykorystannia trudovykh, materialnykh, finansovykh ta enerhetychnykh resursiv pidpryiemstva yak instrument upravlinnia elementamy yoho vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti« [Diagnostic use of human, material, financial and energy resources of the enterprise as a tool to control elements of its production and economic activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 249-254.

Skrynkovskyi, R. M. «Diahnostyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiinoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpryiemstva v umovakh nevyznachenosti« [Diagnostics of financial, production, employment, socio-economic and innovative-investment potential, analysis of potential risks of the enterprise in conditions of uncertainty]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 186-193.

Skrynkovskyi, R.M. «Diahnostyka konkurentospromozhnosti produktsii pidpryiemstva« [Diagnostics of competitiveness of enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2015): 240-246.

Saikevych, M. I., and Saikevych, O. D. «Eksportnyi potentsial silskohospodarskykh pidpryiemstv« [Export potential of agricultural enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3(41) (2013): 104-110.

Vizniak, Yu. Ya., Skrynkovskyi, R. M., and Protsiuk, T. B. «Diahnostyka biznes-seredovyshcha pidpryiemstva i rol neuriadovykh orhanizatsii shchodo zapobihannia ta protydii koruptsii u sferi opodatkuvannia« [Diagnosis of the business environment of the enterprise and the role of non-governmental organizations on preventing and combating corruption in the sphere of taxation]. *Biznes Inform*, no. 1 (2016): 235-240.

Vakulchyk, O. M., and Dubytskyi, D. P. «Analiz efektyvnosti zovnishnyoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva« [Analysis of efficiency of foreign economic activity of the enterprise]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriia: Ekonomika*, no. 2 (2012): 75-82.

Voronkova, A. E., Chasovskyi, S. A., and Nemashkalo, O. A. «Vplyv hlobalizatsii na rozvytok mizhnarodnoi ekonomichnoi diialnosti na mikrorivni« [The impact of globalization on the development of international economic activities at the micro level]. *Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka* (2009): 125-137.

УДК 338.3:336.64:621

МОДЕЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2016 ЧЕРНЕЦЬКА О. В.

УДК 338.3:336.64:621

Чернецька О. В.

Модель інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування

Розкрито зміст дефініції «інформаційне забезпечення», визначено основні підходи до трактування цієї економічної категорії. Визначено основне призначення інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства. Досліджено основні складові інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства. Встановлено основні напрями вдосконалення інформаційної бази управління інвестиційною привабливістю підприємства. Визначено й охарактеризовано основні типи автоматизованих інформаційних систем щодо управління інвестиційною привабливістю підприємств. Досліджено основні комп'ютерні програми щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Розроблено модель інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування.

Ключові слова: *інформація, інформаційне забезпечення управління інвестиційною привабливістю, фінансово-економічні показники, фінансова звітність підприємства, автоматизовані інформаційні системи, інвестор, форма власності підприємства, інфляція.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Чернецька Ольга Василівна *– старший викладач кафедри фінансів та кредиту, Міжнародний університет фінансів (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*

E-mail: *olga_sitnik@i.ua*

УДК 338.3:336.64:621

Чернецкая О. В. Модель информационного обеспечения управления инвестиционной привлекательностью предприятий машиностроения

В статье раскрыто содержание дефиниции «информационное обеспечение», определены основные подходы к трактовке данной экономической категории. Определено основное назначение информационного обеспечения управления инвестиционной привлекательностью предприятия. Исследованы основные составляющие информационного обеспечения управления инвестиционной привлекательностью предприятия. Установлены основные направления совершенствования информационной базы управления инвестиционной привлекательностью предприятия. Определены и охарактеризованы основные типы автоматизированных информационных систем по управлению инвестиционной привлекательностью предприятий. Исследованы основные компьютерные программы по оценке инвестиционной привлекательности предприятий. Разработана модель информационного обеспечения управления инвестиционной привлекательностью предприятий машиностроения.

Ключевые слова: *информация, информационное обеспечение управления инвестиционной привлекательностью, финансово-экономические показатели, финансовая отчетность предприятия, автоматизированные информационные системы, инвестор, форма собственности предприятия, инфляция*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *8.*

Чернецкая Ольга Васильевна *– старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Международный университет финансов (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*

E-mail: *olga_sitnik@i.ua*

UDC 338.3:336.64:621

Chernetska O. V. The Model of Information Support for Management of Investment Attractiveness of Machine-Building Enterprises

The article discloses the content of the definition of "information support", identifies basic approaches to the interpretation of this economic category. The main purpose of information support for management of enterprise investment attractiveness is determined. The key components of information support for management of enterprise investment attractiveness are studied. The main types of automated information systems for management of the investment attractiveness of enterprises are identified and characterized. The basic computer programs for assessing the level of investment attractiveness of enterprises are considered. A model of information support for management of investment attractiveness of machine-building enterprises is developed.

Keywords: *information, information support for management of investment attractiveness, financial and economic indicators, financial reporting of the enterprise, automated information systems, investor, form of enterprise ownership, inflation.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Chernetska Olga V. *– Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit, International University of Finance (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*

E-mail: *olga_sitnik@i.ua*

Постановка проблеми. У розміщенні грошових коштів інвестори завжди прагнуть убезпечити себе від ймовірних втрат, які можуть спричинятись неповерненням вкладених коштів. У цьому разі для інвесторів постає завдання ефективного управління інвестиційною привабливістю підприємства, яке певним чином залежить від

наявності чи відсутності інформації, необхідної для управління.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемі інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства закордонними та вітчизняними вченими приділяється значна увага.

Проблемам сутності дефініції «інформації» та її значення в управлінні інвестиційною привабливістю підприємством, розвитку інформаційних технологій присвячено наукові праці Ф. Бутинця, Т. Васильєва, М. Йохни, С. Леонова, А. Люкшинова, А. Міщенка, І. Отенко, В. Стадник та ін. Дослідженням проблем інформаційного забезпечення підприємства також присвячені праці І. Босака, Р. Бруханського, М. Денисенка, І. Колоса, Є. Палиги та М. Чумаченка.

Мета статті – сформувати сучасну систему інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Інформаційне забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства – найважливіший елемент у загальній структурі управління підприємством – призначене для віддзеркалення інформації, що характеризує стан керованого об'єкта і є основою для ухвалення управлінських рішень.

У науково-економічних дослідженнях спостерігаються різні підходи до визначення сутності системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства:

- як інформаційного обслуговування управління;
- як заходів зі створення інформаційного середовища управління;
- як сукупності дій з надання необхідної для управлінської діяльності інформації в зазначене місце на основі певних процедур із заданою періодичністю.

На нашу думку, *система інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства* – це функціональний комплекс, що забезпечує процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних фінансово-економічних, виробничо-технічних, інноваційних і соціально-психологічних індикаторів, необхідних для здійснення аналізу, прогнозування та підготовки оперативних управлінських рішень за всіма напрямками та цілями управління інвестиційною привабливістю на машинобудівному підприємстві.

Основне призначення інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю підприємства полягає у забезпеченні організації і представленні інформації, яка відповідала будь-яким вимогам власника та потенційних інвесторів[1, с. 25].

До складу системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства ми пропонуємо включити такі *складові:*

І. Організаційний рівень, що передбачає формування принципів організації інформаційної системи та взаємодії її елементів. На цьому рівні формується інформаційна база системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю, тобто наявність звітної та управлінської інформації про діяльність підприємства машинобудування.

ІІ. Методологічний рівень, на якому формуються методи обробки інформації та технологія реалізації цих методів. На цьому рівні формуються відповідні моделі управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства.

ІІІ. Технічний рівень, який визначає можливості обчислювальних засобів та організаційної техніки, а також відповідне програмне забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства, що базується на використанні автоматизованих інформаційних систем і сучасних програмних продуктів.

Базовим елементом системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства, на нашу думку, є наявність звітної інформації про їх діяльність або, інакше кажучи, інформаційної бази.

Інформаційна база системи інформаційного забезпечення повинна забезпечити правильний вибір первинних відомостей, джерел інформації та показників, що формуються в процесі управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства. Її удосконалення пропонується проводити за такими основними напрямками:

- доповнення системи управлінської інформації, що базується на існуючих формах фінансової звітності, додатковими інформативними показниками, що дозволить комплексно оцінити інвестиційну привабливість на основі розрахунку всіх груп часткових та інтегральних показників;
- коригування показників інформаційної бази, які включені до складу основних моделей управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств, що дозволить підвищити ступінь її достовірності й інформативності.

Інформаційна база процесу управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства не повинна обмежуватися даними лише фінансової звітності.

Необхідність розширення інформаційної бази є нагальною потребою, оскільки її обмеження лише рамками даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку звужує можливості та, головне, результативність, управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства, оскільки залишає поза увагою принципово важливі фактори, пов'язані зі специфікою діяльності підприємства, станом зовнішнього середовища та інших, які можливо врахувати лише за допомогою управлінського обліку [2, с. 470–479; 3, с. 62–65].

Для якісного управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств недостатньо лише використання стандартних форм фінансової звітності та класичних фінансових показників.

Саме тому ми пропонуємо впровадити у практичну діяльність машинобудівних підприємств комплексну управлінську інформаційну базу даних, до складу якої входять основні та додаткові показники вартісно орієнтованих моделей управління їх інвестиційною привабливістю (табл. 1).

Особливості діяльності машинобудівних підприємств України, зокрема, тривалий виробничий цикл, співпраця зі спеціалізованими конструкторськими бюро, вели-

Таблиця 1

Управлінська інформаційна база даних організаційного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств

Інформаційні показники	Інформаційні суб'єкти				
	Інвестор, власник	Фінансовий відділ	Комерційний відділ	Відділ кадрів	Відділ енерго-менеджменту
Вартість інвестованого капіталу	+	+	-	-	-
Вартість власного капіталу	+	+	-	-	-
Вартість позикового капіталу	+	+	-	-	-
Вартість підприємства на початок і кінець періоду	+	+	-	-	-
Чистий операційний прибуток за вирахуванням податків і відсотків	+	+	+	-	-
Обсяг і структура простроченої дебіторської заборгованості товарного характеру	+	+	+	-	-
Обсяг і структура простроченої кредиторської заборгованості товарного характеру	+	+	+	-	-
Обсяг і структура прострочених банківських кредитів	+	+	-	-	-
Фінансові витрати від залучення довгострокового позикового капіталу	+	+	-	-	-
Фінансові витрати від залучення короткострокового позикового капіталу	+	+	-	-	-
Фінансові витрати, пов'язані з погашенням прострочених довгострокових і короткострокових кредитів і позик	+	+	-	-	-
Витрати по фінансовому лізингу	+	+	+	-	-
Скориговані вхідні грошові потоки в поточних цінах	-	+	-	-	-
Скориговані вихідні грошові потоки в поточних цінах	-	+	-	-	-
Додана грошова вартість	+	+	-	-	-
Чистий економічний дохід	+	+	+	-	-
Частка нової продукції в загальному обсязі продажу	-	-	+	-	-
Витрати від браку	-	+	+	-	-
Витрати від повернення клієнтами продукції	-	+	+	-	-
Витрати на енергоресурси	-	+	-	-	+
Витрати на гарантійне обслуговування продукції	-	+	+	-	-
Витрати на залучення 1 споживача	-	+	+	-	-
Рентабельність і-го виду продукції	-	-	+	-	-
Витрати на інновації	+	+	+	+	+
Витрати на навчання персоналу	-	+	-	+	-
Витрати на мотивацію персоналу	+	+	-	+	-
Рівень кваліфікації спеціалістів	+	+	+	+	+
Частка ринку	+	-	+	-	-
Середньогалузевий рівень рентабельності	+	+	+	-	-
Середньогалузевий темп інфляції	-	+	+	-	-
Витрати на автоматизацію технологічних процесів	+	+	-	-	+
Витрати на модернізацію обладнання	+	+	-	-	+
Витрати на фінансування заходів із енергозбереження	+	+	-	-	+
Додаткові доходи в результаті впровадження заходів із енергозбереження	+	+	-	-	+
Енерговіддача та енергоємність	-	-	-	-	+

Джерело: сформовано автором на основі [4, с. 260–266; 8, с. 64–67]

ке різноманіття кооперацiйних зв'язків, вузьке коло споживачів, вимагають застосування процесного підходу до впровадження автоматизованих інформаційних систем, що враховував би галузеву специфіку функціонування підприємств.

Для вітчизняних машинобудівних підприємств пропонується побудувати таку модель інформаційної системи технічного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю (рис. 1).

Відповідно, можливим вбачається використання таких *типів* автоматизованих інформаційних систем, необхідних для функціонування технічного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства:

I. Автоматизовані інформаційні системи оперативного рівня управління.

Оперативний рівень управління в організації є найнижчим рівнем, який забезпечує вирішення задач, виконання операцій, які багаторазово повторюються.

На оперативному рівні забезпечується швидке реагування на зміну вхідної поточної інформації. Крім того, цей рівень характеризується достатньо великими обсягами операцій, що виконуються, а також динамікою прийняття управлінських рішень.

Рис. 1. Складові технічного рівня системи інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівного підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [6, с. 235–239]

Основні автоматизовані інформаційні системи цього рівня управління – це TPS (Transaction Processing Systems). Ця група АІС дозволяє оперативно отримувати інформацію щодо ефективності роботи машин, устаткування й обліку операцій щодо руху грошових потоків на підприємствах машинобудування Київщини.

II. Автоматизовані інформаційні системи рівня управління.

На середньому, функціональному, рівні управління користувачами інформаційних систем є фінансовий директор, комерційний директор, директор відділу кадрів, технічний директор. Основна їх задача – тактичне управління підприємством та прийняття рішень у певній сфері діяльності.

В цій групі розрізняють інформаційні системи для директорів і менеджерів середньої ланки.

Інформаційні системи для менеджерів середньої ланки використовуються для постійного спостереження, контролю, прийняття рішень та адміністрування.

Автоматизовані інформаційні системи рівня знань забезпечують автоматизацію розробки нових видів продукції, створення та підтримку електронних архівів, збирання інформації, нових знань з електронних сховищ даних і розробку портфеля інвестицій.

Основними програмними продуктами даного рівня АІС є: CAD, Data Ware-housing, OLAP, Data Mining, Knowledge Work Systems (KWS); Office Automation Systems (OAS).

Як приклади відомих програмних продуктів із формування і управління корпоративними знаннями можна назвати: продукт «Microsoft SharePoint Portal» як засіб управління знаннями; систему формування й управління знаннями Excalibur Retrieval Ware групи компаній ACK; лінійку продуктів eDOCS компанії Hummingbird.

Автоматизовані інформаційні системи рівня управління призначені для забезпечення контролю, аналізу, управління, прийняття рішень і адміністративних дій менеджерів середньої ланки [7, с. 207].

Основними програмними продуктами цього рівня АІС є: Management Information Systems (MIS); Decision Support Systems (DSS), «Інфобухгалтер», «1С:Бухгалтерія», «Турбобухгалтер» «Галактика», «Інфософт», «ABACUS Financial», «ПАРУС», «AVACO SOFT».

III. Автоматизовані інформаційні системи стратегічного рівня управління.

Інформаційні системи стратегічного рівня являють собою новий тип інформаційних систем, призначений для високоефективного інформаційного забезпечення керівництва, і забезпечують підтримку прийняття рішень із реалізації стратегічних перспективних цілей розвитку організації. Основне їх завдання – порівняння змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, з існуючим потенціалом підприємства [5, с. 188–191].

Основними програмними продуктами цього рівня АІСУ є: Executive Support Systems (ESS), SAP, ORACLE, BAAN, PeopleSoft, COMFAR Expert, BEST, FIT.

З огляду практичного досвіду автоматизовані інформаційні системи стратегічного рівня являють собою інструмент допомоги керівникам вищого рівня і готують стратегічні дослідження та довготривалі прогнози.

Висновок. Сьогодення основною з актуальних проблем в управлінні підприємством визначає доступність, продуктивність і гнучкість інформаційних систем, що використовуються в діяльності, що в цілому визначають її успішність та ефективність. Технологія управління інвестиційною привабливістю та її інформаційне забезпечення на багатьох підприємствах не відповідає умовам ринкової економіки. Основними недоліками є труднощі з отриманням інформації про фактичний фінансово-економічний стан підприємства; інформація надходить несвоєчасно і в неповному обсязі; відсутня або неякісно проводиться оцінка ефективності результатів діяльності підприємств.

Отже, практичне застосування розроблених рекомендацій забезпечить комплексний системний підхід до формування інформаційного забезпечення управління інвестиційною привабливістю машинобудівних підприємств, що, в свою чергу, забезпечить довгострокові конкурентні переваги .

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: монография. Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. 143 с.

2. Дорошко М. В. Місце інформаційного забезпечення інвестиційних рішень у системі комунікацій управлінського апарату підприємства. *Вісник Львівського університету*. 2010. № 44. С. 470–479.

3. Лазаришина І. Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 62–65.

4. Педченко Н. С. Системний підхід до інструментарію інформаційного забезпечення стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8 (34). С. 260–266.

5. Орлик О.В. Інформаційні системи в сфері управління організацією. Вісник соціально-економічних досліджень. 2012. № 5. С. 188–191.

6. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч. посіб. Хмельницький: ХНУ, 2011. 327 с.

7. Петруні Ю. Є. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2011. 216 с.

8. Юзва Р. П. Інформаційне забезпечення управління підприємством в умовах автоматизованих інформаційних систем. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 7. С. 64–67.

REFERENCES

Balabanova, L. V. *Informatsionnoye obespecheniye obosnovaniya upravlencheskikh resheniy v usloviiakh marketingovoy orientatsii predpriiatiia* [Information support of management decisions in the conditions of marketing orientation of the enterprise]. Donetsk: DonGUET im. M. Tugan-Baranovskogo, 2003.

Doroshko, M. V. "Mistse informatsiinoho zabezpechennia investytsiinykh rishen u systemi komunikatsii upravlinskoho aparatu pidpryiemstva" [Information security investment decisions in the system communications management device enterprise]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*, no. 44 (2010): 470-479.

Lazaryshyna, I. D. "Dzherela informatsiino-analitychnoho zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva" [Sources of information and analytical support economic security enterprises]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 38 (2012): 62-65.

Orlyk, O. V. "Informatsiini systemy v sferi upravlinnia orhanizatsiieiu" [Information system in the sphere of management of the organization]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 5 (2012): 188-191.

Pedchenko, N. S. "Systemnyi pidkhid do instrumentariiu informatsiinoho zabezpechennia stratehichnoho upravlinnia potentsialom rozvytku pidpryiemstva" [A systematic approach to the tools of information support of strategic management of development potential of the enterprise]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 8(34) (2012): 260-266.

Petruni, Yu. Ye. *Pryiniattia upravlinskykh rishen* [Managerial decision-making]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.

Stadnyk, V. V. *Stratehichne upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpryiemstva* [Strategic management of innovative development of the enterprise]. Khmelnytskyi: KhNU, 2011.

Yuzva, R. P. "Informatsiine zabezpechennia upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh avtomatyzovanykh informatsiinykh system" [Information support of company management in terms of automated information systems]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2011): 64-67.

УДК 338.2

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ЕФЕКТИВНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

© 2016 БУТЕНКО Н. В., ТЕРЕЩЕНКО О. Л.

УДК 338.2

Бутенко Н. В., Терещенко О. Л.

Конкурентні переваги ефективних взаємовідносин суб'єктів підприємництва як основа економічного розвитку України

Метою статті є визначення трансформації змісту взаємовідносин суб'єктів підприємництва в національній економіці, а також основних засадничих ідей і принципів формування конкурентних переваг ефективних взаємовідносин. Проаналізовано об'єктивні передумови переходу від стратегії протистояння до взаємовідносин як основи взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності у структурі національної економіки. Визначено, що послаблення антагоністичної домінанти конкурентних відносин і зростання значення конструктивної складової партнерства стало фундаментальною основою прагнення суб'єктів підприємництва до встановлення ефективних взаємовідносин. Акцентовано увагу на тенденціях коопераційного та інтеграційного підходів до конкурентної поведінки, що проявляється у таких формах конкурентних взаємодій, як координація, конструктивні взаємодії та конкурентне співробітництво, заради досягнення індивідуальних та спільних цілей суб'єктів конкурентних відносин. Розглянуто конкурентні переваги, що ґрунтуються на встановленні тривалих та ефективних взаємовідносин. Обґрунтовано особливості формування системи взаємовідносин на ринку страхових послуг, зокрема, визначено причини, що стримують розвиток взаємовідносин у сфері страхування, виокремлено основних партнерів – суб'єктів системи взаємовідносин на страховому ринку, визначено рівні управління взаємовідносинами на ринку страхування. Серед переваг використання ефективних взаємовідносин у сфері страхування визначено: покращання іміджу компанії, залучення нових клієнтів, додаткові продажі страхових послуг, обмеження доступу пропозицій конкурентів, більш ефективне використання рекламного бюджету, підвищення ефективності розробки нових страхових продуктів і послуг, збільшення прибутку та вартості торгових марок, покращення відносин із інвесторами.

Ключові слова: *взаємовідносини, суб'єкти підприємництва, партнерство, конкурентні переваги, рівень взаємовідносин.*

Бібл.: *18.*

Бутенко Наталія Василівна *– доктор економічних наук, доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)*

E-mail: *n_butenko@ukr.net*

Терещенко Олена Леонідівна *– начальник відділу по роботі з брокерами, ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» (вул. Дегтярівська, 62, Київ, 04112, Україна)*

E-mail: *olenatereshchenko123@gmail.com*

УДК 338.2

Бутенко Н. В., Терещенко Е. Л. Конкурентные преимущества эффективных взаимоотношений субъектов предпринимательства как основа экономического развития Украины

Целью статьи является определение трансформации смысла взаимоотношений субъектов предпринимательства в национальной экономике, а также основных идей и принципов формирования конкурентных преимуществ эффективных взаимоотношений. Проанализированы объективные предпосылки перехода от стратегии противостояния к взаимоотношениям как основы взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности в структуре национальной экономики. Определено, что ослабление антагонистической доминанты конкурентных отношений и рост значения конструктивной составляющей партнерства стало фундаментальной основой стремления субъектов предпринимательства к установлению эффективных взаимоотношений. Акцентировано внимание на тенденциях кооперационного и интеграционного подхода к конкурентному поведению, что проявляется в таких формах конкурентных взаимодействий, как координация, конструктивные взаимодействия и конкурентное сотрудничество, ради достижения индивидуальных и общих целей субъектов конкурентных отношений. Рассмотрены конкурентные преимущества, основанные на установлении длительных и эффективных взаимоотношений. Обоснованы особенности формирования системы взаимоотношений на рынке страховых услуг, в частности опреде-

UDC 338.2

Butenko N. V., Tereshchenko O. L. Competitive Advantages of Effective Relationships of Business Entities as a Basis for Economic Development of Ukraine

The aim of the article is to determine the transformation of sense of relationships between business entities in the national economy as well as basic ideas and principles of forming competitive advantages of effective relationships. The objective preconditions for the transition from the confrontation strategy to relationships as a basis of interaction of business entities in the structure of the national economy are analyzed. It is determined that the weakening of the antagonistic dominant of competitive relations and the growing importance of a constructive component of partnership has become a background of the desire of business entities to establish effective relationships. The attention is focused on the trends of the cooperation and integration approach to competitive behavior, which is manifested in such forms of competitive interactions as coordination, constructive interaction and competitive collaboration in order to achieve individual and common goals of competitive relationships of the entities. The competitive advantages based on establishing long-term and effective relationships are considered. The peculiarities in the formation of the system of relationships in the insurance market are justified, in particular the causes hindering the development of relationships in the sphere of security are determined, the main partners — entities in the system of relationships in the insurance market are identified, the levels of relationships management in the insurance market are determined. Among the advantages of the use of

лены причины, сдерживающие развитие взаимоотношений в сфере страхования, выделены основные партнеры – субъекты системы взаимоотношений на страховом рынке, определены уровни управления взаимоотношениями на рынке страхования. Среди преимуществ использования эффективных взаимоотношений в сфере страхования определено: улучшение имиджа компании, привлечение новых клиентов, дополнительные продажи страховых услуг, ограничение доступа предложений конкурентов, более эффективное использование рекламного бюджета, повышение эффективности разработки новых страховых продуктов и услуг, увеличение прибыли и стоимости торговых марок, улучшение отношений с инвесторами.

Ключевые слова: *взаимоотношения, субъекты предпринимательства, партнерство, конкурентные преимущества, уровень взаимоотношений.*

Библ.: *18.*

Бутенко Наталия Васильевна *– доктор экономических наук, доцент, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)*

E-mail: *n_butenko@ukr.net*

Терещенко Елена Леонидовна *– начальник отдела по работе с брокерами, ЧАО «СК «ПЗУ Украина» (ул. Дегтяревская, 62, Киев, 04112, Украина)*

E-mail: *olenatereshchenko123@gmail.com*

effective relationships in the field of insurance are the following: improving the company's image, attracting new customers, additional sales of insurance services, limiting the access of competitors' offers, more efficient use of the advertising budget, improving the efficiency of the development of new insurance products and services, increasing the profits and value of brands, improving relations with investors.

Keywords: *relationships, business entities, partnerships, competitive advantages, level of relationships.*

Bibl.: *18.*

Butenko Nataliia V. *– Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Kyiv National University named after T. Shevchenko (60 Volodymyrska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*

E-mail: *n_butenko@ukr.net*

Tereshchenko Olena L. *– Head of the Department of Work with Brokers, PrJSC Insurance Company PZU Ukraine (62 Dehtiarivska Str., Kyiv, 04112, Ukraine)*

E-mail: *olenatereshchenko123@gmail.com*

Вступ. Істотні зміни, що відбулися останніми роками у світовій економіці у зв'язку з інтернаціоналізацією ринків і посиленням процесів глобалізації, з одного боку, і несприятлива макроекономічна ситуація на тлі політичної нестабільності – з іншого, гостро ставлять перед вітчизняною наукою та практикою питання забезпечення високих темпів економічного зростання. Визначальною детермінантою стимулювання процесів економічного розвитку України є формування та розвиток системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва. Водночас дослідження перспектив економічного розвитку України засвідчує наявність низки головних ризиків для його забезпечення, серед яких слід відзначити визначення передумов і засад формування системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва, які стримують розвиток внутрішнього ринку та в цілому звужують можливості для стимулювання економіки України.

Слід зазначити, що окремим аспектам реалізації стратегії економічного розвитку України приділено увагу в наукових працях таких учених, як В. Геєць, В. Горбатов, О. Гребешкова, А. Гриценко, Дж. Дайєр, П. Дойль, П. Друкер, Я. Криворучко, М. Кристофер, К. Моллер, М. Портер, І. Савченко, Х. Сінгх, І. Тараненко, О. Хитра, А. Халінен, Н. Чухрай, Л. Шинкарук та ін. Однак, незважаючи на вагомі доробки у сфері дослідження різноманітних аспектів ефективних взаємовідносин, існує необхідність формування системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва та подальшого аналізу її впливу на розвиток національної економіки.

Попри динамізм формальної інституціоналізації системи партнерських відносин (розробки нормативно-правових регуляторних норм, формування організаційно-управлінської ієрархії партнерських структур і відповідних елементів ринкової інфраструктури), застосування стандартів, вироблених світовою практикою, та наповнення їх реальним змістом поки що не відповідають сучасним вимогам. При цьому дієві механізми подолання негативних наслідків розвитку партнерських відносин, покликані мінімізувати наслідки їх негативних тенденцій, що спостерігаються в економіці України, практично відсутні [1]. Відсутня також науково обґрунтована концепція формування системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва, яка б враховувала специфіку вітчизняного інституційного середовища національної економіки та пропонувала б дієві інструменти забезпечення економічного розвитку України.

Відповідно, **метою** цієї статті є визначення трансформації змісту взаємовідносин суб'єктів підприємництва в національній економіці та основних засадничих ідей і принципів формування конкурентних переваг ефективних взаємовідносин.

Об'єктивним є признати, що економічна система України потребує якісного оновлення на основі реалізації ефективної економічної політики, перш за все – структурної, яка має забезпечити економічне зростання та сприяти економічному розвитку країни у довгостроковій перспективі. Системних реформ потребують від України і міжнародні партнери, але ні європейська інтеграція, ні зовнішня фінансова допомога не вирішать наявних проблем, якщо внаслідок внутрішніх структурних трансформації не відбудеться оновлення базових механізмів суспільного розвитку. Важливим чинником успішного реформування є оцінка структурних трансформацій національної економіки, визначення можливих наслідків і розробка стратегії переходу до розумного, сталого й інклюзивного зростання як основи розвитку економіки України [2]. Поряд із цим, засвідчимо, що, як наведено у науковій доповіді ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»: «… сучасна організація господарської системи світу руйнує

кордони національних господарств, переформатовуючи останні у регіональні об'єднання глобального характеру, де вибудовані складні, взаємопов'язані виробничі ланцюги. Від того, яке місце займе економіка України у ланцюгах створення ВДВ та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку...» [3]. З огляду на зазначене, можна засвідчити, що глобалізаційні процеси загалом та визнана державними корелянтами провідна стратегія Євроінтеграції зокрема потребують певних структурних змін із адаптацією їх до міжнародного досвіду модернізації економіки. Так, під час круглого столу «Яка стратегія структурних змін створить умови для економічного розвитку України?» у виступі «Якісні структурні зміни як основа економічного розвитку України» д.е.н., проф. Л. Шинкарук визнала: «...необхідно випрацювати ініціативи у різних секторах економіки, які дозволять візуалізувати траєкторію перспективних структурних змін і розробити стратегію розвитку України, і сформувати бачення майбутньої моделі економіки. Вирішення стратегічних завдань розвитку має ґрунтуватися на партнерстві влади, бізнесу і громадськості, досвід якої напрацьовано у ЄС, США та інших країнах і втілено у програмних документах із визначенням індикаторів, що оцінюють перебіг виконання реформ і програм, термінів і джерел фінансування...» [2].

Отже, у сучасних умовах однією з найбільш важливих конкурентних переваг стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних взаємовідносин, що дозволять суб'єктам підприємництва досягти, зберегти та посилити свої конкурентні переваги. Один із найбільш авторитетних дослідників П. Друкер висловив думку про те, що різноманіття принципів і форм організації бізнесу, багатогранність варіацій існування і розвитку економічних організацій дозволяють визнати, що світ перебуває в «епосі без закономірностей». Дослідник зазначає: «Раніше бізнес міг зростати тільки одним із двох способів: або внаслідок природного розвитку, або шляхом поглинань. Сучасний бізнес зростає за рахунок різноманітних альянсів, спільних підприємств і партнерства зі споживачами, але це, на жаль, розуміють лише одиниці» [4]. Синергетичні ефекти, що виникають між суб'єктами діяльності внаслідок механізму партнерства як одного з елементів стратегії, здатні сформувати додаткові передумови економічного зростання та виступають як фундамент успішної конкурентної боротьби. Поряд із зазначеним слід вказати, що сучасний етап розвитку економічної системи характеризується появою ефективних форм і засобів взаємодії. Так, як зазначає О. Гребешкова, політика прямого зіткнення інтересів на ринку все частіше поступається застосуванню «позаконкурентних» технологій і способів поведінки, що на практиці проявляється через поширення стратегічних альянсів, аутсорсингових, франчайзингових і ліцензійних угод між підприємствами, реалізацію програм лобіювання інтересів підприємств у владних структурах різних рівнів і в соціальному середовищі тощо [5].

Досліджуючи конкурентні відносини в умовах глобалізації, дослідники зазначають, що вони отримали прояв, перш за все, у відносинах співробітництва на глобальному, міждержавному та національному рівні. Послаблення антагоністичної домінанти у сфері конкурентних відносин вимагає трансформації одностороннього підходу до сутності конкурентних відносин лише як до процесу суперництва. Перехід до нової форми ринкових конкурентних відносин – кооперації, співпраці, що охоплює економічні, політичні, соціальні, науково-технічні відносини на мікро-макро-, мезо-, міжнародному рівнях, створює передумови для впорядковування, оптимізації, оздоровлення та ефективного розвитку економіки [6; 7]. У той же час сучасне трактування конкурентних відносин полягає у коопераційному й інтеграційному підходах до конкурентної поведінки і, як наслідок, проявляється у таких формах конкурентних взаємодій, як координація, конструктивні взаємодії та конкурентне співробітництво заради досягнення індивідуальних і спільних цілей суб'єктів конкурентних відносин [8]. Ідея конструктивної взаємодії суб'єктів конкурентних відносин полягає у розгляді явища конкуренції з точки зору інтегративного підходу. Відповідний підхід розглядає конкурентні відносини як спільне функціонування всіх елементів (підсистем), необхідних для життєздатності й існування системи в цілому. На думку вчених, інтегративний підхід, зумовлений дихотомічною природою конкуренції, містить значний науково-дослідний потенціал з точки зору глибокого вивчення конкуренції як рушійної сили розвитку суспільства, дослідження співвідношення суперництва та співробітництва в сучасній системі конкурентних відносин, у тому числі на міжнародному (глобальному) рівні [9].

Таким чином, можна говорити про виникнення об'єктивних передумов переходу від стратегії протистояння до взаємовідносин як основи взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності у структурі національної економіки [6]. Водночас слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки конкуренція у традиційній формі, як суперництво між окремими підприємствами, почала замінюватися суперництвом між цілими виробничими ланцюгами. Зокрема, на думку М. Кристофера, «... підприємство не може вже функціонувати як окремий і незалежний господарський суб'єкт, що конкурує з іншими організаціями цього типу...». Вчений вказує на входження світових ринків в нову еру – «конкуренції ланцюгів поставок» [10]. Йдеться про складні структури у вигляді сукупності підприємств, поєднаних спільною метою, з яких кожна створює частину кінцевої валової доданої вартості для клієнта на кінці ланцюга. У міру зміни моделі конкурування з суперництва між підприємствами до суперництва між цілими виробничими ланцюгами традиційні стосунки між постачальниками і споживачами, керовані співвідношенням попиту і пропозиції, замінює укладання і утримування довгострокових взаємовідносин. Такої ж думки дотримується Н. Чухрай, яка розглядає питання конкурентоспроможності ланцюгів поставок і вважає, що суперництво між окремими підприємствами змінюється суперництвом між цілими ланцюгами поставок [11].

Тож можна дійти висновку, що саме конкуренція стимулює формування конкурентних переваг на засадах взаємовідносин, спонукає підприємства до пошуку їх нових джерел, що робить їх більш конкурентоспроможними та стає запорукою підвищення конкурентоспроможності

економіки загалом. Як зазначав М. Портер, «конкурентна перевага з'являється тоді, коли фірмі вдається виконувати необхідні дії з більш низькими сукупними витратами, ніж її конкурентам, або виконувати певні дії унікальними способами, що створюють нецінову споживчу цінність і підтримують додану ціну. Здатність створювати споживчу цінність залежить, у свою чергу, від того, як фірма впливає на діяльність своїх каналів і кінцевих користувачів» [12, с. 319]. Отже, саме налагодження взаємовідносин із ключовими зацікавленими суб'єктами й створює ту нецінову споживчу цінність, що дає фірмі істотну конкурентну перевагу перед іншими компаніями в галузі.

Налагоджені ефективні взаємовідносини надають трактуванню конкуренції нового змісту, зокрема, розвиток мережевої економіки приводить до послаблення антагоністичної домінанти конкурентних відносин і зростання значення конструктивної складової партнерства, що стало фундаментальною основою прагнення суб'єктів підприємництва до ефективних взаємовідносин між собою та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Тому взаємовідносини як модель стратегічної поведінки суб'єктів підприємництва щодо отримання конкурентних переваг можна розглядати: з одного боку, як важіль розвитку певної переваги в конкурентній боротьбі, тобто конкурентну модель ринкової поведінки; з другого – як спосіб уникнення конкуренції, і може розглядатися як реляційна модель ринкової поведінки, тобто така, в основі якої лежить прагнення підприємств до встановлення відносин («реляцій») між собою. Незважаючи на різноманітність трактувань самої ідеї тісної співпраці, формування взаємовідносин набуває дедалі більшого значення, оскільки забезпечує підвищення ефективності ринкової діяльності, а отже, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Підтвердженням цього є дослідження, проведені вченими щодо ефективності взаємовідносин із споживачами (показали, що збільшення лояльності споживачів лише на 1,0 % еквівалентно збільшенню прибутку підприємства на 9,0 %). Також консультаційна фірма Bain & Company встановила, що щорічні прибутки, що приносить клієнт, який має справу з постачальником протягом 7 років, більш ніж у п'ять разів перевищують грошові суми, які отримують від покупця протягом першого року його обслуговування [13, с. 57]. Звідси, встановлюючи зв'язки з різними партнерами, суб'єкти намагаються дещо «підпорядкувати ринок» з метою уникнення небезпечних ситуацій. В деяких випадках компанії замість максимізації прибутку та мінімізації витрат намагаються знайти ефективні з економічної точки зору рішення, які суттєво знижують ризик і невизначеність (обидва типи поведінки – реляційний і конкурентний – можна спостерігати одночасно).

Отримання суб'єктами національної економіки конкурентних переваг все частіше ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на ресурсах і резервах суміжних суб'єктів. Тому конкурентні переваги, що ґрунтуються на ефективних взаємовідносинах, набули актуальності та важливості, особливо в умовах глобалізації конкуренції та її укрупнення (від конкуренції між підприємствами до конкуренції між групами – ланцюгів, систем чи мереж [14]). Підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності обумовлює потребу щодо формування довгострокових взаємовідносин (використання когнітивно-інформаційних та іншої природи ресурсів партнерів), що сприяє впровадженню розробок у практику взаємовідносин. На противагу «класичному» стратегічному управлінню (М. Портер), що вбачає основні конкурентні переваги у вигідній ринковій позиції, згідно з реляційними домінантами основними джерелами конкурентних переваг є дуальні та мережеві взаємовідносини [6; 15; 16]. Обґрунтовуючи економічні ренти, пов'язані з діяльністю мережі, Дж. Дайєр і Х. Сінгх заклали концептуальну базу нового підходу до аналізу конкурентних переваг і загальних стратегій розвитку. Вони визначили «реляційну» ренту як «надприбуток, спільно створений в результаті взаємин обміну, який не можна отримати будь-якій із фірм ізольовано одна від одної і який може бути створений лише шляхом спільних зусиль партнерів, спеціалізованих щодо їх альянсів». Джерелами реляційних рент є специфічні для конкретних взаємозв'язків активи, процедури спільного використання ресурсів, ефективне управління різної природи взаємодіями. Дж. Дайєр і Х. Сінгх відзначали: ресурси, на основі яких відбувається створення реляційних рент, знаходяться поза контролем окремої фірми, оскільки вони є «власністю» системи парних і мережевих взаємозв'язків [17]. З огляду на це, активний пошук джерел конкурентоспроможності в нестабільних умовах передбачає посилення уваги до можливості створення додаткових цінностей, а отже, отримання суб'єктами конкурентних переваг за результатами вибудовування взаємовідносини зі споживачами, постачальниками, дистриб'юторами, конкурентами, кожен із яких робить внесок у формування конкурентних переваг.

Отже, певним чином узагальнюючи вищесказане, можна дійти висновку, що серед основних переваг, які пов'язані зі встановленням тривалих та ефективних взаємовідносин, слід відзначити: а) можливість інтеграції зусиль у роботі над спільним проектом, обміном інформацією (ресурсами чи резервами); б) покращення показників роботи кожної зі сторін завдяки більш точному прогнозуванню, продуктивному використанню ресурсів, обґрунтованому встановленню пріоритетів; в) досягнення вищих стандартів обслуговування; г) спільне вирішення проблем і ліквідація функціональних перешкод у реалізації проектів; д) забезпечення стабільності показників якості (інтегроване управління якістю), зниження витрат із збільшенням споживчої цінності товару.

До прикладу, розглянемо особливості формування системи взаємовідносин на ринку страхових послуг, які, з-поміж інших, лишаються невисвітленими та потребують подальших досліджень. Варто зазначити, що формування системи взаємовідносин на страховому ринку відбувається сповільненими темпами, але причини є характерними для всього ринку загалом. Серед причин, що стримують розвиток взаємовідносин, варто виокремити недостатній розвиток нормативно-правової бази (недоліки в договірних відносинах, система місцевих пільг для тривалих взаємовідносин), низьку культуру підприємців у системі співробітництва, нерозвинену інфраструктуру, яка забезпечує ефективну роботу в системі партнерських зв'язків, недостатню допомогу недержавних структур в організації партнерських зв'язків (асоціації, гільдії, палати тощо), не-

стачу кваліфікованих кадрів. Отже, нині в Україні розвиток взаємовідносин у страхуванні продовжує відповідати початковому етапу економічно розвинутих країн, тобто спостерігається пробудження інтересу до формування та розвитку взаємовідносин українськими страховими компаніями з метою ефективної співпраці всіх суб'єктів страхової діяльності, а також відбувається обмеження застосування взаємовідносин у страхуванні спільною рекламою та зусиллями, спрямованими на стимулювання збуту. Лише в окремих випадках спостерігається спроба реалізувати такі функції системи взаємовідносин, як вивчення клієнтської бази, визначення потенціалу клієнта, дослідження потреб і бажань клієнтів, підтримка стійких взаємозв'язків між страховою компанією і клієнтами, використання існуючих даних про клієнтів, багаторазове використання отриманих знань, спільне створення баз даних. При цьому варто виокремити основних партнерів – суб'єктів системи взаємовідносин на страховому ринку:

1. Сфера розробки послуг – Нацкомфінпослуг, Моторне транспортне бюро України, ліцензування, управління за контрактом, проектне фінансування.
2. Сфера надання послуг – страхові посередники, банківські, фінансово-кредитні установи, автосалони, туристичні оператори, транспортні, лізингові оператори.
3. Сфера післяпродажного обслуговування – станції технічного обслуговування, медичні заклади, мережа готелів, мережа закладів харчування, представництва авіакомпаній тощо.
4. Сфера фінансового обслуговування – банківські установи, фінансово-кредитні установи.
5. Сфера підготовки кадрів – державні навчальні заклади, комерційні центри, школи бізнесу, бізнес-інкубатори для підготовки підприємців, дистанційне навчання через Інтернет і комп'ютерну мережу, навчально-ділові центри, консалтинг тощо.

При цьому формування ефективних взаємовідносин на страховому ринку України можливе лише за умови усвідомлення та дотримання його учасниками таких найбільш важливих особливостей:

- *зобов'язання* – сторони взаємовідносин повинні гарантувати одна одній розвиток довготривалих контактів та виконання зобов'язань одна перед одною, спільні інтереси повинні співпадати;
- *зворотній зв'язок* – здатність оцінювати ситуацію, стратегію, можливість обміну інформацією;
- *довіра* – відображує ступінь впевненості однієї сторони в іншій, є потужним елементом налагодження взаємовідносин на довготривалий період.

Слід зазначити, що до сьогодні ще недостатньо розроблені моделі, які відображають багаторівневу систему взаємовідносин на ринку страхування, які мають безумовно велике теоретичне та практичне значення. Проте практика страхування на ринку України свідчить, що відслідковується зміна ролі взаємовідносин у компанії на різних рівнях: від одноразових угод до встановлення міцних взаємозв'язків між покупцем і продавцем до створення стратегічних альянсів і мереж. При цьому традиційні чіткі межі між страховою компанією та її ринковим середовищем «розмиваються», а традиційний розподіл функцій набуває таких змін:

- на корпоративному рівні взаємовідносини в мережах набувають особливої ролі, яка відрізняється від традиційної і сприяє формуванню стратегічного партнерства;
- на рівні стратегічної бізнес-одиниці визначається, які функції будуть користуватися попитом на ринку, які з них будуть реалізовані стратегічними партнерами, а які – безпосередньо компанією;
- на оперативному рівні акцент переноситься з переконання і маніпуляції партнерами на формування взаємовигідних відносин.

Для розвитку цих ідей пропонується один із найефективніших, на нашу думку, методів аналізу взаємовідносин з точки зору управлінської перспективи, а саме багаторівневий аналіз, в основу якого покладено чотирирівневу модель, запропоновану К. Моллером [18]. Розглянемо кожний з цих рівнів стосовно розробки стратегій взаємовідносин суб'єктів підприємництва на ринку страхування.

Перший рівень. Страховий ринок як мережа (рівень галузі як мережі). Цей рівень передбачає аналіз становлення, розвитку та структурування мережі. В цьому випадку основною проблемою є формування цілісної стратегії не окремої компанії, а страхового ринку в цілому.

Другий рівень. Страхова компанія в мережі (рівень компанії в мережі). Цей рівень передбачає вивчення позиції кожної страхової компанії в мережі. Найважливіше значення має аналіз стратегії компанії: які позиції на страховому ринку вона займає, як їх утримує та захищає.

Третій рівень. Управління взаємовідносинами (рівень управління взаємовідносинами між компаніями). На цьому рівні розробляються різноманітні спільні програми взаємовідносин між страховими компаніями й іншими страховими організаціями (страхові брокери, страхові посередники); страховими компаніями та фінансово-кредитними установами; страховими компаніями та банківськими установами; страховими компаніями та лізинговими, транспортними операторами, автосалонами; страховими компаніями та туристичними операторами; страховими компаніями та медичними установами; іншими партнерами: обміну клієнтською базою, інформаційного обміну, навчання персоналу, розробки і виведення на ринок нових страхових продуктів.

Четвертий рівень. Управління індивідуальними взаємовідносинами обміну (рівень управління індивідуальними взаємовідносинами обміну зі споживачами, постачальниками). Основне завдання на цьому рівні – створення, підтримка та розвиток довготривалих індивідуальних взаємовідносин страхових компаній з клієнтами.

У зв'язку з цим особливий інтерес, з нашої точки зору, викликає дворівнева модель взаємовідносин, запропонована К. Моллером та А. Халіненом [18]. Автори цієї концепції пропонують розділити взаємовідносини на два рівні: взаємовідносини, «засновані на ринку» (споживчі ринки), та взаємовідносини, «засновані на мережах». При цьому найбільш важливі із запропонованих авторами характеристик взаємовідносин, заснованих на ринку, є: роз-

виток та управління взаємовідносинами зі споживачами страхових послуг; управління маркетинговою діяльністю по кожному споживчому сегменту; управління індивідуальними споживчими взаємовідносинами: ініціювання, розвиток, підтримка, завершення; створення сучасної гнучкої інформаційної системи та баз даних для зміцнення довготривалих відносин зі споживачами. Характеристиками взаємовідносин, заснованих на мережах, є: управління страховою компанією з урахуванням перспектив розвитку обміну ресурсами з партнерами та клієнтами; розвиток і управління обмінними взаємодіями з компаніями; створення, підтримка мережевих систем страхових компаній; управління індивідуальними взаємовідносинами між страховими компаніями та банківськими установами; ініціювання і розвиток стратегічного партнерства; конструювання мережі посередників-агентів і мережі споживачів; розвиток взаємовідносин із медичними, реабілітаційно-оздоровчими закладами; встановлення довготривалих відносин із автосалонами та туристичними операторами.

Дотримання вищеперерахованих рекомендацій дозволить суб'єктам підприємництва отримати такі переваги використання ефективних взаємовідносин в сфері страхування: покращання іміджу компанії; залучення нових клієнтів; додаткові продажі страхових послуг; обмеження доступу пропозицій конкурентів; швидше та дешевше залучення клієнтів; позитивні рекомендації від імені споживачів; зниження показника переключення на послуги інших страховиків; збільшення лояльності персоналу страхової компанії; більш ефективне використання рекламного бюджету; підвищення ефективності розробки нових страхових продуктів і послуг; зниження потреб у дослідженнях; збільшення прибутку і вартості торгових марок; покращання відносин із інвесторами.

Висновок. Таким чином, досліджені у цій статті прояви трансформації змісту взаємовідносин суб'єктів підприємництва в національній економіці дають змогу запропонувати основні засадничі ідеї та принципи формування конкурентних переваг ефективних взаємовідносин, зокрема, схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних взаємовідносин, що дозволять суб'єктам підприємництва досягти, зберегти та посилити свої конкурентні переваги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бутенко Н. В. Антимонопольна політика у сфері регулювання партнерських відносин. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 26–32.

2. Яка стратегія структурних змін створить умови для економічного розвитку України? // Резюме основних виступів круглого столу (Київ, 30 жовтня 2015 р.). URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/Резюме-доповідей-на-круглий-стіл.pdf

3. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наук. доп./за ред. В. М. Гейця, Л. В. Шинкарук. Київ, 2014. 92 с.

4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке/пер. с англ. М.: Вильямс, 2000. 272 с.

5. Гребешкова О. М. Феномен стратегічного партнерства підприємств: пояснення з позицій реляційного підходу/за ред. С. М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2011. С. 348–356.

6. Бутенко Н. В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія. Київ: Вид-во ІЕП НАН України, 2015. 358 с.

7. Савченко І. А. Сучасні підходи до економічної сутності конкурентних відносин. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. С. 24–28.

8. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. 592 с.

9. Тараненко І. В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізаційних умовах. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2011. № 1 (9). С. 194–203.

10. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок/под общ. ред. В. С. Лукинского. СПб.: Питер, 2004. 316 с.

11. Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики: монографія. Львів: ІнтелектЗахід, 2007. 232 с.

12. Портер М. Конкуренция/пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

13. Дойль П., Штерн Ф. Маркетингменеджмент и стратегии/пер. с англ. СПб.: Питер, 2007. 544 с.

14. Криворучко Я. Ю., Прийма Л. Р. Формування конкурентних переваг підприємства у контексті управління відносинами з бізнеспартнерами. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 347–352.

15. Гриценко А. А. Иерархия и сетевые структуры институциональной архитектоники экономических систем. *Наукові праці Донецького національного технічного університету.* Серія: Економіка. 2007. Вип. 31–7 (117). С. 111–122.

16. Хитра О. Синергетичні принципи функціонування мережевих структур у міжнародному бізнесі. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2010. № 5. С. 256–268.

17. Dyer J. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Journal*. 1998. Vol. 23, № 4. P. 660–679.

18. Moller K. M., Hallinen K. A. Relationships Marketing Theory: Its Roots and Direction. *Journal of Marketing Management*. 2000. Vol. 16. P. 29–54.

REFERENCES

Butenko, N. V. «Antymonopolna polityka u sferi rehuliuvannia partnerskykh vidnosyn« [Competition policy in the regulation of partnership]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 26-32.

Butenko, N. V. *Rozvytok partnerstva v natsionalnii ekonomitsi* [The development of partnerships in the national economy]. Kyiv: Vyd-vo IEP NAN Ukrainy, 2015.

Chukhrai, N., and Hirna, O. *Formuvannia lantsiuha postavok: pytannia teorii ta praktyky* [The formation of a supply chain: theory and practice]. Lviv: Intelekt-Zakhid, 2007.

Druker, P. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [Management challenges for the twenty-first century]. Moscow: Vilyams, 2000.

Doyl, P., and Shtern, F. *Marketing, menedzhment i strategii* [Marketing, management and strategy]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Dyer, J. «The relational view: Cooperative strategy and sources of inter-organizational competitive advantage«*Academy of Management Journal* vol. 23, no. 4 (1998): 660-679.

Gorbatov, V. M.*Konkurentosposobnost i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa* [Competitiveness and development cycles of integrated business structures]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Gritsenko, A. A. «Iyerarkhiya i setevyye struktury institutsionalnoy arkhitektoniki ekonomicheskikh system« [Hierarchy and

network structures of the institutional architecture of economic systems]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia: Ekonomika*, no. 31-7(117) (2007): 111-122.

Hrebeshkova, O. M. *Fenomen stratehichnoho partnerstva pidpryiemstv: poiasnennia z pozytsii reliatsiinoho pidkhodu* [The phenomenon of strategic enterprise partnerships: an explanation from the standpoint of the relational approach]. Sumy: Papirus, 2011.

Intehratsiini mozhlyvosti Ukrainy: perspektyvy ta naslidky [The integration potential of Ukraine: prospects and consequences]. Kyiv, 2014.

Kristofer, M. *Logistika i upravleniye tsepochkami postavok* [Logistics and supply chain management]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Kryvoruchko, Ya. Yu., and Pryima, L. R. «Formuvannia konkurentnykh perevah pidpryiemstva u konteksti upravlinnia vidnosynamy z biznes-partneramy« [Formation of competitive advantages of the enterprise in the context of relationship management with business partners]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 690 (2010): 347-352.

Khytra, O. «Synerhetychni pryntsypy funktsionuvannia merezhevykh struktur u mizhnarodnomu biznesi« [Synergistic principles of functioning of network structures in international business]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 5 (2010): 256-268.

Moller, K. M., and Hallinen, K. A. «Relationships Marketing Theory: Its Roots and Direction«*Journal of Marketing Management* vol. 16 (2000): 29-54.

Porter, M. *Konkurentsiya* [Competition]. Moscow: Vilyams, 2005.

Savchenko, I. A. «Suchasni pidkhody do ekonomichnoi sutnosti konkurentnykh vidnosyn« [Modern approaches to the economic nature of competitive relations]. *Efektyvna ekonomika*, no. 2 (2013): 24-28.

Taranenko, I. V. «Formuvannia innovatsiinoi paradyhmy teorii konkurentsii u suchasnykh hlobalizatsiinykh umovakh« [The formation of an innovative paradigm of competition theory in modern globalization conditions]. *Naukovyi visnyk ChDIEU*, no. 1(9) (2011): 194-203.

«Yaka stratehiia strukturnykh zmin stvoryt umovy dlia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy?« [What's the strategy for structural change will create conditions for economic development of Ukraine?]. http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/Резюме-доповідей-на-круглий-стіл.pdf

УДК 336.221.22

ПРИНЦИПИ, ЕКОНОМІЧНІ Й ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ПОСТКОНФЛІКТНОГО ВІДНОВЛЕННЯ[1]

© 2016 ВИШНЕВСЬКИЙ В. П., РЕКОВА Н. Ю.

УДК 336.221.22

Вишневський В. П., Рекова Н. Ю.

Принципи, економічні й інституційні передумови фіскальної децентралізації в умовах постконфліктного відновлення

Метою статті є обґрунтування принципів, економічних та інституційних передумов фіскальної децентралізації на постконфліктних територіях. У статті визначено, що фіскальна децентралізація є одним із головних способів вирішення проблем постконфліктних територій. Обґрунтовано принципи, економічні й інституційні передумови фіскальної децентралізації на постконфліктних територіях з урахуванням специфіки окремих сфер фіскальних відносин. Більш того, для різних сфер фіскальних відносин потрібні і різні підходи: у сфері суспільних доходів – економічна ефективність із формуванням структури податків, що сприяє розширенню податкової бази; у сфері суспільних витрат – забезпечення соціальної справедливості та прозорості при розподілі суспільних витрат на місцях; у сфері субсидій – звуження сфери застосування міжбюджетних трансфертів із організацією перерозподілу фінансових ресурсів за принципом «центр – постконфліктні регіони – постконфліктні одержувачі»; у сфері зовнішньої допомоги – забезпечення дієвої координації для культивування нових кооперативних інститутів.

Ключові слова: *принципи, передумови, фіскальна децентралізація, постконфліктні території.*

Бібл.: *30.*

Вишневський Валентин Павлович *– доктор економічних наук, професор, академік НАН України, завідувач відділу фінансово-економічних проблем використання виробничого потенціалу, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03680, Україна)*

E-mail: *vvishn@gmail.com*

Рекова Наталія Юріївна *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки, Донецький національний технічний університет (пл. Шибанкова, 2, Покровськ, Донецька область, 85300, Україна)*

E-mail: *nata-rekova@ya.ru*

УДК 336.221.22

Вишневский В. П., Рекова Н. Ю. Принципы, экономические и институциональные предпосылки фискальной децентрализации в условиях постконфликтного восстановления

Целью статьи является обоснование принципов, экономических и институциональных предпосылок фискальной децентрализации на постконфликтных территориях. В статье определено, что фискальная децентрализация является одним из главных способов решения проблем постконфликтных территорий. Обоснованы принципы, экономические и институциональные предпосылки фискальной децентрализации на постконфликтных территориях с учетом специфики отдельных сфер фискальных отношений. Более того, для различных сфер фискальных отношений нужны и разные подходы: в сфере общественных доходов – экономическая эффективность с формированием структуры налогов, способствующей расширению налоговой базы; в сфере общественных расходов – обеспечение социальной справедливости и прозрачности при распределении общественных расходов на местах; в сфере субсидий – сужение сферы применения межбюджетных трансфертов с организацией перераспределения финансовых ресурсов по принципу «центр – постконфликтные регионы – постконфликтные получатели»; в сфере внешней помощи – обеспечение хорошей координации для культивирования новых кооперативных институтов.

Ключевые слова: *принципы, предпосылки, фискальная децентрализация, постконфликтные территории.*

Библ.: *30.*

Вишневский Валентин Павлович *– доктор экономических наук, профессор, академик НАН Украины, заведующий отделом финансово-*

UDC 336.221.22

Vishnevsky V. P., Rekova N. Yu. Principles, Economic and Institutional Prerequisites for Fiscal Decentralization under Conditions of Post-Conflict Reconstruction

The aim of the article is to study principles, economic and institutional prerequisites for fiscal decentralization on post-conflict territories. It is determined that fiscal decentralization is one of the main ways to solve problems of post-conflict areas. There justified principles, economic and institutional prerequisites of fiscal decentralization on post-conflict territories with regard to the specificity of individual spheres of fiscal relations. Moreover, different spheres of fiscal relations require different approaches: the sphere of public revenues — providing economic efficiency with the formation of the tax structure contributing to the expansion of the tax base; the sphere of public spending — ensuring social justice and transparency in allocation of social cost at the local level; the sphere of subsidies — narrowing the scope of application of intergovernmental transfers with organizing the redistribution of financial resources under the principle of «center - post-conflict regions - post-conflict recipients»; the sphere of external assistance — ensuring proper coordination for cultivation of new co-operative institutions.

Keywords: *principles, prerequisites, fiscal decentralization, post-conflict territories.*

Bibl.: *30.*

Vishnevsky Valentine P. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Academician of NAS of Ukraine, Head of the Department of Financial and Economic Problems of the Use of Production Capacity, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03680, Ukraine)*

E-mail: *vvishn@gmail.com*

[1] *Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом Ф71/71-2016*

экономических проблем использования производственного потенциала, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03680, Украина)

E-mail: *vvishn@gmail.com*

Рекова Наталья Юрьевна – *доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра учета, финансов и экономической безопасности, Донецкий национальный технический университет (пл. Шибанкова, 2, Покровск, Донецька область, 85300, Украина)*

E-mail: *nata-rekova@ya.ru*

Rekova Nataliia Yu. – *Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting, Finance and Economic Security, Donetsk national technical university (2 Shybankova Square, Pokrovsk, Donetsk region, 85300, Ukraine)*

E-mail: *nata-rekova@ya.ru*

Вступ. Курс на децентралізацію в Україні – один із головних напрямків економічних реформ у контексті курсу на інтеграцію в європейське економічне співтовариство. Економіка ЄС – це переважно децентралізована економіка, перш за все, у фіскальному відношенні, а подальший розвиток принципів децентралізації у сферах фіскальної політики, фіскальної дисципліни та структурних реформ вважається важливим засобом вирішення сьогоденних економічних європейських проблем, в тому числі, пов'язаних з євроскептицизмом і кризою суверенних боргів [1, p. 5].

Українська економіка все ще залишається надмірно централізованою. Просування в бік децентралізації, яке сталося в останні роки, явно недостатнє і багато ще треба зробити [9; 10]. Проблема посилюється тим, що в східній частині країни – на Донбасі – спалахнув насильницький конфлікт, який істотним і згубним чином вплинув на добробут населення, соціальні й економічні умови в цілому [2, с. 2]. Це важливо враховувати при розробці та реалізації заходів економічної стратегії і тактики, в тому числі у сфері фіскальної децентралізації. При цьому зв'язки тут діалектичні як прямі, так і зворотні: не тільки особливості національної економічної політики визначають напрямки розвитку постконфліктних територій, а й специфіка цих територій накладає суттєві обмеження на область допустимих рішень у загальнодержавній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Децентралізація, в тому числі фіскальна, – це звичайний спосіб пом'якшення конфліктів. Як зазначають фахівці ОЕСР: «Децентралізація може стимулювати місцеву і регіональну участь в процесі прийняття рішень, тим самим підвищуючи підзвітність і легітимність уряду. Це може поліпшити відгук держави, а отже, знизити напруженість, що може призвести до жорстоких конфліктів» [2, p. 39]. Багато країн Африки, Азії, Європи, в яких відбувалися збройні конфлікти, йшли саме цим курсом [3–8].

Серед основних робіт щодо використання принципів фіскальної децентралізації для вирішення питань реконструкції постконфліктних територій можна назвати праці таких зарубіжних авторів, як С. Симона [4], Б. Едвардса [5], В. Фокса [9], А. Хоффлера [26], Ж.-П. Транханта [29] та інших їх послідовників. Проте універсальних успішних рецептів вирішення проблем децентралізації для кожного конкретного конфліктного випадку не існує. Більш того, якщо вона проводиться так, що сприймається населенням як дискримінаційний розподіл ресурсів і можливостей працевлаштування на користь окремих груп (етнічних, конфесійних), то результатом може бути посилення небажаних регіональних і сепаратистських рухів, а центральна влада, в свою чергу, може розглядати її як загрозу їх можливостям контролювати ситуацію у країні [2, p. 39]. Для того щоб уникнути такого несприятливого розвитку подій, крім обліку місцевих особливостей, важливо дотримуватися деяких загальних керівних принципів (керівні вказівки), заснованих на положеннях економічної теорії, скоригованої з урахуванням особливостей сучасних господарських процесів у глобалізованому світі, а також відомих успішних практик постконфліктного відновлення.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є обґрунтування принципів, економічних та інституційних передумов фіскальної децентралізації на постконфліктних територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний сенс децентралізації полягає у підвищенні ефективності використання обмежених ресурсів у суспільному секторі господарства. Ідея про те, що децентралізація повноважень і ресурсів може сприяти підвищенню економічної ефективності і зростанню суспільного добробуту, має довгу історію в економічній думці. Але як послідовна теоретична концепція вона була сформульована тільки у другій половині XX ст. у тепер уже класичних роботах Р. Масгрейв [12; 13], Ч. Тібу [17; 18], У. Оутса [14; 15], М. Олсона [16], а потім отримала розвиток у працях послідовників.

Успіх децентралізації залежить від виконання вимог двох головних принципів: фіскальної рівноваги та субсидіарності [11, с. 120–121].

Перший принцип – принцип фіскальної рівноваги М. Олсона [16] – вимагає, щоб кожен субцентральний орган влади одночасно ухвалював рішення з обох питань:

- щодо розміру суспільних витрат (завжди бажаних із політичної точки зору), які, взяті самі по собі, безвідносно до доходів, мають тенденцію до збільшення (розширення видаткової частини бюджету);
- щодо розміру громадських доходів (завжди небажаних з політичної точки зору), які, взяті самі по собі, безвідносно до витрат, мають тенденцію до зменшення (скорочення дохідної частини бюджету).

Другий принцип (субсидіарності) виходить з передумов про те, що, по-перше, завжди є такі соціальні послуги, які можуть паралельно надаватися кількома рівнями урядів; по-друге, кожний раціонально діючий уряд має природне прагнення до розширення своїх повноважень. Беручи до уваги ці обставини, принцип субсидіарності вимагає, щоб у будь-якому випадку сумніву повноваження переда-

валися самому нижньому рівню уряду, і що більш високий рівень уряду може залишити їх собі тільки у тому випадку, якщо відповідна функція не може бути добре виконана навіть з урахуванням зовнішньої допомоги – на нижньому рівні [19, pp. 160–161]. Тобто спочатку пріоритет повинні мати місця, а не центр.

Причини насильницьких конфліктів численні і різноманітні, часто пов'язані з комплексом економічних, політичних, культурних та історичних чинників, тому правильне їх розуміння вимагає скрупульозного вивчення на основі широкого мультидисциплінарного підходу [21, с. 1–28]. В їх основі зазвичай лежить порушення прав, свобод і інтересів територіально відокремлених соціальних спільнот.

Наслідки конфліктів у різних країнах також виявляються по-різному. Слід також враховувати, що аналіз наслідків конфліктів часто утруднений дефіцитом достовірних емпіричних даних про функціонування соціально-економічних систем, які зазнали їх впливу, які з очевидних причин (у зв'язку зі слабкістю демократичних і управлінських інститутів, проблемами організації систематичної звітності, високими обсягами нереєстрованої і незаконної діяльності та ін.) збирати дуже не просто. Проте, оскільки в сучасному світі конфлікти, в тому числі збройні, на жаль, не є рідкістю [2], деякі типові риси економічного й інституційного середовища відповідних територій виділити можна, хоча, зрозуміло, для аналізу кожного окремого випадку принципове значення має конкретний географічний, історичний, економічний і соціокультурний контекст.

Очевидні наслідки насильницьких конфліктів полягають у руйнівному впливі на ділову активність, зайнятість, капітали, бюджет та економіку в цілому. Якщо звернутися до більш детального розгляду наслідків насильницьких конфліктів [22–25], то їх можна поділити на дві великі сфери: економічну й інституційну.

Економічні особливості постконфліктних територій. Насильницькі конфлікти супроводжуються втратами населення внаслідок смерті і міграції [3]. Крім того прискорюються міграційні процеси: підвищується концентрація людей в етнічних і конфесійних групах і йде зріст урбанізації, оскільки проживання в містах буває безпечніше. Підвищується безробіття, при тому, що спостерігається дефіцит кваліфікованих працівників, які мають кращі можливості покинути зону конфлікту, зменшується зайнятість в приватному секторі економіки і збільшується в державному і тіньовому.

Внаслідок бойових дій і порушення господарських зв'язків мають місце пошкодження і прискорене старіння фізичного капіталу, виробничих і житлових об'єктів. Спостерігаються проблеми з функціонуванням об'єктів інфраструктури, таких як електростанції, транспортні та телекомунікаційні мережі, залізничні вузли, гавані, аеропорти та ін., систем енерго-, тепло-, водопостачання. У деяких країнах головною перешкодою для розвитку сільського господарства та виробництва продуктів харчування є міни.

Конфлікти завжди супроводжуються втечею капіталів, падінням обсягів державних і особливо приватних інвестицій. Також на постконфліктних територіях часто спостерігаються проблеми з нормальним функціонуванням платіжної системи та фінансового ринку (його інвестиційного, кредитного, фондового, страхового та валютного секторів).

Наслідком загальноекономічних проблем є виснаження джерел урядових доходів. Податкова база звужена. У структурі доходів зазвичай переважають джерела, які легше адмініструвати. Для витрат характерна спотворена структура з надмірними витратами на збройні сили і недостатніми – на інфраструктуру, освіту та здоров'я. Бюджет в цілому є дефіцитним, а борги часто обслуговуються погано або не обслуговується взагалі.

Наслідком проблем на мікрорівні є загальна макроекономічна нестабільність, яка характеризується інфляцією, бюджетною незбалансованістю, важким борговим навантаженням. Низькі доходи та зростання бідності обумовлюють низький сукупний попит на товари та послуги та низькі інвестиції. Особливо негативно на залежних від зовнішньої торгівлі економіках позначаються втрати експортної виручки і / або зовнішнього фінансування.

Інституційні особливості постконфліктних територій. Звичайним результатом конфліктів є те, що можна назвати «поганими» інститутами. Успадкована від відкритої стадії конфліктів культура насильства, сполучена з широким доступом до зброї, обумовлює широке поширення злочинності, формує ділове середовище, в якій політичні й економічні актори не довіряють один одному, керуються не «довгими» правилами, які потрібні для успішної інвестиційної та господарської діяльності, а змушені керуватися правилами «короткими», «спеціальними». Все це, в свою чергу, зумовлює високі трансакційні витрати на захист прав власності, пошук інформації і ведення переговорів, укладання контрактів і примушення до їх виконання, захист від опортуністичної поведінки та ін. У зв'язку з цим, як правило, велика частина економіки йде «в тінь».

Крім того, зазвичай спостерігається криза легітимності, що характеризується падінням авторитету та реальної підтримки з боку населення органів державної влади: законодавчих, виконавчих, судових. Результатом може бути встановлення «поганої» інституціональної рівноваги, коли політичні й економічні сили не зацікавлені в поліпшенні «правил гри».

Фіскальна децентралізація означає передачу частини фінансових повноважень і ресурсів субцентральним органам влади, які завдяки цьому отримують великі можливості будувати свою діяльність відповідно до місцевих інтересів. Результат може бути позитивним завдяки економії на трансакційних витратах у зв'язку з переходом на загальновизнані в цій територіальній групі правила співжиття, а також економії на трансформаційних витратах у зв'язку з наданням суспільних благ відповідно до місцевого попиту та витрат. З іншого боку, фінансова децентралізація не є універсальним рецептом, який однаково добре

[2] За даними Світового банку, кожна четверта людина на планеті (більш ніж 1,5 млрд людей) живе в нестабільних і порушених конфліктами державах або в країнах з дуже високим рівнем злочинного насильництва [23, с. 2]. Середня тривалість громадянських війн у світі складає 8 років [25, p. 5].

[3] В Україні, наприклад, загальні підтверджені втрати населення через міграції в результаті насильницького конфлікту, який почався в 2014 р., склали 1,1 млн осіб. А загальна чисельність громадян України, які виїхали з Донбасу в інші регіони, розташовані за межами АТО, станом на 28.12.2015 р. становила 990,9 тис. осіб [27, с. 79].

підходить для всіх ситуацій. Наприклад, якщо в постконфліктному регіоні є концентровані соціальні групи, які не становлять місцеву більшість, вона може стимулювати ці групи на боротьбу з місцевою більшістю або державою за автономний статус [4]. Крім того, як було зазначено вище, всі постконфліктні території відрізняються проблемною економікою і поганими інститутами. І те й інше об'єктивно перешкоджає децентралізації. Причина полягає в тому, що проблемна економіка скорочує офіційні місцеві доходи, які в умовах фіскальної децентралізації повинні виступати як головне джерело фінансування місцевих витрат, а погані інститути і великий тіньовий сектор перешкоджають ефективному адмініструванню доходів і справедливому розподілу витрат.

Звідси випливає основне протиріччя фіскальної децентралізації в умовах постконфліктних територій – об'єктивна необхідність такої децентралізації (з урахуванням особливостей конкретних ситуацій) для повноважного та ресурсного забезпечення прав, свобод та інтересів територіальних соціальних спільнот і пом'якшення конфліктів, що в умовах стабільної економіки, яка зростає, має істотний потенціал приросту ефективності, стикається з об'єктивно високими витратами децентралізації в умовах падаючої економіки та поганих інститутів.

Простих способів вирішення цієї суперечності не існує. До того ж для стабільного розвитку суспільних доходів і витрат потрібні різні стратегії, які розглянуті далі.

Децентралізація громадських доходів. Згідно з економічною теорією децентралізації витрати субцентральних органів влади повинні в основному покриватися їх власними податковими доходами. Водночас реалізація цієї вимоги на постконфліктних територіях утруднена. Як уже зазначалося, це пов'язано з дією несприятливих економічних та інституційних чинників, які в сукупності обумовлюють стиснення податкової бази і проблемне податкове адміністрування. До того ж не всі джерела громадських доходів однаково добре підходять для цілей децентралізації. За вказаних вище причин за субцентральними органами влади зазвичай закріплюють податки на нерухомість і прибутки з громадян (оскільки громадяни та їхні доходи зазвичай менш мобільні, ніж бізнес і його доходи), а також податки на товари та послуги місцевого виробництва та / або споживання (в тому числі покликані компенсувати негативні екстерналії для здоров'я жителів і місцевий екологічний збиток). А у сферу ведення центральних урядів зазвичай входять податки на прибуток корпорацій, які мають яскраво виражений проциклічний характер і легко виводяться в інші податкові юрисдикції, податки на природні ресурси загальнодержавного значення і зовнішню торгівлю, а також багатоступінчасті податки (ПДВ та ін).

У зв'язку з наслідками насильницьких конфліктів нерухомість втрачає в ціні, й офіційні доходи громадян низькі. Тому ці важливі в звичайних умовах регіональні (місцеві) дохідні джерела певною мірою втрачають своє фіскальне значення. До того ж слід враховувати, що податки на майно та прибутки складні в адмініструванні. А оскільки потреба субцентральних органів влади в доходах у зв'язку з необхідністю прискореного відновлення господарства висока, акцент потрібно робити на відносно прості в адмініструванні непрямі податки на товари і послуги [24, p. 23; 29, p. 21], а також прості форми податків на видобуток наявних корисних копалин [25, p. 15] [5]. Однак з очевидних причин (спотворення товарних цін, зниження споживчого попиту, зростання тіньового обороту) фіскальний потенціал таких заходів обмежений.

Тому генеральна стратегія у сфері децентралізації доходів на постконфліктних територіях повинна полягати не в курсі на підвищення податків та їх фіскальної ефективності, а в курсі на підвищення економічної ефективності за рахунок поступового переходу до такої структури податків (як на центральному, так і на субцентральних рівнях), яка менше перешкоджає розширенню і стійкому зростанню податкової бази (тобто зміщення фіскального тягаря з оподаткування доходів на оподаткування споживання і майна, а також на податки, коригувальні, екологічні та інші екстерналії [p. 17]). Результатом має стати прискорене відновлення порушеного конфліктом господарства з одночасним зменшенням масштабів тіньової економіки та ухиленням від сплати податків,

а також трансакційних витрат оподаткування за рахунок забезпечення простоти, прозорості та легкості податкового адміністрування.

Децентралізація громадських витрат. Згідно з теорією фіскальної децентралізації субцентральні органи влади повинні виконувати аллокативну функцію щодо суспільних благ з регіональною (місцевою) сферою вигод (при тому, що блага із загальнодержавною сферою вигод надає центральний уряд). Реалізується ця функція через громадські витрати. У такій ситуації можливості для виконання ключової вимоги субсидіарності (максимальної передачі видаткових повноважень на нижні рівні уряду, здатної пом'якшити прояви конфронтації) обмежені і можуть бути істотно розширені тільки в міру відновлення економічного зростання, підвищення ефективності адміністрування та поліпшення інститутів, що вимагає відродження атмосфери довіри між основними політичними й економічними акторами (так зване «зміцнення довіри» [23, p. 12]) і переходу на «довгі» правила поведінки.

Тому генеральна стратегія у сфері децентралізації видатків на постконфліктних територіях повинна полягати не в курсі на негайне розширення витратних повноважень і обсягів витрат субцентральних органів влади, а в курсі на забезпечення соціальної справедливості та прозорості при розподілі суспільних витрат на місцях. Потрібно гарантувати позитивні інституційні трансформації і належне

[4] Дослідження потенціалу фінансової децентралізації для пом'якшення етнічних конфліктів у контексті відносин між місцевими більшістю і меншістю (місцеві меншини і місцева більшість) продемонстрували, що: "1). фіскальна децентралізація не заохочує сепаратизм, а навпаки, пригнічує повстання місцевих більшістю голосів, але 2). фіскальна децентралізація палива – це бунт місцевих меншин, 3). фіскальна децентралізація зменшує насильство як для місцевої більшості так і для меншин" [28, p. 2].

[5] Як зазначено в роботі [25, p. 15], існують три точки, в яких можна стягувати податки на наявність природних ресурсів: (1) при експорті продукту видобутку; (2) при отриманні прибутку підприємства від видобутку й експорту; (3) при продажі підприємству прав на видобуток. В постконфліктних умовах найкращим (відносно простий і приносить швидкі результати) вважається третій спосіб, тобто оподаткування при продажі прав на видобуток.

управління, здатне надати громадянам безпеку, справедливість і роботу [23, p. 13].

Субсидії (міжбюджетні трансферти) і зовнішня фінансова допомога. Субсидії (міжбюджетні трансферти), поряд з податковими надходженнями, є найбільшим джерелом фінансових ресурсів субцентральних органів влади багатьох країн. Зокрема, субсидії можуть застосовуватися для вирішення таких завдань [19]:

- зовнішнього фінансування послуг і інвестицій субцентральних органів влади. Якщо витрати окремих регіональних та / або місцевих бюджетів перевищують їх власні доходи, субсидії використовуються для зменшення цих розривів і підвищення можливостей субцентральних органів влади надавати громадські послуги і здійснювати інвестиції;
- фінансового вирівнювання. Зазвичай окремі регіони країни мають різні податкові потенціали. Субсидії використовуються для перерозподілу ресурсів від багатих до бідних регіонів і забезпечення доступу до одного і того ж базового пакета громадських послуг за умови дотримання приблизно однакового податкового тягаря на всіх територіях;
- коригування екстерналій. Надання послуг одним субцентральним органом влади часто створює зовнішні ефекти (ефекти «переливу») для інших, що обумовлює їх недостатню пропозицію по країні в цілому. Центральний уряд може вплинути на ситуацію шляхом надання відповідних трансфертів (субсидування послуг).

У зв'язку з цим важливо нагадати, що подолання наслідків конфліктів вимагає кращого врахування інтересів порушених ними меншин і що регіональні та місцеві блага (не тільки економічні, але і соціокультурні) реально існують і дійсно мають значення, а їх надання – це значною мірою прерогатива регіональних органів влади. З урахуванням зазначеної субсидії краще виділяти не прямо від центральних органів (які, в принципі, і не повинні бути стурбовані різноманітними локальними проблемами[6]) безпосередньо на місця до їх одержувачів, а опосередковано – через відповідні регіональні органи. Тобто формули перерозподілу фінансових ресурсів через систему міжбюджетних трансфертів краще будувати не за принципом «центр – постконфліктні одержувачі», а за принципом «центр – постконфліктні регіони – постконфліктні одержувачі». Але, зрозуміло, таку практику слід застосовувати та розширювати далі тільки з урахуванням соціокультурної специфіки відповідних регіонів, у міру формування у населення традицій самоврядування, а також вирішення проблем корупції, слабкого адміністрування тощо, що в цілому перешкоджають ефективній фіскальній децентралізації.

[6] Існують важливі теоретичні аргументи, що підтверджуються фактичними даними, на користь того, що централізоване надання локальних (регіональних, місцевих) благ повинно здійснюватися на однаковому рівні, тобто не диференційовано. Це пов'язано з інформаційними витратами централізованого обліку місцевих проблем і політичними проблемами, коли різне ставлення центру до регіонів сприймається як несправедливість [20, pp. 315–316].

Поряд із субсидіями від уряду важливим зовнішнім джерелом ресурсів для постконфліктного відновлення економік служить допомога, що надається різними донорськими організаціями. Вцілому вона може сприяти прискоренню економічного зростання і вирішенню комплексу супутніх проблем [26, p. 17]. Однак численні дослідження з проблем (в тому числі економетричних) свідчать, що немає прямої залежності між розмірами та структурою допомоги, з одного боку, та економічним зростанням – з іншого. Наприклад, аналіз, наведений в [30], не виявив надійного позитивного зв'язку між допомогою та зростанням. Також не було виявлено доказів того, що допомога працює краще в сприятливому політичному оточенні або географічних умовах і що деякі напрямки допомоги працюють краще, ніж інші.

Висновки. Високі моральні стандарти та заснована на них атмосфера довіри – ось те, що в першочерговому порядку потрібно відновлювати на постконфліктних територіях. Реконструкція довіри, а не матеріальних цінностей, як відзначають в Світовому банку, є ключовою умовою подолання соціальних конфліктів. Вихідна спіраль «довіра – інститути» [24, p. 12] – це, мабуть, єдиний шлях до надійного подолання наслідків цих конфліктів і формування безконфліктної «нової реальності».

Фіскальна децентралізація є одним із головних способів формування такої довіри і «нової реальності». Але простих рішень тут немає. Більш того, для різних сфер фіскальних відносин потрібні і різні підходи.

У сфері суспільних доходів – це пріоритет не фіскальної, а економічної ефективності з курсом на формування такої структури податків (як на центральному, так і на субцентральних рівнях), яка сприяє розширенню і стійкому зростанню податкової бази постконфліктних територій.

У сфері суспільних витрат – це пріоритет не швидкого нарощування витратних повноважень і обсягів витрат субцентральних органів влади, а забезпечення соціальної справедливості та прозорості при розподілі суспільних витрат на місцях.

У сфері субсидій від центрального уряду – це пріоритет не розширення, а звуження сфери застосування міжбюджетних трансфертів з організацією перерозподілу фінансових ресурсів за принципом «центр – постконфліктні регіони – постконфліктні одержувачі».

У сфері зовнішньої допомоги – це пріоритет не обсягу та вибору конкретних її напрямів, а хорошої координації, завдяки якій культивуються нові кооперативні інститути, які сприяють ефективній діяльності регіональних і місцевих органів влади постконфліктних територій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Wyplosz C. The Centralization-Decentralization Issue // European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy Discussion Papers 014, 2015. 28 p.

2. Європейський Союз. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на Східній Україні. Т. 1: Зведений звіт. Київ: Представництво Європейського Союзу в Україні, 2015. 77 с.

3. Development Assistance Committee. DAC Guidelines on conflict, peace and development co-operation. Paris: OECD, 1997. 80 p.

4. Simone S. Post-conflict decentralization: dynamics of land and power in unity state – South Sudan. UNISCI Discussion Papers, 2013. No. 33.

5. Edwards B., Yilmaz S., Boex J. Decentralization as a Post-Conflict Strategy: Local Government Discretion and Accountability in Sierra Leone. *Public Administration and Development*. 2015. Vol. 35, No. 1. P. 46–60.

6. Bojičić-Dželilović V. Decentralisation and Regionalisation in Bosnia-Herzegovina: Issues and Challenges // LSEE Papers on Decentralisation and Regional Policy, Research Paper. 2011. No. 2. 35 p.

7. Boex J. Kimble D., Pigey J. Decentralized local governments as a modality for post-conflict recovery and development: An emerging natural experiment in Northern Uganda // IDG Working Paper No. 2010-01. 20 p.

8. Agimi I. Decentralisation in Kosovo: challenges of reforming the local level // LSEE Papers on Decentralisation and Regional Policy, Research Paper. 2014. No. 6. 28 p.

9. Fox W. Fiscal Decentralization in Post-Conflict Countries // United States Agency for International (USAID), 2007. 37 p.

10. Slukhai S. Ukrainian fiscal equalization: does it need an improvement? *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics.* 2015. No. 1 (166). P. 45–51.

11. Симоненко В. Фальстарт длиной в два года // 2000.ua. URL: http://www.2000.ua/blogi/avtorskie-kolonki_blogi/falstart-dlinoj-v-dva-goda.htm

12. Вишневский В. П., Чекина В. Д., Виецкая О. В. Использование налогово-бюджетных инструментов развития социальной сферы регионов в условиях неоиндустриализации. *Экономика промышленности*. 2016. No. 3 (75). С. 116–138.

13. Musgrave R. Approaches to a fiscal theory of political federalism // NBER, Public Finance: Needs, Sources and Utilization. New York: Princeton University Press, Princeton, 1961. P. 97–133.

14. Musgrave R. The theory of public finance: A study in public economy. New York: McGraw-Hill, 1959. 628 p.

15. Oates W. Fiscal Federalism. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972. 256 p.

16. Oates W. The theory of public finance in a federal system. *Canadian Journal of Economics.* 1968. Vol. 1. P. 37–54.

17. Olson M. The Principle of «Fiscal Equivalence»: The Division of Responsibilities among Different Levels of Government. *The American Economic Review*. 1969. Vol. 59 (2). P. 479–487.

18. Tiebout C. M. A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*. 1956. Vol. 64. P. 416–424.

19. Oates W. An essay on fiscal federalism. *Journal of Economic Literature*. 1999. Vol. 37. P. 1120–1149.

20. Oates W. On The Evolution of Fiscal Federalism: Theory and Institutions. *National Tax Journal*. 2008. Vol. LXI, No. 2. P. 313–334.

21. Rodden J. Gunnar S., Litvack J. Fiscal Decentralization and the Challenge of Hard Budget Constraints. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

22. Van de Goor L., Rupesinghe K., Sciarone P. Between Development and Destruction: An Inquiry into the Causes of Conflict in Post-Colonial States. New York: St. Martin's Press, 1996.

23. Stewart F., Humphreys F., Lea N. Civil conflict in developing countries over the last quarter of a century: An empirical overview of economic and social consequences. *Oxford Development Studies*. 1997. Vol. 25, No. 1. P. 11–41.

24. World Development Report 2011: Conflict, Security, and Development // The World Bank. Washington DC, 2011. 58 p.

25. Полтерович В. Институциональные ловушки: есть ли выход? *Общественные науки и современность*. 2004. № 3. С. 5–16.

26. Hoeffler A. Growth, aid and policies in countries recovering from war // OECD, the Development Assistance Committee, Working Papers. 2012. 21 p.

27. Haughton J. The Reconstruction of War-Torn // Harvard Institute for International Development, Technical Paper. 1998. 96 p.

28. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі (національна доповідь)/за ред. Е .М. Лібанової. Київ: НАН України, 2015. 363 с.

29. Tranchant J.-P. (2010). Does Fiscal Decentralization Dampen All Ethnic Conflicts? The Heterogeneous Impact of Fiscal Decentralization on Local Minorities and Local Majorities // Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper. 2010. No. 22776. 33 p.

30. Rajan R., Subramanian A. Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show? *Review of Economics and Statistics.* 2008. Vol. 90, No. 4. P. 643–665.

REFERENCES

Agimi, I. «Decentralisation in Kosovo: challenges of reforming the local level«*LSEE Papers on Decentralisation and Regional Policy, Research Paper*, no. 6 (2014): 28-.

Bojicic-Dzelilovic, V. «Decentralisation and Regionalisation in Bosnia-Herzegovina: Issues and Challenges«*LSEE Papers on Decentralisation and Regional Policy, Research Paper*, no. 2 (2011): 35-.

Boex, J. Kimble D., and Pigey, J. «Decentralized local governments as a modality for post-conflict recovery and development: An emerging natural experiment in Northern Uganda«*IDG Working Paper*, no. 2010-01: 20-.

*Development Assistance Committee. DAC Guidelines on conflict, peace and development co-operation*Paris: OECD, 1997.

Edwards, B., Yilmaz, S., and Boex, J. «Decentralization as a Post-Conflict Strategy: Local Government Discretion and Accountability in Sierra Leone«*Public Administration and Development* vol. 35, no. 1 (2015): 46-60.

Fox, W. «Fiscal Decentralization in Post-Conflict Countries«*United States Agency for International (USAID)* (2007): 37-.

Hoeffler, A. «Growth, aid and policies in countries recovering from war«*OECD, the Development Assistance Committee, Working Papers* (2012).

Haughton, J. «The Reconstruction of War-Torn«*Harvard Institute for International Development, Technical Paper* (1998).

Musgrave, R. «Approaches to a fiscal theory of political federalism« In *NBER, Public Finance: Needs, Sources and Utilization*, 97-133. New York: Princeton University Press, Princeton, 1961.

Musgrave, R.*The theory of public finance: A study in public economy*New York: McGraw-Hill, 1959.

Oates, W.*Fiscal Federalism*New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

Oates, W. «The theory of public finance in a federal system«*Canadian Journal of Economics* vol. 1 (1968): 37-54.

Olson, M. «The Principle of «Fiscal Equivalence»: The Division of Responsibilities among Different Levels of Government«*The American Economic Review* vol. 59 (2) (1969): 479-487.

Oates, W. «An essay on fiscal federalism«*Journal of Economic Literature* vol. 37 (1999): 1120-1149.

Oates, W. «On The Evolution of Fiscal Federalism: Theory and Institutions«*National Tax Journal* vol. 61, no. 2 (2008): 313-334.

Polterovich, V. «Institutsionalnyye lovushki: est li vykhod?« [Institutional traps: is there a way out?]. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost*, no. 3 (2004): 5-16.

Polityka intehratsii ukrainskoho suspilstva v konteksti vyklykiv ta zahroz podii na Donbasi (natsionalna dopovid) [The policy of integration of Ukrainian society in the context of challenges and threats to events in the Donbas (national report)]. Kyiv: NAN Ukrainy, 2015.

Rodden, J. Gunnar S., and Litvack, J.*Fiscal Decentralization and the Challenge of Hard Budget Constraints*Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Rajan, R., and Subramanian, A. «Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?«*Review of Economics and Statistics* vol. 90, no. 4 (2008): 643-665.

Simonenko, V. «Falstart dlinoy v dva goda« [A false start length of two years]. 2000.ua. http://www.2000.ua/blogi/avtorskie-kolonki_blogi/falstart-dlinoj-v-dva-goda.htm

Stewart, F., Humphreys, F., and Lea, N. «Civil conflict in developing countries over the last quarter of a century: An empirical overview of economic and social consequences«*Oxford Development Studies* vol. 25, no. 1 (1997): 11-41.

Simone, S. «Post-conflict decentralization: dynamics of land and power in unity state - South Sudan«*UNISCI Discussion Papers*, no. 33 (2013).

Slukhai, S. «Ukrainian fiscal equalization: does it need an improvement?«*Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, no. 1(166) (2015): 45-51.

Tranchant, J.-P. «Does Fiscal Decentralization Dampen All Ethnic Conflicts? The Heterogeneous Impact of Fiscal Decentralization on Local Minorities and Local Majorities«*Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper*, no. 22776 (2010).

Tiebout, C. M. «A pure theory of local expenditures«*Journal of Political Economy* vol. 64 (1956): 416-424.

Van, de Goor L., Rupesinghe, K., and Sciarone, P.*Between Development and Destruction: An Inquiry into the Causes of Conflict in Post-Colonial States*New York: St. Martin's Press, 1996.

Vishnevskiy, V. P., Chekina, V. D., and Vietskaya, O. V. «Ispolzovaniye nalogovo-biudzhetnykh instrumentov razvitiya sotsialnoy sfery regionov v usloviyakh neoindustrializatsii« [The use of fiscal tools for the development of social sphere of regions in the conditions neoindustrialization]. *Ekonomika promyshlennosti*, no. 3(75) (2016): 116-138.

«World Development Report 2011: Conflict, Security, and Development« In *The World Bank*Washington DC, 2011.

Wyplosz, C. «The Centralization-Decentralization Issue« *European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy Discussion Papers 014*, 2015.

Yevropeiskyi Soiuz. Otsinka vidnovlennia ta rozbudovy myru. Analiz vplyvu kryzy ta potreb na Skhidnii Ukraini [The European Union. Evaluation of recovery and development of the world. Analysis of the impact of the crisis and the needs in Eastern Ukraine]. Vol. 1: Zvedenyi zvit. Kyiv: Predstavnytstvo Yevropeiskoho Soiuzu v Ukraini, 2015.

УДК 378.14

РИНОК ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ МЕРІТОРНИХ БЛАГ

© 2016 САВИЦЬКА Н. Л., УШАКОВА Н. Г., ПОМІНОВА І. І.

УДК 378.14

Савицька Н. Л., Ушакова Н. Г., Помінова І. І.

Ринок послуг вищої освіти в контексті теорії меріторних благ

Метою статті є визначення особливостей ринку послуг вищої освіти в сучасних умовах глобалізації у контексті теорії меріторних благ. З урахуванням цілісного бачення освіти як сфери господарського розвитку доведено, що освітня послуга вищого навчального закладу має визначатися як процес і результат одночасно; розкрито комплексний характер освітнього продукту ВНЗ, що виступає як освітні програми та технології, формалізовані та імпліцитні знання, матеріальні, інтелектуальні та мережні складові організації освітньо-наукового процесу. Послуги у сфері вищої освіти мають риси, що притаманні більшості послуг взагалі, а також специфічні властивості, найважливішою з яких є комплементарний характер індивідуальної і соціальної корисності від їхнього виробництва та споживання, що дозволяє визначити послуги вищої освіти як меріторні блага. Державне опікування ринку освітніх послуг зумовлено відставанням попиту від довгострокових інтересів суспільства, оскільки індивідуальні споживачі готові купувати меріторне благо за ціною, значно нижчою за сукупні витрати на підготовку фахівців. Меріторний ринок послуг вітчизняної вищої освіти характеризується нерівноваженістю, спричиненою системними та локальними інституційними пастками, згладжування яких вимагає не лише конкурентоспроможної державної освітньої політики, але й виваженої маркетингової політики освітніх організацій, що стає можливою за умов реальної автономії вищих навчальних закладів.

Ключові слова: *освітня послуга, вища освіта, освітній продукт, меріторні блага, меріторний ринок послуг.*

Рис.: *4.* ***Бібл.:*** *14.*

Савицька Наталія Леонідівна – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*

E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*

Ушакова Наталія Григорівна – *кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*

E-mail: *ushakov.nata@mail.ru*

Помінова Ірина Іванівна – *кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*

E-mail: *pominova.i@mail.ru*

УДК 378.14

Савицкая Н. Л., Ушакова Н. Г., Поминова И. И. Рынок услуг высшего образования в свете теории мериторных благ

Целью статьи является определение особенностей рынка услуг высшего образования в современных условиях глобализации в контексте теории мериторних благ. С учетом целостного видения образования как сферы хозяйственного развития доказано, что образовательная услуга высшего учебного заведения представляет собой процесс и результат одновременно; раскрыт комплексный характер образовательного продукта ВУЗа, который выступает в качестве образовательных программ и технологий, формализированных и имплицитных знаний, физических и интеллектуальных составляющих организации образовательно-научного процесса. Услуги в сфере высшего образования имеют черты, присущие большинству услуг вообще, а также специфические свойства, важнейшим из которых является комплементарный характер индивидуальной и социальной полезности от их производства и потребления, что позволяет определить их как мериторные блага. Государственная опека над рынком образовательных услуг обусловлена отставанием спроса от долгосрочных интересов общества, поскольку индивидуальные потребители готовы покупать мериторное благо по цене, которая значительно ниже совокупных расходов на подготовку специалистов. Мериторный рынок услуг отечественного высшего образования характеризуется неравновесностью, вызванной системными и локальными институциональными ловушками, сглаживание которых требует не только конкурентоспособной государственной образовательной политики, но и взвешенной маркетинговой политики образовательных органи-

UDC 378.14

Savytska N. L., Ushakova N. G., Pominova I. I. The Market for Higher Education Services in the Context of the Theory of Merit Goods

The aim of the article is to determine features of the market for higher education services under modern conditions of globalization in the context of the theory of merit goods. In view of a holistic vision of education as a sphere of economic development, it is proved that the educational service of a higher education institution is a process and result at the same time; there disclosed a complex nature of the educational product of a higher education establishment represented by educational programs and technologies, formalized and implicit knowledge, physical and mental components of organization of the educational and scientific process. Services in the sphere of higher education have both features inherent in the majority of services in general and specific properties, the most important of which is a complementary nature of individual and social usefulness of their production and consumption, which allows to define them as merit goods. The state tutelage over the market for educational services is substantiated by the lag of demand for such services behind long-term interests of society because individual consumers are willing to buy merit goods at a price that is significantly lower than the total expenditure on training specialists. The merit market for national higher education services is characterized by disequilibrium caused by systemic and local institutional traps, the smoothing of which requires not only a competitive state educational policy but also balanced marketing policy of educational institutions that becomes possible under conditions of real autonomy of higher education institutions.

Keywords: *educational service, higher education, educational product, merit goods, merit services market.*

заций, которая становится возможной при условиях реальной автономии высших учебных заведений.

Ключевые слова: *образовательная услуга, высшее образование, образовательный продукт, мериторные блага, мериторный рынок услуг.*

Рис.: *4.* ***Библ.:*** *14.*

Савицкая Наталия Леонидовна *– доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*

E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*

Ушакова Наталья Григорьевна *– кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*

E-mail: *ushakov.nata@mail.ru*

Поминова Ирина Ивановна *– кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*

E-mail: *pominova.i@mail.ru*

Fig.: *4.* ***Bibl.:*** *14.*

Savytska Nataliia L. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Marketing and Commercial Activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*

E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*

Ushakova Nataliia G. *– Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*

E-mail: *ushakov.nata@mail.ru*

Pominova Iryna I. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*

E-mail: *pominova.i@mail.ru*

Вступ. У процесі становлення економіки знань роль вищої освіти в соціоекономічній динаміці суттєво зростає, що перетворює сферу вищої освіти із кінцевої ланки передачі готової інформації та знань у сферу безперервної генерації знань і галузь національної економіки, що забезпечує конкурентоспроможність країни та розвиток суспільства. Різниця в якості освіти та доступі до неї визначає глобальні, регіональні та локальні когнітивно-інформаційні розриви, тобто сучасний профіль стратифікації національних економік. Світові тенденції глобалізації, інтелектуалізації та інформатизації на ринку освітніх послуг вносять корективи у поведінку суб'єктів освітньої діяльності, що актуалізує завдання теоретичного осмислення сучасної ролі освітньої послуги у забезпеченні сталого розвитку економічних систем різних рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку освітніх послуг присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема В. Александрова, В. Базилевича, В. Геєця, О. Грішнової, А. Гриценка, С. Ілляшенка, А. Колота, В. Тарасевича, Е. Лібанової, М. Мальчик, С. Багдік'яна, Д. Джонстоуна, І. Каленюк, І. Лилик, Т. Оболенської, В. Огаренка, М. Окландера, А. Павленка, А. Панкрухіна, В. Пилипчука, А. Старостіної, Н. Стеблик, М. Степка, І. Тимошенкова, С. Тютюнникової, А. Федорченка, В. Щетиніна, Л. Яковенко та ін. Концептуальні засади глобальних змін у сфері освіти репрезентовані дослідженнями Ф. Альтбаха, Д. Белла, В. Іноземцева, Й. Масуди, Дж. Олдермана, Е. Тоффлера, Ф. Фукуями та ін.

Незважаючи на чисельні публікації з цієї проблематики, науковий дискурс про сутність і нові змістовні риси освітньої послуги триває, більш того значно посилюється у контексті взаємопроникнення процесів конкуренції на глобальному та національному ринку послуг вищої освіти.

Мета статті полягає у визначенні особливостей ринку послуг вищої освіти в сучасних умовах глобалізації у контексті теорії меріторних благ.

Виклад основного матеріалу. Дослідження особливостей функціонування сучасного ринку освітніх послуг у сфері вищої освіти вимагає розкриття змісту базових категорій: освітня потреба, виробництво освітніх послуг та його результат, ринок освітніх послуг. Роль освітньої послуги полягає в тому, що як товар духовно-інтелектуального виробництва, додатковий продукт економіки знань, персоніфікуючись у дедалі більшому колі споживачів, забезпечується інформаційно-цільова провідність суспільства [1].

Рушійний стимул будь-якого процесу виробництва, у тому числі виробництва знань, виявляється в людських потребах і прагненнях. Під освітньою потребою розуміють прагнення суб'єкта набути знання для їх прагматичного (пов'язане з можливістю оволодіння професійними знаннями, подальшого підвищення соціального статусу суб'єкта) і непрагматичного (удосконалювання індивіда як особистості) використання [2]. У сфері вищої освіти прагнення не безмежні, запити споживачів обмежуються когнітивними, фінансовими й іншими можливостями. Виробництво в освітній сфері (надання освітніх послуг) регулюється з боку держави (суспільства) та може ініціюватися з метою формування інтелектуального потенціалу нації як основи підвищення конкурентоспроможності країни.

Застосування різних підходів у процесі дослідження природи освітньої послуги спричиняє полісемію трактувань цієї категорії. З одного боку, вона розглядається як процес – сукупність дій певної тривалості щодо організації навчання (виробництво, обмін, розподіл і споживання), а з іншого – результат, тобто сукупність засвоєних випускником загальних і фахових компетентностей. Становлення знаннєвої економіки потребує цілісного бачення освіти як сфери господарського розвитку, тому освітню послугу доречно розглядати як процес і результат одночасно.

Відповідно до такої позиції вона є соціально-економічним явищем і процесом [3], визначальним фактором відтворення людського потенціалу суспільства та зрос-

тання ефективності суспільного виробництва, ключовою сферою, що визначає всі напрямки суспільного розвитку: соціально-економічний, техніко-технологічний, політичний, духовний, культурно-інституціональний тощо. Отже, щодо суб'єкта, який споживає освітню послугу, вона виступає триєдиною субстанцією загальнокультурних, освітньо-професійних та освітньо-наукових компетентностей. З позиції вищого навчального закладу, який надає такі послуги, вони представлені сукупністю освітніх програм (прикладного та наукового характеру); навчальних технологій (методик, форм навчання тощо) та науково-методичного забезпечення (посібників, тренінгів тощо).

Освітня послуга як економічна категорія є специфічним благом і має такі риси: невідчутність (до моменту придбання неможливо відчути всю сукупність знань і практичних навичок, які отримає споживач освітньої послуги»); невіддільність від джерела (неможливість відокремити послуги освіти від навчальних закладів); непостійність (кожний етап процесу надання послуги є унікальним, тобто залежить від кваліфікації викладача, місця надання, стану суб'єкта-отримувача тощо); недовговічність (неможливість збереження для подальшого використання, хоча ефект від послуги у вигляді набутих знань зберігається); відсутність права володіння (у процесі споживання не передбачається перехід прав на інтелектуальну власність, проте під час навчання засвоюється чужа інтелектуальна власність, оскільки знання є суспільним благом). Крім цього, освітні послуги мають і специфічні властивості: вони належать до виду науково-педагогічної діяльності; одночасно до соціально значущих благ (зовнішній ефект яких проявляється в тому, що всебічний розвиток кожного стає умовою всебічного розвитку суспільства в цілому) та економічних благ, попит і пропозиція яких формується на ринку. Крім цього, специфічність самого процесу надання освітніх послуг полягає у відстроченості виявлення результативності, відносній тривалості, необхідності ліцензування, конкурсному характері відбору слухачів, обов'язковій наявності співтворчості викладача та слухача, відкритості цієї сфери для інформаційного, кадрового й іншого обміну, що задає пріоритет співробітництва й обмежує ефективність цінової конкуренції виробників, яка, в свою чергу, відображає когнітивну асиметрію ринку освітніх послуг [4].

У термінах ринкової економіки освітні послуги набувають форми товарного продукту та виступають як освітні програми і технології; формалізовані знання (продукт науково-педагогічної праці – елементи навчально-методичного комплексу дисциплін); імпліцитні знання (система компетентностей випускника); освітньо-науковий процес (матеріально-технічна база + науково-педагогічний корпус + організаційна культура + партнери і зв'язки) (рис. 1).

Рис. 1. Освітня послуга як форма товарного продукту

Труднощі у визначенні освітньої послуги вищих навчальних закладів зумовлені комплексним характером кінцевих результатів їх діяльності, які полягають у такому: результати втілюються в зміну якісних властивостей як індивіда, так і суспільства у цілому; відбиваються як на персоніфікованому рівні (підґрунтя для підвищення матеріального добробуту людини, її кар'єрного зростання, самореалізації тощо), так і на національному (зростання національного інтелектуального потенціалу, соціального капіталу тощо) та глобальному (сприяє нагромадженню сукупності знань, досвіду, навичок, творчих здібностей людства в процесі історичного розвитку) рівнях.

Наведені на рис. 1 форми товарного продукту визначають специфіку діяльності вищого навчального закладу та диференціацію ринку освітніх послуг, а отже, слугують джерелами конкурентоспроможності ВНЗ. За ознаками ринкової структури ринок послуг вищої освіти – монополістично конкурентний, що визначає умови конкурентної боротьби між ВНЗ.

З приводу розуміння економічної природи освітніх послуг сфери вищої освіти існує декілька точок зору: від їхнього визначення через категорію суспільного блага, на яке має право кожний громадянин до трактування освіти як приватного блага (комерційної послуги). Віднесення

освітніх послуг до категорії суспільних благ зумовлене тим, що сама освіта належить до суспільного сектора економіки, головна мета функціонування якого полягає у продукуванні специфічних товарів і послуг, потребу в яких не задовольняє ринок, і які споживаються не індивідуально, а колективно. Освітня послуга беззаперечно є соціально важливим благом. Виходячи з цієї позиції, коректно трактувати освітні послуги як меріторні (merit goods – гідні) блага, особливістю яких виступає висока соціальна корисність і відставання попиту від довгострокових інтересів суспільства, що зумовлює стимулювання попиту державою. Традиційно до меріторних благ відносять охорону здоров'я, культуру, освіту та науку, тобто блага, що формують людський потенціал [5].

Універсальним мотивом державної активності на ринку меріторних благ є неможливість застосування так званої «арифметики щастя», тобто зведення індивідуальних переваг до суспільного добробуту:

- регулювання виробництва ВНЗ освітніх послуг відбувається не стільки на основі ринкового механізму, спрямованого на задоволення платоспроможних потреб певної частини населення, скільки завдяки державному фінансуванню;
- отримання споживачем (студентом) кожної одиниці освітньої послуги (наприклад, навчального курсу) виключно на платній основі не є поширеною нормою;
- знання розглядаються не тільки як інвестування в індивідуальний людський капітал, що приносить доход, а як запорука індивідуального соціального захисту, вони мають виняткове значення для розвитку національного інтелектуального потенціалу, суспільства в цілому, підвищення конкурентоспроможності економіки.

Таким чином, ринок меріторних благ формується навколо комплементарності індивідуальної (U_I) та соціальної (U_S) корисності, зумовленої стимулюванням індивідуальних переваг у виборі послуг вищої освіти та соціальних преференцій. Умовою рівноваги на ринку виступає рівність граничних витрат на виробництво блага (MC) та суми індивідуальної граничної корисності (MU_I) і суспільної граничної корисності (MU_S). На рис. 2 наведено положення рівноваги на ринку меріторних благ, що визначається індивідуальним і суспільним інтересом до послуг вищої освіти.

Рівноважна ціна визначається перетином лінії пропозиції (S) та арифметичною сумою (U) індивідуальної (U_I) та соціальної (U_S) корисності. Державне опікування вищою освітою сприяє розширенню обсягів здобуття освіти у кількості Q_3. На рис. 2 чітко видно, що індивідуальний інтерес до освіти, описаний лінією U_I, забезпечує лише обсяг Q_1 за ціною P_1. За умови відсутності суспільного інтересу (U_S) ринок функціонував би як ринок приватних благ, проте освіта, виконуючи функцію соціального ліфту, несе й суспільну цінність, яка виражається у більш високій її цінності на рівні P_2. Ціноутворення на ринку послуг вищої освіти має свою специфіку, як показано на рис. 2, в рамках релевантного діапазону (максимально можливого сукупного ліцензійного обсягу підготовки фахівців вищої освіти) індивідуальні споживачі готові купувати меріторне благо за ціною, значно нижчою, ніж рівноважна ($< P_3$), тобто нижче сукупних витрат на підготовку фахівців.

Рис. 2. Рівновага на ринку меріторних благ

Інвестування коштів в освіту здійснюється через джерела державного бюджету та приватного (індивідуального та корпоративного) сектора. Ефект від державного фінансування науки й освіти має відкладений характер, у зв'язку з цим складно встановити його ефективність, а отже, визначити оптимальний обсяг послуг ВНЗ, що забезпечує позитивні екстерналії. Покриття бюджетних витрат на освіту здійснюється за рахунок зростання податків (у майбутньому періоді) від підвищення заробітних плат випускників (унаслідок здобуття вищої кваліфікації) та максимізації соціальної корисності – освіченості, адаптованості, можливості «меріторної корекції поведінки індивідів» [6], готовності до економічного розвитку тощо. За даними Світового банку, збільшення рівня освіти економічно активного населення на один рік сприяє збільшенню ВВП на 9 % [7]. Освіта не лише збільшує продуктивність праці реципієнта, але й забезпечує тривалий зовнішній ефект, який полягає в тому, що дії однієї людини збільшують добробут іншої: освічена людина може запропонувати ідеї, які будуть корисними для локального соціуму, наприклад, сім'ї або суспільства в цілому.

Субсидування вищих навчальних закладів розширює обсяги пропозиції, у зв'язку з чим виникає питання незбалансованості ринку та перенасиченості пропозиції. На початку 1990-х років до українських вузів III–IV рівней акредитації щороку вступало не більше 900 тис. студентів, а їх кількість не перевищувала 160. Середина 2000-х рр. характеризується максимальними значеннями кількості ВНЗ (350 і більше) і студентів (більше 2 млн осіб). Демографічна та соціально-економічна криза спричинили поступове зменшення контингенту студентів ВНЗ (рис. 3), а в останні два роки зменшенню пропозиції освітніх послуг сприяли зміни в інституційній структурі галузі.

Сучасна політика Міністерства освіти і науки України спрямована на скорочення фінансування освіти та посилення інституційних обмежень до організації навчального процесу [9; 10] задля оптимізації мережі ВНЗ.

Посилення процесів інформатизації та глобалізації значно збільшило швидкість і простір розповсюдження зо-

Рис. 3. Динаміка вітчизняного ринку послуг вищої освіти [8]

внішнього ефекту, що зумовило суперечність між витратами (інвестування в освіту, що здійснюється в одній країні) та результатами (інша країна має можливість без зусиль і фінансових вливань отримати підготовлену робочу силу). Концепція меріторних благ, висунута Р. Масгрейвом [11], якнайкраще відображає суперечності процесів інформглобалізації та інституційні пастки вітчизняної вищої освіти (рис. 4). Для країн з екстравертною моделлю формування і використання інтелектуального капіталу збільшується ризик потрапляння в інституційну пастку глобального відтоку інтелекту. Пастка глобального відтоку інтелекту спричинена інституційними розривами у процесах формування та використання інтелектуального капіталу. Високий рівень підготовки фахівців певних спеціальностей залишається незатребуваним національним ринком праці з причини низького рівня соціально-економічного розвитку країни або спотвореної структури виробництва. Це спонукає високоякісних національних спеціалістів до переїзду в країни, де створено умови для використання інтелектуального капіталу (як варіант, праця на іноземних замовників із території країни). За таких умов країна інтегрується в глобальне середовище із втратою вже сформованого національного інтелектуального капіталу [12].

Інституційні пастки, зображені на рис. 4, зумовлені затятим колом бідності, характерним для країн із низьким рівнем доходів на душу населення, до яких належить і Україна (за даними МВФ у 2015 році Україна знаходилася на 134 місці серед 186 країн із середньорічним доходом на душу населення у 2109 дол. США [13]). Апріорі виконання вищою освітою своїх суспільних функцій стає можливим за умови надання нею таких освітніх послуг, які б враховували приватні, колективні, суспільні інтереси, тобто взаємної узгодженості інтересів зацікавлених сторін (stakeholders).

Невідповідність професійної кваліфікації здобутому освітньому рівню – ще один виклик вітчизняного ринку меріторних благ вищої освіти, що зумовлено системними інституційними пастками, зокрема недосконалістю експертизи знань, як наслідок – недовірою до дипломів, сертифікатів тощо. Аналіз вакансій порталу Headhunter, про-

Рис. 4. Інституційні пастки вітчизняної вищої освіти

ведений Світовим Банком, довів, що 54 % роботодавців не цікавляться рівнем освіти найманих працівників, а дослідження Світового банку показало високий рівень незадоволеності роботодавців рівнем підготовки фахівців, основною причиною якого визначається незадовільна практична підготовка [14].

З іншого боку, формування глобального освітнього ринку підштовхує національні системи вищої освіти до виконання таких нових функцій:

- задоволення потреб національної економіки в висококваліфікованих фахівцях, конкурентоспроможних на міжнародному ринку праці;
- стимулювання вищих навчальних закладів до розробки та впровадження у навчальний процес інноваційно-інформаційних освітніх технологій, підвищення рівня якості освіти, щоб залишатися привабливими для потенційних як вітчизняних, так і іноземних абітурієнтів;
- виконання селективної функції з метою закріплення на ринку освіти тих вищих навчальних закладів, результати діяльності яких відповідають міжнародним стандартам.

За таких умов формування конкурентоспроможної освітньої політики в державі та окремого ВНЗ постає ключовим завданням реформування економіки.

Висновки. Цілісне бачення освіти як сфери господарського розвитку потребує оновлення трактування змісту освітньої послуги як процесу та результату одночасно, що проявляється у таких формах освітнього продукту, як: освітні програми та технології; формалізовані знання у вигляді елементів навчально-методичного комплексу дисциплін; імпліцитні знання як система компетентностей випускника; матеріальні, інтелектуальні та мережні складові організації освітньо-наукового процесу.

Послуги у сфері вищої освіти мають риси, притаманні послугам взагалі (невідчутність, невіддільність від джерела, непостійність, недовговічність), а також специфічні властивості, зумовлені комплементарним характером індивідуальної і соціальної корисності від їхнього виробництва та споживання, що дозволяє визначити послуги вищої освіти як меріторні блага. Державне опікування ринку освітніх послуг зумовлено відставанням попиту від довгострокових інтересів суспільства, оскільки індивідуальні споживачі готові купувати меріторне благо за ціною, значно нижчою за сукупні витрати на підготовку фахівців.

Меріторний ринок послуг вітчизняної вищої освіти характеризується нерівноважністю, спричиненою системними та локальними інституційними пастками, згладжування яких вимагає не лише конкурентоспроможної державної освітньої політики, але й виваженої маркетингової політики освітніх організацій, що стає можливою за умов реальної, а не декларованої автономії вищих навчальних закладів.

Вищевикладене може використовуватись у подальших наукових розвідках щодо стратегічних і тактичних заходів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних вищих навчальних закладів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Башнянин Г. І., Свінцов О. М., Панчишин Т. В., Шморгай М. Б. Значення освіти у стратегії розвитку перехідної системи економіки. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2012. Вип. 22. С. 372–378.

2. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг: монографія. Київ: НАДУ, 2005. 326 с.

3. Савицька Н. Л. Освіта і господарський розвиток: теоретико-методологічне осмислення базових категорій // Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 2. URL: nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_41.pdf

4. Савицька Н. Л. Роль освіти в господарському розвитку: аспекти методології // X Internet. conf. «Fundamental and applied science» (October 30 – November 7, 2014). Sheffield. Science and education LTD, 2014. Vol. 5. С. 21–23.

5. Зверяков М. И. Экономическая социодинамика: роль государства в современной экономике. *Экономическая теория*. 2013. № 4. С. 109–110.

6. Рубинштейн А. Я. К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). М.: Ин-т экономики РАН, 2008. 63 с.

7. Economic Conditions and Volatility // The World Bank. URL: www.worldbank.org

8. State Statistics Service // Державна служба статистики: офіц. сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення – 12.08.2015).

9. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18

10. Про затвердження Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності закладів освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1187 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-%D0%BF

11. Musgrave R., Eatwell J., Milgate M., Newman P. Merit Goods // The New Palgrave. London-Basingstoke, 1987.

12. Коломієць Г. М., Меленцова О. В., Помінова І. І. Інтеграційна траєкторія національної господарської системи в

глобальному суспільстві: монографія. Харків: МОНОГРАФ, 2016. 274 с.

13. ВВП на душу населения в разрезе стран. URL: http://olza.com.ua/statistics/51

14. Бесполезное образование. Диплом вуза – ничто для работодателя. URL: http://biz.liga.net/upskill/all/stati

REFERENCES

Bashnianyn, H. I. «Znachennia osvity u stratehii rozvytku perekhidnoi systemy ekonomiky« [The importance of education in the strategy of development of the transition economy]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22 (2012): 372-378.

«Bespoleznoye obrazovaniye. Diplom vuza - nichto dlya rabotodatelya« [Useless education. High school diploma is nothing for the employer]. http://biz.liga.net/upskill/all/stati

«Economic Conditions and Volatility« The World Bank. www.worldbank.org

Kolomiiets, H. M., Melentsova, O. V., and Pominova, I. I.*Intehratsiina traiektoriia natsionalnoi hospodarskoi systemy v hlobalnomu suspilstvi* [Integration the trajectory of national economic systems in a global society]. Kharkiv: MONOHRAF, 2016.

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1187-2015-%D0%BF

Musgrave, R. et al. «Merit Goods« In *The New Palgrave*London-Basingstoke, 1987.

Oharenko, V. M.*Derzhavne rehuliuvannia diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv na rynku osvitnikh posluh* [State regulation of the activities of higher educational institutions on the educational services market]. Kyiv: NADU, 2005.

Rubinshteyn, A. Ya.*K teorii rynkov «opekaemykh blag» (nauchnyy doklad)* [To the theory of markets «patronized goods» (scientific report)]. Moscow: In-t ekonomiki RAN, 2008.

Savytska, N. L. «Osvita i hospodarskyi rozvytok: teoretyko-metodolohichne osmyslennia bazovykh katehorii« [Education and economic development: theoretical and methodological understanding of the basic categories of]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_41.pdf

Savytska, N. L. «Rol osvity v hospodarskomu rozvytku: aspekty metodolohii« [The role of education in economic development: aspects of methodology]. *Fundamental and applied science*. Vol. 5. Sheffield: Science and education LTD, 2014. 21-23.

«State Statistics Service«. Derzhavna sluzhba statystyky: ofits. sait. http://www.ukrstat.gov.ua

«VVP na dushu naseleniya v razreze stran« [GDP per capita by country]. http://olza.com.ua/statistics/51

Zveryakov, M. I. «Ekonomicheskaya sotsiodinamika: rol gosudarstva v sovremennoy ekonomike« [Economic sociodynamics: the role of the state in modern economy]. *Ekonomicheskaya teoriya*, no. 4 (2013): 109-110.

УДК 336.1

ПРОБЛЕМИ Й ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2016 КОВАЛЕНКО В. М., ДРОПА Я. Б.

УДК 336.1

Коваленко В. М., Дропа Я. Б.

Проблеми й особливості формування ресурсів фінансової системи України

У статті визначено сутність фінансових ресурсів національної економіки та розкрито особливості їх формування у процесі руху грошових коштів між державою, суб'єктами господарювання, домогосподарствами та міжнародними фінансово-кредитними інститутами. Висвітлено економічний зміст і досліджено джерела формування фінансових ресурсів держави, проаналізовано динаміку обсягу бюджетних коштів, держаних запозичень і витрат на обслуговування боргу в Україні. Запропоновано авторське розуміння сутності фінансових ресурсів підприємств, обґрунтовано сукупність джерел їх мобілізації, оцінено динаміку формування власного та сукупного капіталу на вітчизняних підприємствах. З'ясовано сутність і роль фінансових ресурсів домогосподарств у фінансовій системі країни, проведено аналіз доходів, витрат і заощаджень населення. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу досліджено взаємозв'язок між валовим внутрішнім продуктом, бюджетними ресурсами, заощадженнями громадян, державними запозиченнями та витратами на їх обслуговування.

Ключові слова: *фінансові ресурси національної економіки, фінансова система, суб'єкти господарювання, домогосподарства, державні запозичення, заощадження, власний капітал, ринкова економіка.*

Рис.: *6.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Коваленко Віктор Миколайович *– кандидат економічних наук, професор, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)*

Дропа Ярослав Богданович *– кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)*

E-mail: *dropa@ukr.net*

УДК 336.1

Коваленко В. Н., Дропа Я. Б. Проблемы и особенности формирования ресурсов финансовой системы Украины

В статье определена сущность финансовых ресурсов национальной экономики и раскрыты особенности их формирования в процессе движения денежных средств между государством, субъектами хозяйствования, домохозяйствами и международными финансово-кредитными институтами. Освещено экономическое содержание, и исследованы источники формирования финансовых ресурсов государства, проанализирована динамика объёма бюджетных средств, государственных заимствований и расходов на обслуживание долга в Украине. Предложено авторское понимание сущности финансовых ресурсов предприятий, обоснована совокупность источников их мобилизации, оценена динамика формирования собственного и совокупного капитала на отечественных предприятиях. Определена сущность и роль финансовых ресурсов домохозяйств в финансовой системе страны, проведен анализ доходов, расходов и сбережений населения. С помощью корреляционно-регрессионного анализа исследована взаимосвязь между валовым внутренним продуктом, бюджетными ресурсами, сбережениями граждан, государственными заимствованиями и расходами на их обслуживание.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы национальной экономики, финансовая система, субъекты хозяйствования, домохозяйства, государственные заимствования, сбережения, собственный капитал, рыночная экономика.*

Рис.: *6.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *8.*

Коваленко Виктор Николаевич *– кандидат экономических наук, профессор, кафедра финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Університетська, 1, Львов, 79000, Украина)*

UDC 336.1

Kovalenko V.M., Dropa Ya. B. Problems and Features of Forming Resources of the Ukrainian Financial System

The article defines the essence of financial resources of the national economy and discloses features of their formation in the process of flow of funds between the state, economic entities, households and international financial and credit institutions. The economic content of financial resources of the state is highlighted, and sources of their formation are studied; the dynamics of volumes of the budgetary fund, government borrowings and debt servicing costs in Ukraine are analyzed. The author's understanding of the nature of enterprise financial resources is suggested, the aggregate of sources of their generation is justified, the dynamics of forming equity and total capital in domestic enterprises is assessed. The essence and role of financial resources of households in the country's financial system is determined, the analysis of the population income, expenses and savings is performed. Using the correlation and regression analysis there investigated the relationship between the gross domestic product, budget resources, savings of citizens, government borrowings and their servicing costs.

Keywords: *financial resources of the national economy, financial system, economic entities, households, government borrowings, savings, equity capital, market economy.*

Fig.: *6.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Kovalenko Viktor M. *– Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*

Dropa Yaroslav B. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*

E-mail: *dropa@ukr.net*

***Дропа Ярослав Богданович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Університетська, 1, Львов, 79000, Украина)*

***E-mail:** dropa@ukr.net*

В умовах реформування економіки України залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів є визначальним чинником повноти забезпечення потреб об'єктів соціальної інфраструктури, дієвості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, рівня матеріального й духовного добробуту населення, темпів розвитку інвестиційно-інноваційної сфери та зростання фінансового потенціалу країни загалом. Водночас успішне функціонування фінансової системи пов'язано із управлінням фінансовими ресурсами держави, основна частина яких зосереджена у бюджетній системі. Її ефективність визначає дієвість урядової політики у сфері фінансів, створює передумови для забезпечення стабільності економіки та країни в цілому.

У процесі руху грошових потоків між суб'єктами господарювання, домогосподарствами, фінансово-кредитними інститутами та державою відбувається розподіл та перерозподіл доходів, формування децентралізованих і централізованих фондів грошових коштів, ефективність використання яких впливає на стан національної економіки. З огляду на сказане вище, вирішення проблем, пов'язаних із визначенням джерел мобілізації та раціональним використанням фінансових ресурсів країни, сьогодні набуває особливої актуальності.

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління фінансовими ресурсами у національній економіці зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А. М. Бірман, І. О. Бланк, О. Д. Василик, Ю. М. Воробйов, Т. О. Кізима, Н. І. Коваленко, І. О. Лютий, О. О. Непочатенко, В. М. Опарін, Ю. В. Пасічник, К. В. Павлюк, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, В. М. Федосов, С. І. Юрій та низка ін.

Тим не менш, наявна проблематика в частині мобілізації та використання фінансових ресурсів зумовлює потребу пошуку нових підходів, що особливо необхідні в умовах кризових явищ і зростання залежності фінансової системи України від зовнішніх чинників впливу.

Метою статті є розкриття економічної сутності й особливостей процесу формування фінансових ресурсів економіки України під впливом глобалізації та внутрішніх трансформаційних змін.

Важливою умовою дослідження економічної природи, ролі та значення фінансових ресурсів є виявлення їхньої залежності від вартісної структури валового внутрішнього продукту. У зв'язку з цим пошуки внутрішніх джерел зростання фінансових ресурсів необхідно проводити як на мікро-, так і на макрорівнях економіки.

Варто зазначити, що у сучасній вітчизняній науці існує низка підходів до тлумачення сутності фінансових ресурсів економіки з урахуванням пріоритетних для суспільства завдань, зокрема: забезпечення економічного зростання, повної зайнятості, економічної свободи та соціальної справедливості [3, с. 43].

До речі, Н. І. Коваленко визначає їх як ресурси економічної системи, що знаходяться у розпорядженні держави, господарюючих суб'єктів і населення та утворені в процесі розподілу вартості суспільного продукту для задоволення різноманітних потреб суспільства, з одного боку, та сукупність відносин, які мають місце у зв'язку із виникненням та використанням фінансових ресурсів – з іншого [3, с. 44].

На думку С. І. Юрія, фінансові ресурси макрорівня – це грошові фонди, які створюються у процесі розподілу та використання ВВП за певний період часу, а мікрорівня – це акумульовані підприємством із різних джерел грошові кошти, які надходять в обіг і призначені для покриття його потреб. Подібної точки зору дотримується С. В. Мочерний, який висвітлює фінансові ресурси як грошові фонди, створені у процесі розподілу, перерозподілу та використання валового внутрішнього продукту країни [4].

У своїх працях Ю. М. Воробйов зазначає, що фінансові ресурси з теоретичних позицій – це економічна категорія, що характеризує сутність і зміст фінансових відносин у розподільно-перерозподільних процесах соціально-економічної системи держави та виступає їх матеріальним носієм, а з практичних – сукупність коштів, що формуються внаслідок розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту як на рівні окремої держави, так і всієї світової економіки суб'єктами господарювання, домогосподарствами, державою і місцевою владою з метою забезпечення їх цілеспрямованого продуктивного використання у фондовій і нефондовій формі, що дає змогу одержувати доходи та прибутки від їх володіння та розпорядження на користь як окремих осіб (фізичних або (чи) юридичних), так і всього суспільства [2, с. 20].

Відомий учений О. М. Бірман характеризує фінансові ресурси як виражену у грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в державі чи на підприємствах для використання на розширене відтворення та загальнодержавні потреби [5, с. 33].

К. В. Павлюк визначає фінансові ресурси як грошові нагромадження й доходи, які створюються у процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту та зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення суспільних потреб [5, с. 34].

Розмаїття поглядів вчених щодо розуміння сутності фінансових ресурсів дає змогу запропонувати таке визначення їх: це джерела формування майна (активів) і грошових фондів у вартісному вираженні домогосподарств, суб'єктів господарювання та держави, що мобілізуються уч процесі розподілу та перерозподілу ВВП між усіма ланками фінансової системи та забезпечують розвиток національної економіки в цілому.

У зв'язку з цим за ознакою приналежності фінансові ресурси класифікують як державні, суб'єктів господарю-

вання та населення або домогосподарств, а за способами мобілізації – власні, позичені та залучені. Важливе значення має стадія, на якій вони утворюються. На етапі первинного розподілу ВВП фінансові ресурси перебувають у формі таких елементів, як оплата праці найманих працівників, податки (за винятком субсидій), що пов'язані з виробництвом, і валовий прибуток (змішаний дохід). На стадії вторинного розподілу – поточні податки на доходи, майно, внески на соціальне страхування й інші трансферти тощо.

Розглядаючи методи формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, необхідно зазначити, що на мікрорівні вони утворюються завдяки дії первинного розподілу створеної вартості, тобто за рахунок розщеплення виторгу від реалізації продукції (робіт, послуг) на заміщення використаних ресурсів (матеріальних, технічних, трудових), сплату податків, соціальних відрахувань і формування прибутку, що є власністю фізичних і юридичних осіб. Розподіл і використання ресурсів на мікрорівні залежить від фінансової стратегії і тактики суб'єктів господарювання і домогосподарств, а також від діючого в країні механізму їх вторинного перерозподілу. На макро- і мезорівнях формування фінансових ресурсів здійснюється лише після первинного розподілу, коли утворені необхідні елементи вартості, що дає змогу використовувати державний правовий механізм вторинного перерозподілу грошових коштів на користь держави, регіонів і місцевої влади.

Отже, всі вони можуть одержати фінансові ресурси лише після їх утворення суб'єктами господарювання і домогосподарствами через податкові та неподаткові методи. На відміну від суб'єктів підприємництва та домогосподарств, які розподіляють і використовують власні та залучені кошти виходячи із особистих економічних інтересів, державна та місцева влади повинні враховувати потреби суспільства, соціальний і політичний стан і настрій у країні й окремих територіях [2, с. 18].

На рис. 1 наведено взаємовідносини окремих складових (секторів) економік у процесі формування та використання фінансових ресурсів країни.

Рис. 1. Рух грошових потоків у процесі формування та використання фінансових ресурсів національної економіки

Формування фінансових ресурсів у господарській системі бере свій початок з уречевленої праці робочої сили, тобто її трудового внеску у вартість виготовленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання. Крім того, домогосподарства беруть активну участь у формуванні статутного капіталу суб'єктів господарювання шляхом купівлі акцій або надання позики підприємствам, вкладаючи гроші у їхні боргові цінні папери (стрілка 1). Крім того, підприємницька структура залучає кошти своїх працівників у вигляді кредиторської заборгованості з оплати праці, оскільки існує розрив між датою її нарахування та реальною виплатою. З іншого боку, заробітна плата, отримана від суб'єктів господарювання, є головним джерелом формування фінансових ресурсів домогосподарств, а її обсяг впливає на розмір заощаджень, які є визначальним чинником зростання інвестицій в економіці (стрілка 4). У випадку недостатності власних та прирівняних до них коштів, підприємства можуть звернутися за кредитами до банківських установ (стрілка 2), які потім потрібно буде погашати за рахунок валового прибутку (стрілка 5).

У подальшому відбувається мобілізація бюджетних ресурсів державою у вигляді сплати обов'язкових платежів домогосподарствами, підприємствами та фінансово-кредитними інститутами. Останні спрямовують ресурси від тих, хто має їх надлишок, до тих – у кого їх недостатньо (стрілки 6, 7, 8). У випадку дефіциту коштів для фінансування державою витрат, вона може їх позичати у домогосподарств і суб'єктів господарювання за допомогою випуску облігацій внутрішніх позик або залучати кредити від міжнародних фінансових організацій (стрілка 6, 7, 8, 9). У майбутньому такі запозичення погашаються зі сплатою відсотків за рахунок бюджетних ресурсів (стрілка 10, 11, 12).

Основну частку фінансових ресурсів держави становлять бюджетні кошти, за рахунок яких вона здійснює соціальні виплати населенню (стрілка 10), видатки на економіку (стрілка 11), пільгове кредитування підприємницьких структур через банківський сектор (стрілка 12). Водночас підприємства співпрацюють із фінансово-кредитними організаціями і здійснюють вкладення у їхні фінансові ресурси у вигляді отримання інвестиційних, депозитних, страхових та інших продуктів (стрілка 5). Вони також можуть формувати свій капітал за рахунок цільових кредитів (грантів) міжнародних фінансових організацій (стрілка 3), що надаються, зазвичай, на платній основі (стрілка 19).

Формування фінансових ресурсів домогосподарств може відбуватися за допомогою залучення споживчих та іпотечних банківських кредитів (стрілка 13) які потрібно повернути у визначений термін зі сплатою відсотків (стрілка 14). У розвинених країнах населення має змогу мобілізувати кошти за рахунок участі у різних видах недержавного страхування.

Міжнародні фінансові інститути можуть надавати цільові кредити фінансовим корпораціям України (стрілка 17) на платній основі (стрілка 18), а також безповоротну допомогу населенню країни (стрілка 16).

Подана на рис. 1 модель руху ресурсів між окремими складовими фінансової системи України вказує на необхідність збалансування грошових потоків, що дасть змогу поліпшити фінансовий стан економіки в цілому. Приймаючи управлінські рішення в галузі фінансів, органам управління необхідно прораховувати їх наслідки для усіх складових економіки. Серед переліку останніх провідне місце посідають ресурси держави, що використовуються для фінансового забезпечення діяльності бюджетної сфери, фінансового регулювання економічних і соціальних процесів і стимулювання результатів діяльності.

Централізація частини вартості валового внутрішнього продукту у формі фінансових ресурсів держави у бюджетах різних рівнів дає змогу проводити єдину фінансову політику, забезпечувати перерозподіл коштів на користь пріоритетних галузей економіки, задовольняти на однаковому рівні потреби соціальної сфери, незалежно від того, на якій території функціонують її установи або проживає особа [1, с. 345].

Фінансові ресурси держави – це джерела утворення її майна, активів і грошових засобів у вартісному вираженні, що формуються у процесі мобілізації частини доходів суб'єктів фінансової системи або знаходяться у її розпорядженні на правах власності та слугують для забезпечення виконання державою покладених на неї функцій. Перелік окремих джерел формування фінансових ресурсів держави наведено на рис. 2.

Динаміку обсягу бюджетних ресурсів, державних запозичень України та витрат на їх обслуговування подано на рис. 3.

Дані рис. 3 вказують на постійне зростання державних запозичень, а отже, і витрат на обслуговування боргу, частка яких у доходах зведеного бюджету за період 2005–2015 рр. зросла з 10,28 до 78,85 % (на 68,57 пунктів) та набула загрозливого для економіки України розміру, і може призвести до дефолту, оскільки в останні роки державне кредитування здійснюється для обслуговування раніше отриманих позик. Подолання такої тенденції знаходиться у площині фінансових ресурсів суб'єктів господарювання як базового сектора фінансової системи та домашніх господарств, що в сучасних умовах набувають ознак головної ланки економіки, оскільки їхня частка в обсягах випуску продукції та сплаті податків у централізовані фонди держави постійно зростає.

У процесі діяльності суб'єкти господарювання свої фінансові ресурси використовують як виробничий та інвестиційний ресурс, що є носієм аналітичної інформації для управління їхньою господарською діяльністю. Їм належить особливе місце у фінансовому менеджменті підприємницької структури, оскільки від якості управління капіталом залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність, платоспроможність і рентабельність.

На наш погляд, фінансові ресурси підприємства – це джерела формування його майна у вартісному вираженні. Вони показують з яких джерел підприємницька структура профінансувала свою діяльність. Фінансові ресурси, як і майно підприємства (машини й устаткування, сировина та матеріали, гроші), мають фізичну форму. Організаційно це набір договорів, які засвідчують внесення своїх часток власниками у статутний капітал, отримання кредиту, відстрочення платежів, випуск цінних паперів тощо. Їх доцільно класифікувати як власні й залучені. До останніх відносять позиковий капітал і кредиторську заборгованість (сталі пасиви), яка є відносно безкоштовним джерелом фі-

Рис. 2. Джерела формування фінансових ресурсів держави

Рис. 3. Динаміка обсягу бюджетних ресурсів, державних запозичень і витрат на обслуговування державного боргу в Україні, млрд грн [7]

нансування. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства у деталізованому вигляді висвітлено на рис. 4.

Динаміку обсягу фінансових ресурсів підприємств як головної складової суб'єктів господарювання України зображено на рис. 5.

Подані дані свідчать про постійне зменшення частки власного капіталу у вітчизняних суб'єктів господарювання і зростання їх залежності від зовнішніх джерел фінансування, що є негативним явищем, оскільки сигналізує про загальне погіршення фінансового стану українських підприємств. Так, за період 2004–2015 рр. ця частка знизилася на 18,62 пункту, хоча обсяг фінансових ресурсів загалом постійно збільшувався. Важливо зазначити, що для забезпечення безперервної виробничо-господарської діяльності у кожного підприємства має бути достатній обсяг фінансових ресурсів, а їхня структура має сприяти досягненню планового рівня прибутковості, зміцненню фінансової стійкості, забезпеченню достатнього рівня платоспроможності та зростанню ринкової вартості загалом.

Рис. 4. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Рис. 5. Динаміка обсягу фінансових ресурсів підприємств України, на кінець року [6]

Варто підкреслити, що фінанси домогосподарств не повинні бути поза увагою фінансової системи, оскільки в умовах демократизації економічних процесів відіграють важливу роль у формуванні та використанні фінансових ресурсів країни.

У результаті проведеного дослідження та порівняно з поширеними тлумаченнями пропонуємо розглядати фінансові ресурси домогосподарств як сукупність сучасних джерел формування їхнього особистого рухомого й нерухомого майна, грошових коштів і їх еквівалентів, споруд, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей тощо у вартісному вираженні. Вони необхідні для здійснення виробничої та іншої суспільної діяльності, виконання фінансових зобов'язань, зростання добробуту, здійснення відтворення та подальшого соціально-економічного розвитку родини (сім'ї). Фінансові ресурси домогосподарств характеризують їхні власні, позичені та залучені джерела формування майна й можливості створення різного роду фондів для забезпечення життєдіяльності соціуму упродовж тривалого періоду часу.

До власних джерел фінансових ресурсів домогосподарств включають: доходи від участі в господарському процесі у статусі найманого працівника: заробітна плата, премії, додаткові виплати, надбавки, подарунки; надходження отримані від здійснення підприємницької діяльності: дохід, прибуток, премії та доплати; сільськогосподарські доходи: різниця між валовим доходом від сільськогосподарської діяльності (обсяг продажів продукції та грошова оцінка спожитої продукції) і витратами на її здійснення; доходи від власності на майно, що виникають при його передачі у спадщину, оренду та реалізації. До цієї групи зараховують орендну плату, роялті, доходи від продажу й отримані при одержанні спадщини, кошти від страхових компаній (відшкодування збитків); надходження від інвестиційної діяльності: доходи, які одержують громадяни у вигляді процентів, дивідендів, спекулятивних прибутків; доходи, що отримують у формі соціальних виплат державними чи недержавними інститутами: пенсії, стипендії, субсидії, трансферти, допомога; інші доходи, з-поміж яких: допомога від родичів, виграші та призи, знайдене майно, аліменти, гонорари, подарунки, перекази [8, с. 90].

До позикових джерел формування фінансових ресурсів сімей належать: кредити, одержані у фінансових установах; товарно-матеріальні цінності, отримані на умовах кредиту або відтермінування платежу; грошові кошти, залучені від інших громадян на умовах позики тощо.

Динаміку обсягу надходжень, видатків і нагромаджень населення України подано на рис. 6.

Як свідчать дані рис. 6, вітчизняні домогосподарства до 2003 року включно мали від'ємні заощадження, тобто жили у борг. Починаючи з 2004 року вони здійснюють нагромадження, які перманентно зростають до 2013 р., потім поступово знижуються і у 2015 році становлять 279,7 грн в середньому за місяць на одну сім'ю.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу проведемо дослідження впливу на динаміку валового внутрішнього продукту (y) середньомісячних заощаджень одного домогосподарства (x_1), середньої величини фінансових ресурсів підприємств (x_2), доходів зведеного бюджету (x_3), державних запозичень (x_4) і витрат на обслуговування боргу України (x_5) протягом 2005–2015 рр. і отримаємо таку лінійну модель множинної регресії:

$$Y = 27569,32 + 234 \cdot X_1 - 0,01012 \cdot X_2 + 2900,45 \cdot X_3 + \\ + 785,9 \cdot X_4 - 804,2 \cdot X_5. \quad (1)$$

Коефіцієнт детермінації у побудованій залежності становить 0,9975 і свідчить про дуже тісний зв'язок між ВВП і зазначеними вище чинниками. Це підтверджує думку про вагомий вплив обсягу залучених фінансових ресурсів у національну економіку на виробництво товарів і надання послуг, тому їхня достатність є визначальним чинником розвитку будь-якої держави. Отже, фінансові ресурси є матеріальною основою функціонування держави, значна їхня частина утворюється у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту за допомогою низки методів, головним з яких є податки.

Рис. 6. Динаміка обсягу сукупних доходів, витрат і заощаджень в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство України, грн [6]

Фінансові ресурси національної економіки – це сукупність джерел формування майна (активів) та грошових фондів у вартісному вираженні домогосподарств, суб'єктів господарювання та держави, що мобілізуються у процесі розподілу та перерозподілу ВВП між усіма ланками фінансової системи та забезпечують розвиток національної економіки в цілому. Їх формування починається у сфері домогосподарств і суб'єктів господарювання, тому ефективність функціонування цих ланок є запорукою стабільності фінансової системи загалом. За ознакою приналежності фінансові ресурси класифікують як державні, суб'єктів господарювання та населення або домогосподарств, а за способами мобілізації – власні, позичені та залучені. Фінансові ресурси держави, суб'єктів господарювання та населення здійснюють суттєвий вплив на величину валового внутрішнього продукту, тому залучення їх у необхідному розмірі є визначальним чинником розвитку національної економіки

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетна система: підручник/за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ: Центр учб. літ.; Тернопіль: Екон. думка, 2012. 871 с.

2. Воробйов Ю. М. Теоретичні засади формування і використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі. URL: http://fbi.crimea.edu/arhiv/2009/nv_4-2009/003vorob.pdf

3. Коваленко Н. І. Еволюція теоретичних поглядів щодо сутності фінансових ресурсів держави. *Економіка та держава*. 2012. № 12. С. 42–44.

4. Козачок І. А. Економічна сутність та джерела формування фінансових ресурсів підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_077.pdf

5. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр учб. літ., 2013. 504 с.

6. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua

7. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень «IBSED»: офіц. сайт. URL: http://www.ibser.org.ua

8. Салига С. Я., Гнєушева В. О. Теоретичні підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів домогосподарств. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1. С. 87–91.

REFERENCES

Biudzhetna systema [Budget system]. Kyiv; Ternopil: Tsentr uchbovoi literatury; Ekonomichna dumka, 2012.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. www.ukrstat.gov.ua

Instytut biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen «IBSED»: ofits. sait. http://www.ibser.org.ua

Kozachok, I. A. «Ekonomichna sutnist ta dzherela formuvannia finansovykh resursiv pidpryiemstva« [The economic entity and the sources of formation of financial resources of the enterprise]. http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_077.pdf

Kovalenko, N. I. «Evoliutsiia teoretychnykh pohliadiv shchodo sutnosti finansovykh resursiv derzhavy« [Evolution of theoretical views about the nature of the financial resources of the state]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12 (2012): 42-44.

Nepochatenko, O. O., and Melnychuk, N. Yu.*Finansy pidpryiemstv* [Finance companies]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2013.

Salyha, S. Ya., and Hnieusheva, V. O. «Teoretychni pidkhody shchodo vyznachennia sutnosti finansovykh resursiv domohospodarstv« [Theoretical approaches to definition of essence of financial resources of households]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1 (2013): 87-91.

Vorobiov, Yu. M. «Teoretychni zasady formuvannia i vykorystannia finansovykh resursiv v sotsialno-ekonomichnii systemi« [Theoretical bases of formation and use of financial resources in socio-economic system]. http://fbi.crimea.edu/arhiv/2009/nv_4-2009/003vorob.pdf

УДК 336.711

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ В КОНТЕКСТІ «НЕДОСЯЖНОЇ ТРІАДИ»

© 2016 КРАСНОВА І. В.

УДК 336.711

Краснова І. В.

Сутність і структурні закономірності фінансової інтеграції у глобальному вимірі в контексті «недосяжної тріади»

Мета статті полягає у визначенні сутності фінансової інтеграції та обґрунтуванні її місця в системі заходів державного регулювання, спрямованих на пошук збалансованої моделі економічного зростання країни, через недосяжну трилему, яка відображає неможливість одночасного досягнення трьох макроекономічних політик в одній державі, а саме фінансової відкритості, монетарної незалежності та стабільності обмінного курсу. На підставі узагальнення, аналізу та порівняння різних трактувань уточнено поняття «фінансова інтеграція». Визначено ознаки інтеграції фінансових ринків, а саме: однорідність правил (відкритість); рівний доступ (доступність); єдині умови діяльності (залученість); рівність ціни (єдність); однотипність реакції фінансових активів на вплив зовнішніх трендів і новин (відклик). Політика фінансової інтеграції, зокрема її складова вільного переміщення капіталу, покликана забезпечити додаткове стимулювання внутрішнього економічного зростання завдяки залученню зовнішніх фінансових ресурсів. Для стимулювання економіки й уникнення нестійкої волатильності валютного курсу багато країн прагнуть досягти таких макроекономічних цілей, як відкритість фінансових ринків, незалежність грошово-кредитної політики та стабільність валютного курсу. Оскільки монетарна влада може вибрати в будь-який момент часу тільки дві з цих трьох цілей, трилема Манделла-Флемінга визначає можливість трьох різних комбінацій монетарної орієнтації. Наука не виробила спільного підходу до методологічного визначення індексів фінансової інтеграції. Для оцінки динаміки фінансової інтеграції використовують такі основні індекси інтеграції: KAOPEN, FINREFORM, KASHI тощо, на підставі аналізу яких в розрізі різних країн можна дійти висновку про можливість комбінації відмінних політик із тяжінням до фінансової інтеграції. В сьогоднішніх умовах доцільною є політика монетарного стимулювання зростання, а не підтримки непродуктивного грошового стиснення. Перспективами подальших досліджень є розробка напрямів монетарної політики з урахуванням пріоритетів розвитку країни.

Ключові слова: *фінансова інтеграція, трилема, монетарна політика, валютний курс, інфляція, індикатори фінансової інтеграції.*

Рис.: *4.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Краснова Ірина Вікторівна *– кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *iryna_krasnova@i.ua*

УДК 336.711

Краснова И. В. Сущность и структурные закономерности финансовой интеграции в глобальном измерении в контексте «недосягаемой триады»

Цель статьи заключается в определении сущности финансовой интеграции и обосновании ее места в системе мероприятий государственного регулирования, направленных на поиск сбалансированной модели экономического роста страны, через недосягаемую трилемму, отражающую невозможность одновременного достижения трех макроэкономических политик в одном государстве, а именно финансовой открытости, монетарной независимости и стабильности обменного курса. На основании обобщения, анализа и сравнения различных трактований уточнено понятие «финансовая интеграция». Определены признаки интеграции финансовых рынков, а именно: однородность правил (открытость); равный доступ (доступность); единые условия деятельности (вовлеченность); равенство цены (единство); однотипность реакции финансовых активов на влияние внешних трендов и новостей (отзыв). Политика финансовой интеграции, в частности ее составляющая свободного перемещения капитала, призвана обеспечить дополнительное стимулирование внутреннего экономического роста благодаря привлечению внешних финансовых ресурсов. Для стимулирования экономики и предотвращения неустойчивой волатильности валютного курса многие страны стремятся достичь таких макроэкономических целей, как открытость финансовых рынков, независимость денежно-кредитной политики и стабильность валютного курса. Поскольку монетарные власти могут выбрать в любой момент времени только две из этих трех целей, трилемма Манделла-Флеминга определяет возможность трех различных комбинаций монетарной ориентации. В настоящее время наука не выработала единого подхода к методологическому определению индексов

UDC 336.711

Krasnova I. V. The Nature and Structural Regularities of Financial Integration in the Global Dimension in the Context of «Impossible Trinity»

The aim of the article is to determine the nature of financial integration and to justify its place in the system of measures on state regulation intended to search for a balanced model of economic growth of the country through the impossible trilemma reflecting the impossibility of simultaneous implementation of three macro-economic policies in one country, namely financial openness, monetary independence and exchange rate stability. On the basis of synthesis, analysis and comparison of different interpretations, the concept of «financial integration» is clarified. There identified signs of integration of financial markets, such as: the uniformity of rules (transparency); equal access (availability); common operating environment (involvement); equity of prices (unity); uniformity of the reaction of financial assets on the impact of external trends and news (response). The policy of financial integration, in particular its component of the free movement of capital is designed to provide additional incentives to domestic economic growth by attracting external financial resources. To stimulate the economy and prevent the unstable volatility of exchange rate, many countries seek to achieve such macroeconomic goals as openness of financial markets, independence of the monetary policy and exchange rate stability. Since the monetary authorities may choose at any moment only two of the three goals, the Mundell-Fleming trilemma determines a possibility of three different combinations of monetary targeting. At present science has not developed a unified methodological approach to determination of indices of financial integration. To assess the dynamics of financial integration the following basic indices of integration are used: KAOPEN, FINREFORM, KASHI, etc. Based on the analysis of the mentioned indices in the context of different countries, there can be made a conclusion about a possibility of combination

финансовой интеграции. Для оценки динамики финансовой интеграции используют следующие основные индексы интеграции: KAOPEN, FINREFORM, KASHI т.д., на основании анализа которых в разрезе различных стран можно сделать вывод о возможности комбинации отличных политик с тяготением к финансовой интеграции. В сегодняшних условиях целесообразна политика монетарного стимулирования роста, а не поддержки непродуктивного денежного сжатия. Перспективами дальнейших исследований является разработка направлений монетарной политики с учетом приоритетов развития страны.

Ключевые слова: *финансовая интеграция, трилемма, монетарная политика, валютный курс, инфляция, индикаторы финансовой интеграции.*

Рис.: *4.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Краснова Ирина Викторовна *– кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

E-mail: *iryna_krasnova@i.ua*

of different policies with a tendency towards financial integration. In today's environment it is expedient to use the policy of monetary stimulation of growth rather than support unproductive monetary contraction. The prospect of further research is working out directions of monetary policy taking into account priorities in the country's development.

Keywords: *financial integration, trilemma, monetary policy, exchange rate, inflation, indicators of financial integration.*

Fig.: *4.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Krasnova Iryna V. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management of Banking Activities, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)*

E-mail: *iryna_krasnova@i.ua*

Вступ. Інтеграція фінансових ринків прискорює мобільність руху грошових капіталів від ринків із низьким рівнем прибутковості до ринків із високим рівнем прибутковості, впливаючи, таким чином, на формування інвестиційних уподобань і стратегій. Зокрема, якщо зміна прибутковості в різних сегментах фінансових ринків відбувається паралельно і в одному напрямі, тоді ефект диверсифікації буде низький; якщо ж у різних напрямах, тоді інвестори можуть отримати прибуток від диверсифікації за рахунок зниження ризику, у тому числі ризику країни. Розвиток негативної інтеграції приводить до усунення бар'єрів на шляху транскордонного переміщення грошових капіталів. Фінансова інтеграція здатна як додати нових можливостей, так і завдати чималих збитків, що призводить до формування загроз фінансово-економічній безпеці держави та загострення дилеми в процесі визначення пріоритетів розвитку країни: орієнтація національної економіки на відкритість чи захист внутрішнього ринку. Для стимулювання економіки й уникнення нестійких коливань валютного курсу багато країн хотіли б досягти таких макроекономічних цілей, як відкритість фінансових ринків, незалежність грошово-кредитної політики та стабільність валютного курсу. Незважаючи на складність і різноманітність варіантів розвитку країни, всі вони підкоряються принципу «impossible trinity» («неможлива тріада»). Цей принцип, популяризований нобелівськими лауреатами Робертом Манделлом і Полом Кругманом, говорить, що жодна країна не може дозволити собі одночасно вільний рух капіталу, фіксований валютний курс і незалежну монетарну політику. Можна вибрати тільки дві опції з трьох. Наприклад, контролювати курс і проводити потрібну монетарну політику, але тільки обмежуючи рух капіталу (як це зараз відбувається в Китаї). Можна не контролювати рух капіталу, проводити незалежну грошову політику, але доведеться відпустити курс (як у Великобританії або Канаді). Проте на практиці багато країн, що розвиваються, мають проміжні варіанти. Україна, яка прагне до надання економічному зростанню стійкого характеру, актуалізує проблему інвестиційного забезпечення зростання, в тому числі за рахунок іноземного капіталу. Отже, пошук оптимальної макроекономічної поведінки – актуальна проблема для країн будь-якого рівня розвитку, але особливої вагомості вона набуває для України, яка має великий дефіцит інвестиційних ресурсів на сучасному етапі свого розвитку.

Аналіз останніх публікацій. За останні роки дослідження проблем ефективності монетарної політики, відкритості та стабільності валютного курсу набули вагомого значення. Проте, незважаючи на суттєві наукові доробки іноземних дослідників, тема доцільності фінансової відкритості нашої країни залишається досить спірним питанням. Певні питання знайшли відображення в наукових працях зарубіжних дослідників: Р. Манделла, П. Кругмана, Т. Бека, Р. Левина, Н. Лойаза. Дослідження впливу відкритості фінансових ринків і їхній вплив на монетарну складову розвитку країни можна знайти в працях таких провідних економістів, як О. Білорус, О. Бойцун, В. Мунтіян, О. Барановський, Д. Лук'яненко, Ю. Прозорова. Зважаючи на специфіку та відмінності фінансових систем, можливості застосування зарубіжних наукових та практичних доробок в Україні обмежені, що вимагає їх адаптації до вітчизняних реалій.

Метою є визначення сутності фінансової інтеграції та її місця в системі заходів державного регулювання, спрямованих на пошук збалансованої моделі економічного зростання країни, через недосяжну трилему, яка відображає неможливість одночасного досягнення трьох макроекономічних політик в одній державі, а саме фінансової відкритості, монетарної незалежності та стабільності обмінного курсу.

Основні результати дослідження. В умовах глобальних трансформацій особливе місце належить фінансовим відносинам і фінансовому ринку. Необхідною умовою визначення місця країни у міжнародному поділі праці є поглиблення її інтеграції в міжнародний фінансовий простір. Необхідність даних процесів обумовлюється обмеженістю внутрішніх ресурсів країни та загальними інтеграційними процесами глобального розвитку. Суперечливість і комп-

лексність процесів, що відбуваються в сучасній світовій економіці, ускладнюють досягнення консенсусу з визначення процесу інтеграції фінансових ринків.

Фінансова інтеграція як об'єктивний і системний процес розвитку фінансових ринків характеризується поглибленням і переходом у нову якість взаємозв'язків і взаємозалежностей між сегментами ринками та всіма акторами фінансово-економічних відносин в умовах розвитку лібералізаційних процесів, концентрації капіталу, новітніх засобів телекомунікацій, інформаційних технологій і передових технологій фінансового менеджменту.

Визначення фінансової інтеграції містить ключові інституціональні, правові, комунікаційні та поведінкові ознаки інтегрованих ринків. Вони включають такі особливості, як однорідність правил, рівний доступ та однаковий режим функціонування учасників ринку, єдність ціни на зіставні активи, що унеможливлює арбітражні можливості.

У широкому сенсі фінансову інтеграцію варто розуміти як процес об'єднання окремих частин у ціле. Цей процес супроводжується розширенням міжнародного портфельного інвестування з урахуванням системного ризику та ризику окремої країни.

До основних ознак інтеграції фінансових ринків відносимо:

- однорідність правил – відсутність законодавчих і політичних обмежень (бар'єрів) щодо присутності іноземного капіталу на національному ринку, і навпаки (відкритість);
- рівний доступ – свобода трансграничного переміщення капіталу (доступність);
- єдині умови діяльності – рівність умов для фінансових посередників, як резидентів, так і нерезидентів (залученість);
- рівність ціни – відсутність можливості спекулятивного арбітражу за фінансовими інструментами (єдність);
- однотипність реакції фінансових активів на вплив зовнішніх трендів і новин (відклик).

Ці ознаки відіграють важливу роль, тому що розкривають багатоаспектність сутності фінансової інтеграції (рис. 1).

Рис. 1. Ключові ознаки інтегрованих фінансових ринків

Джерело: сформовано автором

Структурно інтеграцію фінансових ринків можна досліджувати за різними критеріями, зокрема за масштабами охоплення (інтеграція на регіональному і глобальному рівнях) та за рівнем розвитку фінансових ринків (між країнами, що розвиваються, між розвиненими країнами, між країнами що розвиваються, і розвиненими ринками).

Основу фінансової інтеграції становить економічна, політична та валютна інтеграція. Звідси, ринки розділені в глобальному аспекті, але високоінтегровані всередині регіону. Крім того, рівень інтеграції серед фінансових ринків країн має тенденцію до зміни з часом, особливо в період фінансової кризи і в період регулювання наслідків фінансової кризи. Зокрема, інтеграція між країнами, що розвиваються (фінансовими ринками Азії, США та Японії), протягом азійської кризи 1997–1998 рр. показує наявність довгострокової ко-інтеграції та короткострокового зв'язку протягом і після кризи.

Ринки, що розвиваються, мають спільні проблеми: низька капіталізація, інституційна вузькість, законодавча недосконалість та багато іншого. За таких умов країни вишукують можливості залучення іноземного капіталу, і інтеграційні процеси забезпечують ресурси для ринків, що розвиваються. Періодичні припливи іноземного капіталу до економік кран, що розвиваються (так само, як і вихід найбільших компаній на міжнародні фінансові ринки), закладають основу для розвитку інтеграційних тенденцій.

Як зазначає Сеабра [1], фінансові ринки країн, що розвиваються, схильні до інтеграції з недавно утвореними фінансовими ринками, ніж із розвиненими.

Нерівноправність сторін, умов і нееквівалентний обмін результатами інтеграції для різних за рівнем розвитку фінансових ринків, з одного боку, має позитивні наслідки для відстаючих країн, до яких можна віднести більш ефективний розподіл капіталу і міжнародну диверсифікацію ризиків, інноваційний розвиток фінансового ринку та макроекономічного регулювання, з іншого – може мати паразитивний характер, особливо в кризові для економіки часи, що, як правило, призводить до сегментації.

Фінансова інтеграція може реалізовуватися за двома основними моделями. У першому випадку вона відбувається в умовах обмеженого доступу суб'єктів національних економік до ресурсів ринків капіталу, будучи ключовим фактором внутрішньорегіональної взаємодії – віссю, на яку нанизуються інтеграційні процеси і в інших сферах.

У другому – взаємодія у фінансовій сфері є лише одним із процесів, покликаним досягти синхронності в інтеграції.

Як правило, фінансова інтеграція запізнюється порівняно з іншими процесами (торгівлею, рухом людських ресурсів і навіть політичною взаємодією). Досить згадати той факт, що навіть у найбільш передового інтеграційного об'єднання світу – Європейського Союзу – на тлі відкритих кордонів, тісної взаємодії в політичній і економічній сферах та інших досягнень зберігається значний дисбаланс у фінансовій сфері. У той же час зазначимо, що в окремих регіональних об'єднаннях, які перебувають на нижчій стадії розвитку, глибина фінансової інтеграції перевершує аналогічний показник розвинених регіональних угруповань.

Процес інтеграції стимулює конкуренцію і розширення ринків, що сприятиме подальшому фінансовому розвитку, і це веде до більш ефективного розподілу капіталу та зниження його вартості [2]. Інакше кажучи, економіка тим більше зростає, чим більше інтегрується фінансова система в цілому та ринок зокрема [3]. Розмір фінансового сектора має прямо пропорційне позитивне та надійне співвідношення як із темпом зростання ВВП на душу населення, так і з загальним показником продуктивності праці [4–6]. Більш розвинений єдиний ІФР надає споживачам ширший вибір фінансових продуктів, які вони можуть придбати в будь-якій точці планети, а для компаній – здешевлює та полегшує можливості позичити потрібні кошти.

Традиційний погляд на місце політики фінансової інтеграції в системі заходів державного управління охарактеризував Роберт Манделл через розгляд «недосяжної тріади», або трилеми» (рис. 2). Автор стверджував, що країна не спроможна одночасно мати і відкритий режим операцій з капіталом, і фіксований обмінний курс, і суверенітет в грошово-кредитній сфері.

Рис. 2. Трилема або Impossible державного регулювання

Джерело: сформовано автором

Опинившись у будь-якій з трьох сторін трикутника, країна втрачає бажане економічне становище в протилежному куті. Можливі три варіанти.

Варіант перший – вільний рух капіталу та незалежна монетарна політика. Національний банк залишає за собою право контролювати інфляцію через процентні ставки. У разі вільного руху капіталу високі процентні ставки (для зниження інфляції) сприятимуть притоку іноземного капіталу, що призведе до подорожчання національної валюти. Валютний курс буде плаваючим.

Варіант другий. В країні запроваджено фіксований валютний курс і незалежна монетарна політика, метою якої є контроль інфляції. В цьому варіанті ЦБ доведеться обмежувати рух капіталу.

Варіант третій. Фіксований обмінний курс і вільний рух капіталу. В цьому випадку курс прив'язаний до іноземної валюти, і експорт / імпорт нічим не обмежені. В такому випадку зберегти контроль над інфляцією практично неможливо

Отже, згідно з трилемою монетарної політики в умовах відкритої економіки при абсолютній міжнародній мобільності капіталу одночасно проводити незалежну валютну та монетарну політику не можна. Країни ЄС проводять політику відкритості фінансового ринку і стабільності валютного курсу, дозволяючи Європейському центральному банку приймати рішення щодо монетарної політики. США підтримують вільний рух капіталу та незалежність грошово-кредитної політики, дозволяючи обмінному курсу коливатися.

Проведення незалежної монетарної політики можливо лише при де-факто некерованому плаваючому курсі національної валюти [7]. Тому одночасне досягнення цілей грошово-кредитного регулювання утримання інфляції і забезпечення стабільності курсу національної валюти не можливе.

Важливим параметром для економіки є не сама інфляція, а реальні процентні ставки й обсяг кредитування нефінансового сектора, який зростає пропорційно грошовій масі. Тобто від інфляції ці найважливіші для економіки змінні не залежать. Більш того, навіть номінальні процентні ставки від інфляції не залежать. Необхідно розширювати та здешевлювати кредитування, при цьому не боятися прискорення інфляції. У сьогоднішній ситуації зниження темпів інфляції за рахунок грошового стиснення всупереч прогнозам фінансової влади веде не до зростання інвестиційної активності, а до її зниження. З метою стримування інфляції держава та монетарна влада компенсують випереджаюче зростання тарифів на послуги природних моно-

полій стерилізаційною монетарною політикою, яка обмежує грошову пропозицію. Тим самим немонетарну інфляцію намагаються погасити монетарними методами за рахунок обмеження кінцевого попиту, жертвуючи інтересами внутрішнього сектора економіки.

За умов відкритого режиму рахунку операцій з капіталом і фіксованого обмінного курсу центральний банк втратить можливість регулювати обсяг грошової маси, оскільки політика грошової експансії призводитиме до зниження процентних ставок. Це, в свою чергу, спровокує відтік капіталу, а отже, скорочення офіційних золотовалютних резервів і грошової бази, зводячи нанівець ефект грошової експансії. Такий механізм працює і у зворотному напрямі, компенсуючи наслідки політики зменшення грошової маси.

Для того щоб виміряти збіжність / розбіжність серед трьох компонентів трилеми державного управління в глобальному контексті, розраховується міра розбіжності на основі трилеми індексів, що розроблена Айзенманом, Чінном і Іто [8]:

- індекс грошової незалежності MI заснований на кореляції процентних ставок певної країни з процентною ставкою базової країни;
- індекс стабільності обмінного курсу ERS інвертний волатильності обмінного курсу, тобто стандартні відхилення щомісячного значення національного валютного курсу від курсу базової країни;
- індекс контролю за рухом капіталу KAOPEN, розроблений Чінном і Іто, оцінює рівень фінансової інтеграції.

Індекси трилеми вимірюють інтенсивність досягнень кожної з компонент для майже 170 країн (у тому числі й України) з 1970 по 2014 рр. [9] (рис. 3).

Рис. 3. Динаміка окремих індексів трилеми напрямів державного регулювання

Джерело: сформовано автором

Як бачимо, залежно від інтенсивності розвитку країни і, відповідно, її фінансового ринку залежить пріоритетність фінансової інтеграції як мети розвитку країни. Чим вище рівень розвитку, тим переважне забезпечення належить фінансовій інтеграції.

Використовуючи ці індекси, обчислюється рівень відносної розбіжності (рис. 4) за формулою (1):

$$d_{it} = \sqrt{(MI_r_{it} - 1)^2 + (ERS_r_{it} - 1)^2 + (KAOPEN_r_{it} - 1)^2}. \quad (1)$$

Можемо зробити кілька цікавих висновків. За останні два десятиліття країни з розвиненою економікою, як правило, мають дві комбінації відмінних політик із тяжінням до фінансової інтеграції. У країнах, що належать до Єврозони, наприкінці 90-х років відбулась диференціація між показниками трилеми, позбувшись власної монетарної політики, повністю фінансово відкрившись, прийшовши до стабільного обмінного курсу з єдиною монетарною політикою ЄЦБ. У той же час група країн єврозони має найвищий рівень політики розбіжності між групами країн (вибір на користь високого ступеня стабільності обмінного курсу та фінансової інтеграції), за яким слідує група країн, що не входять до єврозони. Вони демонструють вищу волатильність. Однак починаючи з 2000-х років стабільність обмінного курсу утримується на середньому рівні, тобто країни частково зберегли монетарну незалежність. Країни з розвиненою економікою роблять вибір на користь більшої фінансової незалежності та фінансової інтеграції. Країни з високим рівнем доходу мають розходження у комбінації типу політики. Група країн з ринком, що формується, мають низьку розбіжність в останні два десятиліття, характеризуються значною волатильністю та обирають іншу макроекономічну політику. Ці країни зберегли вищий ступінь монетарної незалежності, не були фінансово відкритими, для них характерна певна волатильність обмінного курсу. За роки кризи 1982 р. (боргова криза), 1997–1998 рр. (азійська фінансова криза) і 2008–2009 (глобальна фінансова криза), політика конвергенції компонент має тенденцію до зростання.

Note: «Euro economies» include Austria, Beligium, France, Italy, Netherlands, Finland, Greece, Ireland, Portugal and Spain

Рис. 4. Рівень розбіжності (дисперсії) вибору тріади політики в розрізі груп країн

З огляду на розмір накопичених глобальних фінансових активів, наслідки навіть від невеликої зміни міжнародних потоків капіталу на макроекономічну стабільність окремої країни можуть бути надзвичайно великими. Як правило, такі потоки безпосередньо залежать від глобального фінансового циклу, в рамках якого фактори просування в розвинених країнах, в яких перебувають основні постачальники міжнародних кредитів, справлятимуть помітніший вплив, ніж фактори тяжіння в окремій країні (тобто попит на кредити в тій чи іншій країні) [10]. Глобальний фінансовий цикл потоків капіталу, цін активів і зростання обсягів кредитування корелюється з оцінкою рівня невизначеності і неприйняття ризиків. Обсяг транскордонного кредитування / запозичень визначається розвитком подій у тих країнах, де розташовані великі фінансові установи, що спрямовують такі кредитні ресурси та які впливають на кредитне плече глобальних банків і потоки кредитів у міжнародній фінансовій системі.

Дійсно, майже всі масштабні хвилі припливу капіталу до країн, що розвиваються, з кінця 1970-х років були викликані політикою грошової експансії в розвинених країнах [11] і посилені кредитними циклами глобальних банків [12]. Водночас на ці хвилі впливало також сприйняття ризиків на фінансових ринках розвинених країн. Як правило, хвилі йшли на спад після жорсткої грошово-кредитної політики в країнах – емітентах резервних валют. Ця закономірність знову спостерігалася після глобальної фінансової кризи.

Низка епізодів фінансової напруженості та відновлення довіри в розвинених країнах, незважаючи на триваюче пом'якшення грошово-кредитної політики, може служити поясненням скорочення припливу капіталу до країн, що розвиваються, в середині 2011 р. і його подальшого відновлення рік потому. Крім того, у зв'язку з передбачуваними змінами в грошово-кредитній політиці Сполучених Штатів значно змінилося сприйняття ризиків, що відбилося на підвищенні волатильності потоків капіталу в країни, що розвиваються. Як правило, міжнародні потоки капіталу формують у приймаючих країнах фінансовий цикл. Приплив капіталу призводить до збільшення обсягу кредитування національних банків, скорочення спредів у процентних ставках, підвищення цін національних активів і зростання обмінного курсу. Це забезпечує додатковий стимул для розширення внутрішнього кредитування, оскільки зростання економіки прискорюється, а підвищення вартості активів (формально) покращує платоспроможність позичальників. З іншого боку, це стимулює також новий приплив капіталу, у тому числі у формі операцій «керрі-трейд»[1]. Однак такий приплив капіталу значно підвищу фінансову вразливість, а зростання заборгованості та погіршення стану рахунку поточних операцій у кінцевому підсумку спричинюють відтік капіталу і підвищують імовірність фінансової кризи.

Висновки. Фінансова інтеграція як складова глобалізації вимагає усунення бар'єрів на шляху потоків капіталу без обмеження його руху і валютних операцій, однак намагаючись розв'язати поточні економічні питання за допомогою прискорення лібералізації, уряди не достатньо уваги приділяли фундаментальним проблемам монетарної політики й економічного зростання. Фінансова інтеграція є безповоротнім вектором розвитку України. З використанням концепції недосяжної трилеми доведено неможливість одночасного досягнення трьох макроекономічних політик в одній державі. Однак аналіз трилеми доводить, що таргетувати потрібно не рівень інфляції, а процентні ставки, і метою діяльності ЦБ має бути забезпечення економічного зростання. В сьогоднішніх умовах доцільною є політика монетарного стимулювання зростання, а не підтримки непродуктивного грошового стиснення. Монетарна політика повинна сприяти економічному зростанню, а не служити засобом боротьби з інфляцією. Макроекономічна політика боротьби з інфляцією, спрямована на стиснення грошової маси та кредиту, робить систему менш стійкою до впливу зовнішніх шоків. Існують цілком обґрунтовані побоювання, що в сьогоднішній ситуації зниження інфляції за всяку ціну призведе до обмеження потенціалу економічного зростання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Seahra F. A Cointegration Analysis Between Mercosur and International Stock Markas // Applied Economics Letters. 2001. Vol. 8. P. 475–478.

2. Климко Г. Н., Каніщенко Л. О., Пригода В. М. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підруч. для студ. екон. спец. вищ. закладів освіти. Київ: Знання-Прес, 2002. URL: http://enbv.narod.ru/text/Econom/polit/str/r032.html

3. Jean-Claude Trichet: Financial markets integration in Europe: the ECB's view. Speech by Mr Jean-Claude Trichet, President of the European Central Bank, at the 9th European Financial Markets Convention Federation of European Securities Exchanges, Brussels, 26 May 2005 URL: http://www.bis.org/review/r050530c.pdf

4. Thorsten B., Levine R., Loayza N. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*. 2000a. № 46 (1). P. 31–47.

5. Beck T., Levine R., Loayza N. Finance and the Sources of Growth. *Journal of Financial Economics*. 2000b. № 58 (1–2), October-November. P. 261–300.

6. Jappelli T., Pagano M. Financial market integration under EMU // Economic Papers 312. University of Naples Federico II, CSEF and CEPR First draft, 11 November 2007. Revised, 28 April 2008. March 2008. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication12323_en.pdf

7. Poppery H., Mandilarasz A., Birdx G. Trilemma Stability and International Macroeco nomic Archetypes in Developing Economies, 2011. URL: http://www.fahs.surrey.ac.uk/economics/discussion_papers/2011/DP03-11.pdf

8. Aizenman J., Cheung Y.-W., Ito H. International Reserves Before and After the Global Crisis: Is There No End to Hoarding? // NBER Working Paper. 2014. № 20386. URL: http://www.nber.org/papers/w20386.pdf

9. Nishiotis G.P. Investment barriers and international asset pricing: Evidence from closed-end country funds // Working paper, Tulane University, New Orleans, LA. 2002.

10. Rey H. The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence. London: London Business School, CEPR, 2013.

11. Akyüz Y. The boom in capital flows to developing countries: Will it go bust again? *Eckonomitek*. 2012. Vol. 1. P. 63–96.

12. Bruno V., Shin H. Capital flows, cross-border banking and global liquidity. Griswold Center for Economic Policy Studies // Working paper № 237a, June 2013.

REFERENCES

Aizenman, J., Cheung, Y.-W., and Ito, H. «International Reserves Before and After the Global Crisis: Is There No End to Hoarding?« NBER Working Paper. 2014. № 20386. http://www.nber.org/papers/w20386.pdf

Akyuz, Y. «The boom in capital flows to developing countries: Will it go bust again?« *Eckonomitek* vol. 1 (2012): 63-96.

Beck, T., Levine, R., and Loayza, N. «Finance and the Sources of Growth« *Journal of Financial Economics*, no. 58(1-2), October-November (2000b): 261-300.

Bruno, V., and Shin, H. «Capital flows, cross-border banking and global liquidity. Griswold Center for Economic Policy Studies« *Working paper*, no. 237a, June (2013).

«Jean-Claude Trichet: Financial markets integration in Europe: the ECB's view. Speech by Mr Jean-Claude Trichet, President of the European Central Bank, at the 9th European Financial Markets Convention Federation of European Securities Exchanges, Brussels, 26 May 2005« http://www.bis.org/review/r050530c.pdf

Jappelli, T., and Pagano, M. «Financial market integration under EMU« Economic Papers 312. University of Naples Federico II, CSEF and CEPR First draft, 11 November 2007. Revised, 28 April

[1] Операції «керрі-трейд» належать до потоків капіталів, що спрямовуються для отримання арбітражної прибутку на основі різниці в номінальних процентних ставках різних країн і в очікуванні зміцнення обмінного курсу в країні призначення.

2008. March 2008. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication12323_en.pdf

Klymko, H. N., Kanishchenko, L. O., and Pryhoda, V. M. «Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyi aspekt« [Basic economic theory: political economy aspect]. http://enbv.narod.ru/text/Econom/polit/str/r032.html

Nishiotis, G. P. «Investment barriers and international asset pricing: Evidence from closed-end country funds« In *Working paper* New Orleans, LA: Tulane University, 2002.

Poppery, H., Mandilarasz, A., and Birdx, G. «Trilemma Stability and International Macroeco nomic Archetypes in Developing Economies, 2011« http://www.fahs.surrey.ac.uk/economics/discussion_papers/2011/DP03-11.pdf

Rey, H. *The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence* London: London Business School, CEPR, 2013.

Seahra, F. «A Cointegration Analysis Between Mercosur and International Stock Markas« *Applied Economics Letters* vol. 8 (2001): 475-478.

Thorsten, B., Levine, R., and Loayza, N. «Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes« *Journal of Monetary Economics*, no. 46(1) (2000a): 31-47.

УДК 336.71:330.1

СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА СИСТЕМНОГО РИЗИКУ З ПОЗИЦІЇ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

© 2016 ЛАВРЕНЮК В. В., ШЕВЧУК В. В.

УДК 336.71:330.1

Лавренюк В. В., Шевчук В. В.

Сутність та оцінка системного ризику з позиції ліквідності банківської системи

Мета статті полягає у визначенні сутності системного ризику як загрози фінансовій стабільності банківської системи та розробці аналітичного інструментарію оцінки його впливу на банківську систему з позиції ліквідності. Для вирішення поставлених завдань використовувались загальнонаукові та специфічні методи, зокрема: логіко-діалектичний, математичні та графічний. На підставі узагальнення, аналізу та порівняння різних трактувань уточнено поняття «системного ризику» – як ризику, що генерується фінансовими інститутами чи окремими секторами через реалізацію механізму трансмісії ризиків, досягаючи значних масштабів поширення і негативно впливаючи на стабільність фінансової системи та реальний сектор економіки. Виділено ключові аспекти системного ризику: а) системний ризик не є сумою всіх індивідуальних ризиків фінансових інститутів; б) поширюється каналами взаємопов'язаності між фінансовими інститутами; в) є результатом накопичених структурних диспропорцій; г) впливає на стабільність фінансової / банківської системи, довіру населення та реальний сектор економіки. Розроблено аналітичний інструментарій оцінки внеску банку в системний ризик ліквідності, на основі якого визначено, що перше місце за впливом на сукупний системний ризик ліквідності банківської системи України займає I група банків, друге місце – Приватбанк, третє, четверте, п'яте місця – II група, Ощадбанк, Укрексімбанк. Встановлено, що значний вплив на системний ризик ліквідності мають саме системно важливі державні банки. Визначено, що ймовірний дефолт провідного системно важливого банку може призвести до значних сукупних втрат для всієї банківської системи та реальної економіки. Перспективами подальших досліджень є розробка інструментарію оцінки рівня системного ризику з урахуванням міжбанківських взаємозв'язків.

Ключові слова: *ліквідність, системний ризик, стабільність банківської системи, системно важливий банк, макропруденційна політика.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *5.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *15.*

Лавренюк Владислав Володимирович *– кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *Lavrenkneu@ukr.net*

Шевчук Володимир Володимирович *– асистент кафедри менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *v.s.lawyer@mail.ru*

УДК 336.71:330.1

Лавренюк В. В., Шевчук В. В. Сущность и оценка системного риска с позиции ликвидности банковской системы

Цель статьи заключается в определении сущности системного риска как угрозы финансовой стабильности банковской системы и разработке аналитического инструментария оценки его влияния на банковскую систему с позиции ликвидности. Для решения поставленных задач использовались общенаучные и специфические методы, в частности: логико-диалектический, математические и графический. На основании обобщения, анализа и сравнения различных трактовок уточнено понятие «системного риска» – как риска, генерируемого финансовыми институтами или отдельными секторами через реализацию механизма трансмиссии рисков, достигая значительных масштабов распространения и негативно влияя на стабильность финансовой системы и реальный сектор экономики. Выделены ключевые аспекты системного риска: а) системный риск не является суммой всех индивидуальных рисков финансовых институтов; б) распространяется по каналам взаимосвязанности между финансовыми институтами; в) является результатом накопленных структурных диспропорций; г) влияет на стабильность финансовой / банковской системы, доверие населения и реальный сектор экономики. Разработан аналитический инструментарий оценки вклада банка в системный риск ликвидности, на основании которого определено, что первое место по влиянию на совокупный системный риск ликвидности банковской системы Украины занимает I группа банков, второе место – Приватбанк, третье, четвертое, пятое места – II группа, Ощадбанк, Укрэксимбанк. Установлено, что значительное влияние на системный риск

UDC 336.71:330.1

Lavreniuk V. V., Shevchuk V. V. The Nature and Assessment of Systemic Risk in Terms of Liquidity of the Banking System

The aim of the article is to determine the nature of systemic risk as a threat to the financial stability of the banking system and develop analytical tools to assess its impact on the banking system in terms of its liquidity. To solve the tasks assigned, there used general scientific and specific methods, such as: logical and dialectical method, mathematical and graphical one. Based on the generalization, analysis and comparison of different interpretations, there clarified the concept of «systemic risk» as a risk generated by financial institutions or individual sectors through the implementation of the mechanism of risk transmission, achieving significant scale of distribution and adversely affecting the stability of the financial system and the real sector of economy. There identified key aspects of systemic risk: a) systemic risk is not a sum of all individual risks of financial institutions; b) spreads through the channels of interconnectedness between financial institutions; c) is a result of accumulated structural imbalances; d) affects the stability of the financial/banking system, public confidence and the real sector of economy. Analytical tools for estimation of the bank's contribution to the systemic liquidity risk on the basis of which it is determined that the first place in terms of the effect on the aggregate systemic risk of liquidity of the Ukrainian banking system is occupied by banks of Group I, the second place — by Privatbank, the third, fourth, fifth places — by banks in Group II — Oschadbank, Ukreximbank. It is found that it is systemically important state-owned banks that have a significant impact on systemic liquidity risk. It is determined that the probability of default of a leading systemically important bank could result in considerable cumulative losses for the entire

ликвидности имеют именно системно важные государственные банки. Определено, что вероятный дефолт ведущего системно важного банка может привести к значительным совокупным потерям для всей банковской системы и реальной экономики. Перспективами дальнейших исследований является разработка инструментария оценки уровня системного риска с учетом межбанковских взаимосвязей.

Ключевые слова: *ликвидность, системный риск, стабильность банковской системы, системно важный банк, макропруденциальная политика.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *5.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *15.*

Лавренюк Владислав Владимирович *– кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

E-mail: *Lavrenkneu@ukr.net*

Шевчук Владимир Владимирович *– ассистент кафедры менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

E-mail: *v.s.lawyer@mail.ru*

banking system and real economy. The prospects of further research are the development of tools for systemic risk assessment with respect to interbank relationships.

Keywords: *liquidity, systemic risk, stability of the banking system, systemically important bank, macroprudential policy.*

Fig.: *3.* ***Tabl.:*** *5.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *15.*

Lavreniuk Vladyslav V. *– Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Management of Banking, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)*

E-mail: *Lavrenkneu@ukr.net*

Shevchuk Volodymyr V. *– Assistant of the Department of Management of Banking, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)*

E-mail: *v.s.lawyer@mail.ru*

Вступ. Консенсусу у розумінні системного ризику, який фахівці пов'язують і розглядають у тандемі із фінансовою стабільністю, на сьогодні не існує. Матеріалізація системного ризику у період кризи показала, що більшість учасників ринку та регулятивних органів недооцінили його значущість. Виявилося, що системний ризик – це дещо ширше, аніж просто сукупність різних видів ризику, реалізованих в один момент часу. У той час як кредитний ризик, ризик ліквідності, операційний ризик тощо безпосередньо відносяться до конкретного банку, системний ризик відноситься до цього ж банку опосередковано, його вплив відчуває банківська система в цілому. До фінансової кризи банківські ризики, як правило, розглядалися дискретно. Проте кореляції між ними призвели до несподіваних і катастрофічних наслідків, реалізації системного ризику через ефект зараження та ефект доміно. Системний ризик розвивається паралельно із фінансовим сектором і залежить від ринкових правил та колективної поведінки учасників ринку, і може бути результатом регулятивного арбітражу. Тому завдання підвищення фінансової стабільності банківської системи потребує розроблення комплексних заходів і підходів, що сприятимуть своєчасній діагностиці, попередженню системних ризиків і дозволять оцінювати реальну та потенційну дію шоків на фінансовий сектор і його учасників.

Аналіз останніх публікацій. За останні роки дослідження проблем системного ризику, зокрема його оцінки, мінімізації та попередження, набули активного розвитку. Проте, незважаючи на суттєві наукові доробки міжнародних організацій та іноземних дослідників, тема системного ризику є одним із найменш розроблених напрямів сучасної науки. Певні питання знайшли відображення в наукових працях зарубіжних дослідників: П. Претта, Я. Анвара, К. Сорамакі та Ч. Джоу, Г. Пенікаса, Ф. Алескерова, а також вітчизняних фахівців: О. Барановського, Я. Белінської, С. Міщенко, С. Науменкової, В. Міщенка, Г. Карчевої. Істотний внесок у розробку фундаментальних положень щодо оцінки й управління системним ризиком зробили: Європейська рада з системних ризиків (ЄРСР), Базельський комітет (БК), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Рада з фінансової стабільності (РФС). Зважаючи на специфіку та відмінності банківських систем, можливості застосування зарубіжних наукових і практичних доробок в Україні обмежені, що вимагає їх адаптації до вітчизняних реалій.

Метою статті є визначення сутності системного ризику як загрози фінансовій стабільності банківської системи та розробка аналітичного інструментарію оцінки його впливу на банківську систему з позиції ліквідності.

Основні результати дослідження. Концепція системного ризику зародилась у 90-х рр. XX ст. і набула розвитку в період світової фінансової кризи 2008 р. Дослідження визначень системного ризику дозволило виділити широкий спектр ознак системного ризику (табл. 1). Зокрема, встановлено, що системний ризик обов'язково викликає порушення функціонування фінансової системи та має значний (системний) масштаб поширення, що в кінцевому результаті впливає на реальну економіку.

Ключовими елементом у розумінні сутності системного ризику є наявність шоку та механізму його передачі. У центрі концепції системного ризику стоїть «ефект зараження» як механізм поширення негативних ефектів [6]. Саме на наявності взаємозв'язку між окремими фінансовими секторами й інститутами акцентують увагу С. Науменкова та В. Міщенко, визначаючи сутність системного ризику. Зокрема, вони зазначають, що системний ризик – це ризик, що об'єктивно випливає із наявності системного взаємозв'язку та накопичення диспропорцій у діяльності окремих секторів чи фінансових інститутів на основі реалізації механізмів трансмісії ризиків і потенційного взаємного зараження унаслідок недостатньої керованості фінансовими процесами в окремих фінансових інститутах або у фінансовій системі в цілому [2]. Погоджуємось з таким підходом, зважаючи, що у теорії систем системний ризик – це ризик, властивий системі у цілому як сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів [4; 5]. Дійсно,

Таблиця 1

Систематизація поглядів щодо визначення поняття «системний ризик»

Автор /джерело	Раптовість настання / Коливання / шоки / дисбаланси	Порушення функціонування фінансової системи	Значний (системний) масштаб	Імовірність появи / прояву	Розвиток природи феномена системного ризику	Зараження (ланцюгова реакція / ефект доміно)	Взаємопов'язаність між елементами фінансової системи	Банкрутство / дефолт	Вплив на реальний сектор економіки	Втрата довіри
БК (1994)			+			+		+		
Кауфман (1995)				+		+	+			
G-30 (1997)	+		+						+	
G-10 (2001)	+		+	+	+				+	+
Європейський центральний банк (2004)		+				+				+
Європейський форум страховиків депозитів (2006)			+						+	
МВФ/БК/РФС (2009)		+	+		+			+	+	
МВФ (2010)			+				+	+		
ЄРСР (2011)		+							+	
БК (2011)		+			+		+		+	
Адріан, Біркенмайєр (2009)		+				+			+	
Ачарья (et al., 2010)		+	+					+	+	
Зігранд (2014)		+	+	+			+			
Смага (2014)	+	+	+	+		+			+	
Теорія систем			+		+		+			
Науменкова, Міщенко (2014)	+	+				+				
Чемерис, Заруба (2012)		+		+						
Авторське		+	+	+		+	+	+	+	+
Всього	**4**	**11**	**11**	**6**	**4**	**7**	**6**	**5**	**10**	**3**

Джерело: сформовано авторами на основі [1–5]

за відсутності взаємопов'язаності системний ризик втрачає свою «системність» і набуває ідіосинкратичного характеру. С. Науменкова та В. Міщенко справедливо зауважують, що джерелом системного ризику є накопичені диспропорції та недостатня керованість фінансового сектора й окремих інститутів.

Диспропорції, що є джерелом системного ризику, виникають через порушення спроможності фінансової / банківської системи належним чином виконувати свої функціональні повноваження, порушуючи стабільність і стійкість її елементів (табл. 2). У такому аспекті в Україні роль джерел системного ризику виконують системні дисбаланси в діяльності фінансового / банківського сектора (інституційні, структурні, фінансові тощо), що є результатом конструктивних особливостей національної системи фінансового посередництва [5].

Мінлива природа системного ризику означає, що він не завжди залежить від діяльності банків та інших факторів. Тому важко постійно розрізняти «системну подію» від «несистемної» і спрогнозувати, як системний ризик буде реалізований. Звідси висновок, що центральним банкам необхідно скласти перелік потенційних джерел системного ризику та періодично проводити їх аналіз в межах макропруденційної політики.

Системний ризик виникає через інституційні особливості побудови фінансової системи: у концентрованих системах ризик розповсюдження системного ризику значно вищий, ніж у децентралізованих [8]. Високий рівень концентрації підвищує вразливість фінансової системи до системного ризику, що виникає при дефолті однієї установи, наприклад, системно важливого банку (СВБ), системної небанківської фінансової установи чи регіонального центрального контрагента (Central Counterparty, CCP) [10].

Реалізація системного ризику можлива навіть при умові діяльності групи дрібних банків, навіть незважаючи на те, що в сукупності вони колективно збільшують дивер-

Таблиця 2

Потенційний вплив змін фінансової системи на системний ризик

№ з / п	Особливості фінансової системи	Зміна рівня	Потенційний вплив на системний ризик (вектор зміни)
1	Концентрація	Зростання	Зростання
2	Макроекономічні дисбаланси	Нарощення	Зростання
3	Фінансування на міжбанківському ринку	Зростання	Зростання (сприяння краху ринку)
4	Глобалізація / транскордонна діяльність / фінансова інтеграція/ зростання потоків капіталу	Зростання / розвиток	Схильність до іноземних шоків – збільшення, диверсифікація – зниження
5	Економічні умови	Погіршення / поліпшення	Збільшення/зменшення
6	Однорідність у проведенні операцій фінансовими інститутами	Збільшення	Збільшення (загроза симетричного шоку)
7	Тіньовий банкінг	Розвиток	Збільшення
8	Збільшення фінансової системи	Збільшення	Збільшення (у разі аномального збільшення)
9	Рівень конкуренції	Збільшення	Невизначено
10	Проциклічність	Зростання	Зростання
11	Курс національної валюти	Збільшення / зменшення	Невизначено / збільшення
12	Процентні ставки	Збільшення / зменшення	Невизначено
13	Ліквідність	Збільшення / зменшення	Невизначено / збільшення
14	Фінансові інновації	Розвиток / консерватизм	Невизначено (значну роль відіграє характер інновацій)
15	Обсяги кредитування	Збільшення / зменшення	Збільшення / збільшення
16	Зміна ціни активів	Збільшення	Надмірне зростання

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 7–9]

сифікацію на мікрорівні. При цьому на макрорівні ризик може зростати, наприклад, через діяльність системно важливого банку / банків. Наслідком такої ситуації є виникнення симетричного шоку, коли порушення діяльності групи банків впливає на можливість інших банків (в тому числі і системно важливих) ефективно здійснювати свою діяльність. Це є негативним ефектом, який ставить під удар всю фінансову систему [11].

Узагальнюючи, зазначимо таке:

- системний ризик провокує масштабні проблеми у фінансовій / банківській системах та у реальному секторі економіки, що зумовлено порушеннями у діяльності окремих банків, небанківських установ чи платіжних системах через реалізацію «ефекту зараження»;
- системний ризик через канали взаємопов'язаності провокує негативні коливання та сприяє накопиченню та передачі дисбалансів між банками, викликаючи їх послідовне банкрутство, що є результатом ефекту доміно;
- системний ризик провокується як одним системно важливим банком, так і групою несистемно важливих, і впливає на фінансову стабільність і реальну економіку;
- під вплив системного ризику підпадає значна частка фінансових інститутів, що призводить до порушення функціонування фінансової системи у частині фінансового посередництва;
- основним аспектом системного ризику є трансмісія ризиків і шоків між взаємопов'язаними елементами фінансової системи.

Систематизувавши розглянуті визначення та врахувавши погляди науковців, пропонуємо власне визначення системного ризику. ***Системний ризик*** *– це наявний або потенційний ризик, що генерується фінансовими інститутами чи окремими секторами, порушуючи їх діяльність / функціонування через реалізацію механізмів трансмісії ризиків і потенційного взаємного зараження, досягаючи значних масштабів поширення, негативно впливає на стабільність фінансової системи, довіру населення та реальний сектор економіки.*

Розуміння причин зростання системного ризику дозволило виокремити основні негативні наслідки реалізації системного ризику для фінансової стабільності та економіки в цілому (табл. 3).

Потенційний негативний вплив та актуальність проблеми системного ризику потребує розробки методик діагностики й оцінки системного ризику. Аналітичний інструментарій щодо оцінки системного ризику виглядає таким чином:

- сукупність показників (коефіцієнтів) нестабільності, макроекономічних або грошово-кредитних

Таблиця 3

Негативні наслідки системного ризику

Наслідок	Прояв
Відтік банківських депозитів	Неплатоспроможність деяких банків може привести до відтоку депозитів з інших банків, а реалізація «інерційних» банкрутств банків може привести до катастрофічного падіння довіри населення до банківського сектора
Неефективне використання фінансових ресурсів	Гальмування кредитування великих позичальників. Зростання кількості позичок уряду на грошовому ринку з метою покриття дефіциту бюджету, що веде до так званого ефекту витіснення
Підвищення процентних ставок	Нестабільність у банківській системі призведе до зростання процентних ставок, зменшення інвестицій та зростання інфляції, що негативно вплине на реальну економіку
Фіскальні та монетарні диспропорції	Націоналізація та / або фінансова підтримка проблемних банків призведе до зростання фінансових витрат і відобразиться на дефіциті бюджету
Неефективна макроекономічна політика	Заходи грошово-кредитної політики, прийняті центральним банком будуть неефективним або малоефективними у випадку ігнорування системного ризику

Джерело: сформовано авторами

даних, відхилення динаміки яких від нормованих значень є індикатором підвищення рівня ризику. Більшість країн надали перевагу індикаторам зміни обсягів кредитування (зокрема споживчого й іпотечного) та зміни цін на активи;

- оцінка характеристик фінансового ринку: волатильність, схильність до ризику та ліквідність;
- індикатори рівня концентрації ризиків у фінансовій системі. Підвищення рівня ризику залежить від складності зв'язків між фінансовими інститутами, фінансовими секторами, ринками та національною економікою. Акцент робиться на аналізі ефекту зараження;
- макроекономічні стрес-тести, які для кожної економіки зосереджені на двох основних чинниках ризику для фінансової системи: 1) аналіз мережевого ефекту; 2) взаємний негативний вплив низького рівня розвитку економіки та фінансових умов (ефект зворотної віддачі);
- комплексна (інтегрована) система моніторингу (побудова карти ризиків, індикаторний підхід).

В Україні на сьогодні не існує методики комплексної оцінки рівня системного ризику, зокрема як такої не бачимо оцінки у Звітах по фінансовій стабільності. Вважаємо, що на базі Департаменту фінансової стабільності Національного банку України необхідно проводити оцінку системного ризику банківської системи України та моніторинг рівня системного ризику світової фінансової системи за прикладом методики SRISK (рис. 1) (V-Lab) [12] та моніторинг стану системно важливих банків у реальному часі з використанням методики DebtRank, SinkRank або SIFIRank.

Рис. 1. Динаміка загальної міри SRISK для банківської системи України за 2005–2016 рр. (млрд дол.)

Джерело: сформовано авторами на основі [12]

У комплексній програмі розвитку фінансового сектора України до 2020 р. від 18.06.2015 року (затверджено Постановою НБУ № 391) [13] не передбачено вагомих кроків з підвищення ефективності щодо подолання системного ризику в Україні. Сконцентровано увагу лише на організаційних моментах ы запропоновано надати до публічного обговорення стратегію макропруденційної політики (перше півріччя 2017 р.). Стратегія покликана протидіяти накопиченню системних ризиків фінансового сектора та доповнить стратегію монетарної політики НБУ.

Протидія накопиченню системних ризиків повинна бути синхронізована із монетарною політикою та політикою центрального банку з підтримки фінансової стабільності. Фінансова стабільність банківської системи насамперед залежить від стійкості банків і належного виконання ними своїх функцій фінансового посередника. Своєчасність і повнота виконання функцій банками та банківською системою значною мірою залежить від рівня ліквідності. Варто зазначити, що негативний вплив на діяльність має як надлишкова, так і недостатня ліквідність. Низький рівень ліквідності знижує рівень платоспроможності, призводить до втрати довіри, як клієнтів, так і контрагентів, а отже, і до фінансових проблем. Надлишкова ліквідність сигналізує про неефективне використання вільних фінансових ресурсів, призводить до збитків, «простоювання» коштів та проїдання капіталу. Порушення рівня ліквідності банківської системи впливає на дієвість монетарних інструментів, а отже, і їх ефективність щодо досягнення поставлених цілей [14]. У зв'язку з цим, враховуючи відсутність ґрунтовних досліджень практичної сторони оцінювання системного ризику в Україні, пропонуємо визначити міру системного ризику на основі оцінки характеристик фінансового ринку, а саме схильності банків України до системного ризику ліквідності.

Рівень системного ризику ліквідності наведений показником, що вимірює вклад окремого банку / групи банків у сукупний системний ризик ліквідності. Останній означає здатність системи досягти стану, за якого її елементи можуть зіткнутися з проблемою знаходження додаткових джерел ліквідності.

Оцінка вкладу банку в системний ризик ґрунтується на визначенні надлишку ліквідних активів банку над зобов'язаннями [15]:

- банківська система / група банків:

$$AS(t) = \Sigma i\, c_i(t) - \Sigma_i\, o_i(t),$$

- банк *i*:

$$as_i(t) = c_i(t) - o_i(t),$$

де $AS(t)$ – абсолютний надлишок ліквідності банківської системи в момент *t*;

$c_i(t)$ – ліквідні активи банку *i*;

$o_i(t)$ – короткострокові зобов'язання банку *i* (до 1 місяця);

$as_i(t)$ – абсолютний надлишок ліквідності банку *i*.

Враховуючи, що взаємопов'язаність між банками відіграє важливу роль у поширенні системного ризику, пропонуємо включати до ліквідних активів ($c_i(t)$) і короткострокових зобов'язань банку ($o_i(t)$) кошти в інших банках і кошти банків. Внесок банку в системний ризик визначається згідно з коваріаційним підходом, який заснований на принципі розподілу капіталу Ейлера. Тоді розподіл капіталу за умови, що функція ризику позитивно однорідна та неперервно диференційована, оцінимо як:

$$rc_i = \frac{\mathrm{cov}(X_i; X)}{\mathrm{var}(X)},$$

де X_i – прибуток / збиток субпортфеля *i;*

X_i – прибуток / збиток всього портфеля.

У рамках цієї моделі як загальний портфель розглядається банківська система, в той час як окремі банки виступають як субпортфелі. Відповідно, отримаємо формулу обчислення рівня внеску банку / групи банків у загальний рівень системного ризику:

$$SLRC_i = \frac{\mathrm{cov}(as_i; AS)}{var(AS)}, \qquad (1)$$

де $SLRC_i$ – внесок у системний ризик ліквідності;

as_i – абсолютний надлишок ліквідності банку / групи банків *i;*

AS – абсолютний надлишок ліквідності банківської системи.

Для оцінки рівня системного ризику ліквідності були використані дані по всіх банках України за період з 01.01.2010 р. по 01.10.2016 р. Для аналізу виділено системно важливі банки України (станом на 01.10.2016 р. – Приватбанк, Ощадбанк та Укрексімбанк), та банки згруповані на чотири групи за розміром активів (згідно з методикою НБУ 2015 р.). Встановлено, що оцінка рівня системного ризику ліквідності для більшості банків є важким завданням, враховуючи мінливість складу банківського сектора України в останні роки. Динаміка показника as_i та AS демонструє:

1) Спільні тенденції між показниками as_i системно важливих банків і показником AS банківської системи (БС) (рис. 2). Показники as_i по СВБ корелюють із напрямом змін показника AS банківської системи. Це опосередковано доводить визначальний вклад СВБ у сукупний результат по всій банківській системі та дає підстави для твердження про значний їх вплив на системний ризик ліквідності. Односпрямовані зміни простежуються, зокрема, по парі «Приватбанк / Банківська система», що свідчить про пряму залежність між запасом ліквідності Приватбанку та БС України. Проте без додаткових оцінок ми не можемо стверджувати про конкретний причинно-наслідковий зв'язок. Спільні коливання спостерігаються між Ощадбанком, Укрексімбанком та БС України. Зауважимо, що у період з 01.01.2015 р. по 01.04.2015 р. в Ощадбанку та Укрексімбанку не спостерігається таке стрімке зниження as_i, як по Приватбанку чи БС України, що обумовлено підтримкою урядом рівня ліквідності державних банків.
2) Спільний тренд за показником as_i простежується між I групою (без СВБ), II групою банків і показником AS банківської системи України (рис. 3). Спостерігаються чіткі спільні підйоми та пікові падіння рівня, що свідчить про наявність кореляційної залежності між запасом ліквідності банківського сектора та I й II груп банків. Банки I групи акумулюють найбільшу частку ліквідних активів БС, водночас частка ліквідних активів у структурі активів, особливо у II групі, є значно меншою, ніж у банках III та IV груп.
3) Найбільш незалежними з погляду запасу ліквідності виявилися III та IV група банків. З позиції Базельських рекомендацій, саме малі та середні банки мають певний запас ліквідності, який, звіс-

Рис. 2. Динаміка показників asi та AS для СВБ та банківської системи України, млрд грн (01.01.2010–01.10.2016 рр.)

Джерело: сформовано авторами

Рис. 3. Динаміка показників as_i та AS для груп банків і банківської системи України, млрд грн (01.01.2010–01.10.2016 рр.)

Джерело: сформовано авторами

но, не означає їх фінансової стійкості без відповідної підтримки з боку центрального банку. На жаль, у структурі рефінансування частка малих і середніх банків є дуже малою. Крім того, на наш погляд, не можна виключати і кептивний характер, притаманний діяльності невеликих банків, що несе загрозу морального ризику.

4) Значні «прогинання» ліквідності БС України в цілому пов'язані із сукупною нестачею ліквідності у СВБ та банків, що включені до I та II групи. Це свідчить про необхідність вжиття заходів з підтримання ліквідності саме цих банків, оскільки вони демонструють значний вплив на агрегований результат нестачі ліквідності банківського сектора України. Але в цьому випадку потрібно змінити підхід до рефінансування банків з орієнтацією на забезпечення реальними активами під конкретні проекти в економіці.

Аналіз динаміки показників as_i та AS дозволив простежити загальні тенденції рівня ліквідності банківської системи України. Виділені тенденції були підтверджені на основі кореляційного аналізу, який показав (табл. 4):

1) Сильний стійкий лінійний зв'язок (> 0,7) простежується між парами Приватбанк / БС, Ощадбанк / БС, Група I (без СВБ) / БС, Група II / БС, Ощадбанк / Група I (без СВБ), Група I (без СВБ) / Група II та Група I (без СВБ) / Група III. Отриманий результат коефіцієнтів кореляції

Таблиця 4

Кореляційна матриця показників asi та AS (дані за 2010–2016 рр.)

	Приватбанк	Ощадбанк	Укрексімбанк	Група I (без СВБ)	Група II	Група III	Група IV	Банківська система (БС)
Приватбанк	1,00	0,40	0,23	0,54	0,43	0,27	-0,21	0,74
Ощадбанк	0,40	1,00	0,65	0,76	0,37	0,39	0,29	0,76
Укрексімбанк	0,23	0,65	1,00	0,54	0,14	0,42	0,48	0,58
Група I (без СВБ)	0,54	0,76	0,54	1,00	0,70	0,70	0,45	0,94
Група II	0,43	0,37	0,14	0,70	1,00	0,66	0,41	0,70
Група III	0,27	0,39	0,42	0,70	0,66	1,00	0,50	0,66
Група IV	-0,21	0,29	0,48	0,45	0,41	0,50	1,00	0,33
Банківська система (БС)	0,74	0,76	0,58	0,94	0,70	0,66	0,33	1,00

Джерело: сформовано авторами

був очікуваним і підтверджує ймовірність суттєвого внеску СВБ, банків групи I та II у загальний системний ризик ліквідності банківської системи України.

2) Високі коефіцієнти кореляції, отримані між групами I, II, III та IV, обумовлені, перш за все, наявністю взаємопов'язаності між банками, включеними в групи, зокрема на рівні кореспондентських відносин. Саме такі міжгрупові кореляції свідчать про наявність каналів трансмісії системного ризику по банківській системі.

3) Відсутність від'ємного показника кореляції (окрім пари Група IV / Приватбанк) свідчить про синфазність динаміки ліквідності по всіх аналізованих банках і групах банків України. Тобто можемо припустити, що тенденцію рівня ліквідності банківської системи України формують саме СВБ, банки I та II груп банківської системи України.

Ґрунтуючись на висновках, отриманих на основі аналізу динаміки та кореляційного аналізу показників as_i та *AS*, проведемо обчислення рівня системного ризику ліквідності банківської системи України із застосуванням пропонованої методики (формула 1). На основі застосування методики було отримано ренкінг системно важливих банків та інших банків згідно з їх внеском у системний ризик ліквідності (табл. 5). Враховуючи велику кількість банків і необхідність значної кількості обчислень, банки, що не є системно важливими, були згруповані на 4 групи за розміром активів.

Абсолютним лідером за ступенем впливу на системний ризик ліквідності є I група банків. Згідно з отриманими оцінками вклад у сукупний ризик ліквідності банківського сектора становить 41,7 %. Друге місце за рівнем впливу на системний ризик ліквідності має Приватбанк із 14,5 %. Таким чином, дефолт провідного системно важливого банку може привести до значних сукупних втрат для всієї банківської системи. Третє, четверте та п'яте місце займає II група (10,2 %), Ощадбанк (7,6 %) та Укрексімбанк (6,2 %) відповідно. Тобто значний вплив на системний ризик ліквідності мають системно важливі державні банки (Приватбанк (14,5 %) + Ощадбанк (7,6 %) + Укрексімбанк (6,2 %) = = 28,3 %), що сприяє зростанню морального ризику. Як бачимо, сумарний вклад системно важливих банків у загальний системний ризик ліквідності складає 28,3 % що більше сумарного вкладу II, III та IV групи у розмірі 18 % (10,2 % + +5,0 + 2,8 %). Таким чином, в розглянутому періоді системно важливі державні банки та найбільші банки (I група) значною мірою впливали на стан ліквідності в системі, сумарний вклад у системний ризик ліквідності складає 70 % (28,3 % + 41,7 %). У зв'язку з цим виникає необхідність підтримки рівня ліквідності СВБ та банків I групи в кризові моменти за рахунок відповідних монетарних інструментів, зокрема рефінансування, операцій на відкритому ринку, додаткової кредитної підтримки ліквідності, тендерних і стабілізаційних кредитів. Такі дії у періоди високої фінансової нестабільності, коли порушена рівновага у банківському секторі країни, сприятимуть попередженню фінансово-економічної кризи, скороченню зайнятості, падінню темпів економічного зростання (рецесії) та інфляції.

Таблиця 5

Ранжовані за розміром вкладу у системний ризик ліквідності банки України (на 01.10.2016 р.)

№ з/п	Банк/група	SLRC (systemic liquidity risk contribution), %
1	Група I (без СВБ)	41,7
2	Приватбанк	14,5
3	Група II	10,2
4	Ощадбанк	7,6
5	Укрексімбанк	6,2
6	Група III	5,0
7	Група IV	2,8

Джерело: сформовано авторами

Висновок.

Сутнісне розуміння системного ризику дозволило виділити ключові аспекти цього поняття: а) системний ризик не є сумою всіх індивідуальних ризиків банку чи банківській системі; б) поширюється за рахунок реалізації механізму трансмісії ризиків і взаємопов'язаності між фінансовими інститутами; в) виникає у результаті накопичених структурних диспропорцій; г) впливає на реальний сектор економіки, порушує стабільність і функціонування фінансової / банківської системи у частині фінансового посередництва.

Враховуючи особливості вітчизняного банківництва визначено, що важливу роль у забезпеченні стабільності банківської системи відіграє ліквідність. На основі розробленого аналітичного інструментарію оцінки внеску банку в системний ризик ліквідності згідно з коваріаційним підходом, що базується на принципі розподілу капіталу Ейлера, встановлено: а) найбільший внесок у системний ризик ліквідності має I група банків, друге місце займає Приватбанк, третє, четверте, п'яте місце займає II група, Ощадбанк, Укрексімбанк відповідно; б) дефолт провідного системно важливого банку може привести до значних сукупних втрат для всієї банківської системи; в) значний внесок у системний ризик ліквідності роблять системно важливі державні банки. Зокрема, визначено, що системно важливі державні банки та найбільші банки (I група) значною мірою впливали на стан ліквідності в системі, що зумовлює необхідність підтримки їх рівня ліквідності в кризові моменти.

Системний ризик є актуальною загрозою для стабільності банківської системи як України, так і світу. Враховуючи різнобічність системного ризику, подальших досліджень потребує практична сторона цієї проблеми, що стосується не лише ліквідності, а й інших аспектів монетарної та макропруденційної політики. Тому для забезпечення фінансової стабільності необхідна синхронізація превентивних заходів монетарної та макропруденційної політики з діагностики та мінімізації негативного впливу системного ризику на фінансовий та реальний сектори економіці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Smaga P., Juhler G., Loft K. The Concept of Systemic Risk. *SRC Special Paper.* № 5. 2014 (August). URL: http://www.systemicrisk.ac.uk/sites/default/files/downloads/publications/sp-5.pdf

2. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір.* 2014. Вип. 1 (105). С. 186–196.

3. Рисін В. В. Системний ризик банківського сектора: сутність, форми та чинники. *Ефективна економіка*. 2010. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=184

4. Артюхов В. В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. М.: ЛИБРОКОМ, 2012. 224 с.

5. Чемерис В., Заруба Ю. Системний ризик у діяльності фінансового сектора: передумови, джерела та фактори. *Вісник НБУ.* 2012. № 9. С. 42–45.

6. Dardac N., Moinescu B. Assessing the inter-bank contagion risk using quantitative methods. *Studii si Cercetari de calcul economic si cibernetica economica.* 2006. № 4. С. 5–22.

7. Bisias D., Flood M. D., Lo A.W., Valavanis S. A Survey of Systemic Risk Analytics // U.S. Department of Treasury, Office of Financial Research. 2012. № 00001. URL: https://www.treasury.gov/initiatives/wsr/ofr/Documents/OFRwp0001_BisiasFloodLoValavanis_ASurveyOfSystemicRiskAnalytics.pdf

8. Cifuentes R. Banking Concentration: Implications For Systemic Risk and Safety Net Designs // Central Bank of Chile Working Papers. 2003. № 231. URL: http://si2.bcentral.cl/public/pdf/banca-central/pdf/v7/359_385cifuentes.pdf

9. De Bandt O., Hartmann P. Systemic risk: A survey // ECB,Working Paper Series. 2000. № 35 (November). URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp035.pdf

10. Лавренюк В. В. Системно важливі банки в інституційній архітектурі банківської системи // Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. монографія/[Л. О. Примостка, М. І. Диба, І. В. Краснова та ін.]. Київ: КНЕУ, 2015. 434 с.

11. Краснова І. В., Лавренюк В. В. Сутність та критерії ідентифікації системно важливих банків. *Вісник НБУ*. 2015. № 5. С. 55–60.

12. Показники рівня системного ризику SRISK // Офіційний сайт Volatility Institute, Школи бізнесу Стерна при Нью-Йоркському університеті. URL: http://vlab.stern.nyu.edu/

13. Комплексна програма розвитку фінансового сектора України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 № 391 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15/print1484002702416530

14. Дадашев Б. А. Регулювання ліквідності банківської системи. *Вісник Дніпропетровського університету*. Серія «Економіка». 2012. Вип. 6 (2). С. 70–77.

15. Сучкова Е. О., Здорова Н. В. Системно значимые банки: выявление критериев и оценка рисков для банковской системы. *Банковское дело*. № 33 (609). 2014. С. 17–24.

REFERENCES

Artiukhov, V. V. Obshchaya teoriya sistem: Samoorganizatsiya, ustoychivost, raznoobraziye, krizisy [General systems theory: self-organization, sustainability, diversity, crises]. Moscow: LIBROKOM, 2012.

Bisias, D. et al. «A Survey of Systemic Risk Analytics« https://www.treasury.gov/initiatives/wsr/ofr/Documents/OFRwp0001_BisiasFloodLoValavanis_ASurveyOfSystemicRiskAnalytics.pdf

Chemerys, V., and Zaruba, Yu. «Systemnyi ryzyk u diialnosti finansovoho sektora: peredumovy, dzherela ta faktory« [Systemic risk in the financial sector: preconditions, sources and factors]. Visnyk NBU, no. 9 (2012): 42-45.

Cifuentes, R. «Banking Concentration: Implications For Systemic Risk and Safety Net Designs« Central Bank of Chile Working Papers. http://si2.bcentral.cl/public/pdf/banca-central/pdf/v7/359_385cifuentes.pdf

Dardac, N., and Moinescu, B. «Assessing the inter-bank contagion risk using quantitative methods«Studii si Cercetari de calcul economic si cibernetica economica, no. 4 (2006): 5-22.

De Bandt, O., and Hartmann, P. «Systemic risk: A survey« ECB,Working Paper Series. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp035.pdf

Dadashev, B. A. «Rehuliuvannia likvidnosti bankivskoi systemy« [Regulation of liquidity in the banking system]. Visnyk Dni-

propetrovskoho universytetu. Seriia: Ekonomika, no. 6(2) (2012): 70-77.

Krasnova, I. V., and Lavreniuk, V. V. «Sutnist ta kryterii identyfikatsii systemno vazhlyvykh bankiv« [The essence and criteria of identification of systemically important banks]. Visnyk NBU, no. 5 (2015): 55-60.

Lavreniuk, V. V. «Systemno vazhlyvi banky v instytutsiinii arkhitekturi bankivskoi systemy« [Systemically important banks in the institutional architecture of the banking system]. In Bankivska systema Ukrainy: instytutsiini zminy ta innovatsiiKyiv: KNEU, 2015.

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15/print1484002702416530

Mishchenko, V. I., and Naumenkova, S. V. «Poniattia systemnoho ryzyku ta pidkhody do vyznachennia systemno znachushchykh bankiv. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy« [The concept of systemic risk and approaches to defining systemically important banks. Socio-economic problems of modern period of Ukraine]. Problemy intehratsii Ukrainy u svitovyi ekonomichnyi prostir, no. 1(105) (2014): 186-196.

«Pokaznyky rivnia systemnoho ryzyku SRISK« [Indicators of the level of systemic risk, SRISK]. Ofitsiinyi sait Volatility Institute, Shkoly biznesu Sterna pry Niu-Iorkskomu universyteti. http://vlab.stern.nyu.edu/

Rysin, V. V. «Systemnyi ryzyk bankivskoho sektora: sutnist, formy ta chynnyky« [Systemic risk of the banking sector: the nature, forms and factors]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=184

Smaga, P., Juhler, G., and Loft, K. «The Concept of Systemic Risk« SRC Special Paper. http://www.systemicrisk.ac.uk/sites/default/files/downloads/publications/sp-5.pdf

Suchkova, E. O., and Zdorova, N. V. «Sistemno znachimyye banki: vyyavleniye kriteriyev i otsenka riskov dlya bankovskoy sistemy« [Systemically important banks: identification criteria and risk assessment for the banking system]. Bankovskoye delo, no. 33(609) (2014): 17-24.

УДК 369.01

ОСОБЛИВОСТІ Й ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ІНВАЛІДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2016 БЕЛІНСЬКА Я. В., САФОНІК Н. П.

УДК 369.01

Белінська Я. В., Сафонік Н. П.

Особливості й основні напрями соціального захисту інвалідів: зарубіжний досвід і можливості його застосування в Україні

Мета статті – дослідження зарубіжного досвіду функціонування соціального захисту інвалідів і визначення можливостей його використання в Україні. У результаті дослідження було виділено особливості й основні напрями соціального захисту інвалідів у зарубіжних країнах, які включають допомогу у повсякденному житті, підтримку доходу та рівня життя, працевлаштування інвалідів. Розглянуто основні моделі соціального захисту у країнах Європейського Союзу та проаналізовано розподіл видатків на соціальний захист у країнах ЄС. Встановлено, що соціальний захист інвалідів повинен бути спрямований на соціальну підтримку цієї категорії громадян, адже ступінь державної соціальної захищеності інвалідів є яскравим показником розвитку та цивілізованості певного суспільства, рівня його відповідальності. На основі аналізу зарубіжного досвіду забезпечення соціального захисту інвалідів зроблено висновки щодо необхідності спрямування сучасної політики України на зміцнення соціального, економічного та правового статусу інвалідів, поліпшення умов їхньої життєдіяльності, самореалізації, досягнення матеріальної незалежності та всебічної інтеграції з урахуванням кращого зарубіжного досвіду.

Ключові слова: *соціальний захист інвалідів, соціальна допомога, моделі соціального захисту, працевлаштування інвалідів, квотування робочих місць.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Бібл.:*** *15.*

Белінська Яніна Василівна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки, Університет державної фіскальної служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08201, Україна)*

E-mail: *071065@ukr.net*

Сафонік Наталія Петрівна *– аспірант кафедри міжнародної економіки, Університет державної фіскальної служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08201, Україна)*

E-mail: *vityuk-natasha@mail.ru*

УДК 369.01

Белинская Я. В., Сафоник Н. П. Особенности и основные направления социальной защиты инвалидов: зарубежный опыт и возможности его применения в Украине

Цель статьи – исследование зарубежного опыта функционирования социальной защиты инвалидов и определения возможностей его использования в Украине. В результате исследования были выделены особенности и основные направления социальной защиты инвалидов в зарубежных странах, включающие помощь в повседневной жизни, поддержку дохода и уровня жизни, трудоустройство инвалидов. Рассмотрены основные модели социальной защиты в странах Европейского Союза и проанализировано распределение расходов на социальную защиту в странах ЕС. Установлено, что социальная защита инвалидов должна быть направлена на социальную поддержку данной категории граждан, ведь степень государственной социальной защищенности инвалидов является ярким показателем развития и цивилизованности определенного общества, уровня его ответственности. На основе анализа зарубежного опыта обеспечения социальной защиты инвалидов сделаны выводы о необходимости направления современной политики Украины на укрепление социального, экономического и правового статуса инвалидов, улучшение условий их жизнедеятельности, самореализации, достижение материальной независимости и всесторонней интеграции с учетом лучшего зарубежного опыта.

Ключевые слова: *социальная защита инвалидов, социальная помощь, модели социальной защиты, трудоустройство инвалидов, квотирование рабочих мест.*

UDC 369.01

Belinska Ya. V., Safonik N. P. Features and Basic Directions of Social Protection of Disabled People: International Experience and Possibilities of its Application in Ukraine

The aim of the article is to study foreign experience in the functioning of social protection of disabled people and determine the possibilities of its use in Ukraine. As a result of the study there identified the features and main directions of social protection of disabled people in foreign countries, including assistance in daily life; provision of support of income, living standards, and employment. The basic model of social protection in countries of the European Union is considered and the distribution of expenditure on social protection in the EU is analyzed. It is found that social protection of disabled people should be directed at social support of this category of citizens because the degree of state social protection of the disabled is a clear indicator of the level of development and civilization of a particular society, the level of its responsibility. Based on the analysis of foreign experience in social protection of people with disabilities, there made conclusions about the need to direct today's Ukraine policy at strengthening social, economic, and legal status of people with disabilities; improving the conditions of their life; providing for their self-realization, achievement of their financial independence and full social integration, taking into account the best international experience.

Keywords: *social protection of the disabled, social assistance, social protection model, employment of people with disabilities, job quotas.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *4.* ***Bibl.:*** *15.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Библ.:*** *15.*

Белинская Янина Васильевна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международной экономики, Университет государственной фискальной службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08201, Украина)*

E-mail: *071065@ukr.net*

Сафоник Наталья Петровна *– аспирант кафедры международной экономики, Университет государственной фискальной службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08201, Украина)*

E-mail: *vityuk-natasha@mail.ru*

Belinska Yanina V. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of International Economics, The University of the State Fiscal Service of Ukraine (31 Universytetska Str., Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine)*

E-mail: *071065@ukr.net*

Safonik Nataliia P. *– Postgraduate Student of the Department of International Economics, The University of the State Fiscal Service of Ukraine (31 Universytetska Str., Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine)*

E-mail: *vityuk-natasha@mail.ru*

Постановка проблеми. На теперішньому етапі розвитку українського суспільства значної актуальності набувають питання удосконалення системи соціального захисту інвалідів як однієї з найбільш соціально вразливих верств суспільства.

Соціальний захист інвалідів виступає складовою діяльності держави щодо забезпечення можливостей інвалідів нарівні з іншими громадянами, зокрема за рахунок наявності дієвої системи соціальних стандартів і гарантій. Одним із важливих чинників створення дієвої та ефективної системи соціального захисту інвалідів в Україні є використання досвіду зарубіжних країн, що налічує більш як стовікову історію.

Оскільки сучасна політика України у сфері соціального захисту повинна бути зорієнтована на зміцнення соціального, економічного та правового статусу інвалідів, поліпшення умов їхньої життєдіяльності, самореалізації, досягнення матеріальної незалежності та всебічної інтеграції та спрямована на наближення до європейських стандартів, необхідно шукати нові підходи до вирішення проблем людей з інвалідністю. Враховуючи європейське спрямування України, значний інтерес являють собою особливості соціального захисту інвалідів у країнах-членах Європейського Союзу.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню проблем соціального захисту інвалідів присвячені праці багатьох вітчизняних учених, зокрема, серед них можна виділити М. Авраменка, С. Богданова, Н. Борецьку, Е. Лібанову, В. Скуратівського, В. Сушкевича та ін. Окремі питання, присвячені зарубіжному досвіду соціального захисту населення загалом та соціальному захисту людей з обмеженими можливостями зокрема, розглянуті в роботах таких учених, як: С. Дідик [8], Л. Березовська [2], Н. Бондар [3], О. Заярнюк [10].

Мета статті – дослідження зарубіжного досвіду функціонування соціального захисту інвалідів і визначення можливостей його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично кожна шоста особа у Європейському Союзі має інвалідність, рівень якої коливається від легкої до важкої, а це близько 80 мільйонів осіб, які часто не мають змоги брати повноцінну участь у житті суспільства. Особи з інвалідністю потребують вжиття спеціальних заходів захисту з боку держави. Кожна країна-член Європейського Союзу здійснює власну політику щодо захисту інтересів людей з інвалідністю, спираючись на власне національне законодавство та норми міжнародного права.

Базовими міжнародними правовими документами, в яких закріплені міжнародні стандарти соціального захисту інвалідів, є: Загальна декларація про права людини (1948 р.), Європейська соціальна хартія (1961 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.), Європейська конвенція про соціальне забезпечення (1972 р.), Декларація про права інвалідів (1975 р.), Всесвітня програма дій щодо інвалідів (1982 р.), Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів (1993 р.), Конвенція про професійну реабілітацію та зайнятість інвалідів № 159 (1983 р.), Європейський кодекс соціального забезпечення (1990 р.) та ін.

Соціальні виплати, пільги й інші види допомог у різних країнах дещо відрізняються від тих, які характерні для нашої країни. В свою чергу, для кожної країни характерна власна модель соціального захисту.

Згідно зі звітом Європейської комісії, представленим у 1995 році, в країнах ЄС домінують чотири основні моделі: континентальна, англосаксонська, скандинавська і південно-європейська. Під моделлю соціального захисту розуміються сформовані принципи організації та функціонування програм соціального забезпечення [12, с. 175]. Коротку характеристику моделей соціального захисту у країнах ЄС наведено у табл. 1.

Основу сучасних систем державного соціального захисту в країнах Євросоюзу складають два базових інститути: соціальне страхування і державне соціальне забезпечення. У цілому соціальні виплати досягають 30 і більш відсотків ВВП. При цьому на частку соціального страхування в більшості країн ЄС (у Німеччині, Франції, Бельгії, Італії) припадає близько 60–70 % усіх витрат соціального захисту. У Скандинавських країнах і Великобританії державне бюджетне фінансування систем соціальної підтримки населення і витрати на соціальне страхування приблизно рівні. Соціальні виплати з інвалідності у середньому у країнах Європейського Союзу становлять 8,1 % ВВП [1, с. 87].

Загалом видатки в розрізі окремих соціальних програм значно різняться по країнах (табл. 2). Розподіл видатків на соціальний захист, зокрема на соціальний захист інвалідів, залежить як від кількості населення, що потребує соціального захисту, так і від кількості соціальних послуг, що надаються.

Таблиця 1

Моделі соціального захисту в країнах Європейського Союзу

Категорія	Скандинавська модель	Англосаксонська (модель Беверіджа)	Континентальна (модель Бісмарка)	Південно-європейська модель (рудиментарна)
Країна	Данія, Швеція, Фінляндія	Великобританія, Ірландія	Німеччина, Австрія, Франція	Італія, Іспанія, Греція, Португалія
Основна відповідальність	Держава	Держава	Ринок праці	Сім'я та церква
Рівень перерозподілу доходів	Високий	Середній	Обмежений	Обмежений
Рівень перерозподілу соціальних послуг	Середній / високий	Середній / високий	Диференційований	Низький
Ступінь охоплення соціальними послугами	Всі мешканці	Всі мешканці	Все зайняте населення	Переважно незаможні
Фінансування	Податки	Податки	Страхові внески	Страхові внески та інші джерела
Управління	Держава /профспілки	Держава	Страхові організації	Страхові організації

Джерело: [9, с. 291]

Таблиця 2

Розподіл видатків на соціальний захист у країнах ЄС у 2014 р. (у % від загальних витрат)

Країна	Частка видатків на соціальний захист	У тому числі видатки на програми, що пов'язані з хворобами та інвалідністю	Країна	Частка видатків на соціальний захист	У тому числі видатки на програми, що пов'язані з хворобами та інвалідністю
Бельгія	36,2	5,6	Литва	33,0	8,1
Болгарія	31,9	0,6	Люксембург	43,9	4,9
Чехія	31,1	5,2	Угорщина	31,2	6,5
Данія	43,8	8,9	Мальта	31,8	3,2
Німеччина	42,4	6,7	Нідерланди	36,5	10,2
Естонія	31,0	5,2	Австрія	41,2	3,8
Ірландія	34,6	6,3	Польща	38,2	6,1
Греція	40,2	3,2	Португалія	35,7	2,6
Іспанія	39,6	5,3	Румунія	32,7	2,3
Франція	43,1	5,0	Словенія	36,2	4,6
Хорватія	32,5	10,3	Словаччина	48,1	17,9
Італія	41,8	3,5	Фінляндія	43,8	8,0
Кіпр	25,0	1,1	Швеція	41,1	8,8
Латвія	30,7	5,2	Великобританія	37,5	6,3

Джерело: сформовано авторами на основі [13]

З табл. 2 видно, що видатки на програми, що пов'язані з хворобами та інвалідністю, складають незначну частку у структурі видатків на соціальний захист загалом, лише у незначній кількості країн перевищують 10 %.

Що стосується України, то бачимо, що видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення коливаються на рівні 10 % (рис. 1). Якщо аналізувати їх динаміку, то спостерігається їх зростання. Таке зростання можна пояснити збільшенням видатків на оплату праці, на надання допомог і різноманітних пільг, підвищенням розмірів мінімальних соціальних стандартів і гарантій.

На сучасному етапі Україна намагається створити ефективну систему соціального захисту усіх категорій населення, у тому числі інвалідів. Враховуючи зацікавленість України щодо членства у ЄС, важливо розглянути основні напрямки соціального захисту інвалідів у країнах ЄС, які включають:

Рис. 1. Динаміка видатків Державного бюджету України та частки видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення за 2011–2015 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [4–6]

- допомогу у повсякденному житті та сприяння незалежному життю;
- підтримку доходу та рівня життя;
- працевлаштування інвалідів [3, с. 120].

Розглянемо більш детальніше кожен із цих напрямків у розрізі окремих країн. Спочатку проаналізуємо, яким чином здійснюється надання допомоги та підтримка рівня життя інвалідів.

Для призначення грошових виплат у зв'язку з інвалідністю у країнах ЄС використовують три підходи:

- процедурний підхід – виявлення причин, через які особа припинила працювати, та перешкод, які заважали особі продовжувати працювати за попереднім місцем роботи;
- профільний підхід – виявлення, чому особа не здатна отримати роботу відповідно її продуктивності і попиту на ринку праці;
- функціональний підхід – виявлення рівня функціональних недоліків особи [3, с. 121].

Зокрема, у Німеччині нараховується більше 4 мільйонів інвалідів, які не в змозі подолати наслідки інвалідності без допомоги та особливої турботи з боку суспільства. Всі інваліди мають право на відповідні види соціальної, психологічної, медичної і професійної реабілітації. Заходи, що мають на меті їх трудове та побутове влаштування, починаються вже у лікарнянського ліжка та подовжуються до часу певного включення інваліда у трудовий процес і життя суспільства. Кошти на життя інвалідам та їх сім'ям забезпечуються протягом усього періоду реабілітації шляхом надання допомоги, розмір якої визначається у відсотковому відношенні до попереднього заробітку. Вони сплачуються у розмірі 80 % від загальної суми заробітку та збільшуються, як і пенсійне забезпечення, залежно від темпів розвитку економіки [7, с. 231].

Крім того, люди з особливими потребами у Німеччині мають право користуватися такими пільгами:

- інвалідам, які мають серйозні ураження опорно-рухового апарату (переміщаються в інвалідному візку), списують податкові витрати на транспорт;
- безкоштовний проїзд у громадському транспорті;
- якщо інвалід потребує постійного супроводу при користуванні громадським транспортом, то супроводжуючий має право безкоштовного проїзду в автобусі, поїзді та літаку на всій території Німеччини. А також особа, яка супроводить інваліда, має право на пільгову оплату при відвідуванні громадських заходів, виставок, музеїв тощо. В деяких випадках супроводжуюча особа взагалі звільняється від оплати [2, с. 192].

В Німеччині існує допомога у разі бідності тим громадянам, які не отримують жодної допомоги і самостійно не можуть себе забезпечити. Таку допомогу мають право отримувати як громадяни Німеччини, так і громадяни іншої держави. Вона передбачає кошти на забезпечення житла, життя або за наявності особливих умов життя, наприклад, інвалідності, хвороби або старості. 8,5 % населення Німеччини отримують таку соціальну допомогу країни, з яких 56 % – жінки, а 44 % – чоловіки [11]. Таким чином, соціальний захист інвалідів у Німеччині спрямований на забезпечення надання економічної свободи одній із найбільш соціально незахищеній верстві населення.

Видатки на соціальні цілі з бюджету Бельгії становлять 73 % від загального бюджету країни. Найбільше виплат здійснюється у сфері пенсійного забезпечення і надання допомоги у зв'язку з інвалідністю [8, с. 127].

У Шотландії соціальні послуги для людей з фізичними та розумовими вадами надаються департаментом соціальної роботи місцевої влади та волонтерськими організаціями. Їх завдання полягає в допомозі цим людям вести повноцінне життя наближено до людей та суспільства. Основною формою підтримки людей з функціональними обмеженнями є робота з ними вдома: доставка харчів, функціонування системи сигналізації, прання. Соціальні служби надають довго- та короткотривалу опіку (на вихідні, під час відпустки).

У Франції поняття «інвалід» сприймається як «особа зі злегка пониженою здатністю адаптації». Для осіб, що є інвалідами, яким не виповнилось ще 20 років і які навча-

ються в школі, існує Спеціалізована комісія по освіті, яка надає висновки щодо можливості їх навчання разом зі здоровими дітьми. Батькам, які виховують дитину-інваліда, виплачується допомога. Якщо за дитиною доглядає стороння особа, то на це також передбачені кошти. Сума допомоги залежить від фінансового стану сім'ї [2, с. 193].

В Італії нараховується близько 2,6 мільйона людей з обмеженими можливостями. У 2015 році інваліди італійці віком від 18 до 65 років мають право на отримання € 279,75 на місяць. Вони також отримують податкові пільги на покупку певних товарів, таких як спеціальні транспортні засоби та коригування в домашніх умовах. Багато серед дорослих інвалідів є таких, які схильні до ризику бідності порівняно з їх працездатними однолітками. Частка дорослих інвалідів, які живуть під загрозою бідності, становить 16,5 % (порівняно з 6,6 % людей, які не є інвалідами) [15].

Нині у деяких європейських країнах спостерігаються тенденції, спрямовані на більш суворий розподіл пенсій по інвалідності та скорочення їх загального числа. Зокрема, у Болгарії станом на 1 січня 2015 року уряд запровадив суворіші критерії і процедури розподілу пенсій по інвалідності. Це призведе до скорочення витрат на нові пенсії по інвалідності, що виплачуються за рахунок державного бюджету з приблизно 3750000 євро (7,3 млн BGN) в 2015 році до приблизно 10630000 євро (20,7 млн BGN) в 2016 році і приблизно 17550000 євро (34,2 млн BGN) в 2017 році.

Хорватія вжила заходів зі скорочення числа пенсій по інвалідності (з 25 % у 2008 році до 6,7 % в 2014 році).

Данія здійснила реформу пенсії по інвалідності, яка обмежує доступ до пенсії по інвалідності для осіб, які не досягли 40-річного віку, і вводить нові заходи, щоб допомогти особам з обмеженими можливостями у сфері освіти і зайнятості, а не присудити постійну пенсії по інвалідності. Реформа включає в себе створення в муніципальних утвореннях міждисциплінарних реабілітаційних груп, які повинні гарантувати індивідуальні, міждисциплінарні програми реабілітації громадянам, які мають ризик опинитися в ролі пенсіонерів по інвалідності. Поточні результати показують стійкий рух від підтримки пасивного доходу до активніших зусиль завдяки міждисциплінарним програмам реабілітації [14].

Тому відповідно до законодавства та створених часами традицій кожна з країн ЄС встановлює свої вимоги щодо надання статусу інваліда. Основним критерієм відношення особи до інвалідів є зниження рівня працездатності або взагалі відсутність здатності до праці (табл. 3).

Таблиця 3

Мінімальні відсотки втрати працездатності для надання права на допомогу в окремих країнах

Країна	%	Країна	%	Країна	%
Бельгія	66	Ісландія	50	Нідерланди	35
Болгарія	50	Італія	66	Норвегія	50
Швейцарія	40	Кіпр	60 (60–63 роки) 76 (до 60 років)	Австрія	50
Естонія	40	Латвія	25	Португалія	66
Греція	50	Ліхтенштейн	40	Румунія	50
Іспанія	33	Литва	45	Фінляндія	40
Франція	66,6	Швеція	25	Словаччина	41

Джерело: [3, с. 122]

Залежно від відсотка втрати працездатності у деяких країнах створюються групи інвалідності та встановлюється розмір пенсійної виплати. Класифікація інвалідів за групами або категоріями інвалідності прийнята у Франції, Чехії, Словенії, Румунії, Угорщині, Латвії, Литві, Болгарії, Кіпрі, але вони відрізняються відсотками непрацездатності та здатністю інваліда до самообслуговування та виконання певної хатньої роботи [3, с. 121].

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що в більшість високорозвинених країн постійно удосконалює систему надання соціальних послуг і соціальної допомоги людям з інвалідністю.

Взагалі у країнах ЄС право на виплати у разі настання інвалідності у рамках соціального страхування має все населення, як особи, які працюють за контрактом, так і самозайняті особи, віком від 16 років до віку виходу на пенсію. До того ж у деяких країнах можливе добровільне страхування, наприклад, у Німеччині – для осіб, які проживають у країні тимчасово або працюють за кордоном; у Чехії, Словенії та Словаччині – для безробітних, студентів і працюючих за кордоном; у Франції, Іспанії, Португалії – для певних груп населення.

Поряд із загальним охопленням населення деякі країни встановлюють певні обмеження для осіб із тимчасовою зайнятістю, низьким рівнем доходу та ін. Наприклад, у Німеччині обов'язкове соціальне страхування не розповсюджується на осіб з доходами нижче € 400 на місяць або тривалістю зайнятості менше двох місяців чи 50 днів на рік, у Норвегії – з доходом нижче € 9722 на рік, в Австрії – € 374,02 на місяць, у Великій Британії – € 113 на тиждень. До того ж обмежено права самозайнятих осіб, наприклад, у Великій Британії, якщо дохід є меншим за € 5892 на рік, у Словаччині – € 3948,83 на рік (42 % середньої зарплати по країні), у Румунії – € 1893 на рік. Та навпаки: у Фінляндії більшим за певну межу, а саме для працюючих за контрактом – вище € 52,49 на тиждень, для самозайнятих – € 6896,69 на рік та для аграріїв – € 3448,34 на рік. На противагу цим країнам у Бельгії, Чехії, Данії,

Естонії, Греції, Франції, Італії, Латвії, Литві, Угорщині, Нідерландах, Польщі, Португалії та Швеції не встановлено ніяких обмежень.

Отримання допомоги чи пенсії у зв'язку з інвалідністю паралельно з отриманням доходу від трудової діяльності дозволено у більшості країн-учасниць. Однак законодавством також встановлено певні обмеження стосовно розміру нарахованої допомоги. Так, наприклад, у Данії, Німеччині, Греції, Франції, Ісландії, Люксембурзі, Польщі, Португалії розмір допомоги у зв'язку з інвалідністю буде зменшено або взагалі припинено виплату, якщо загальний сумарний дохід (заробіток плюс пенсія) досягне або перевищить встановлений фіксований розмір. З іншого боку, у Португалії зайнятість неможлива для осіб з повною постійною інвалідністю, у Швеції зайнятість можлива лише поряд із отриманням деяких видів допомоги, наприклад, допомоги на догляд та транспортування, а в Ірландії можливість отримати допомогу взагалі існує лише після припинення трудової діяльності [3, с. 123].

Наступне із пріоритетних завдань сучасної соціальної політики є сприяння зайнятості осіб з обмеженими можливостями та інтеграція цих громадян до сфери трудової діяльності. Сприяння зайнятості інвалідів є економічно доцільним, адже це, в свою чергу, приведе до зменшення витрат на допомогу по інвалідності.

За статистикою, в Австралії рівень економічної активності серед чоловіків з інвалідністю складає майже 60 %, жінок – 46 %, у Великій Британії – 50 %, у Німеччині рівень економічної активності серед людей з тяжкою формою інвалідності – 38%. У Швеції рівень економічної активності серед осіб з інвалідністю складає 68 %. В Італії 55 % інвалідів працездатного віку працюють.

У Франції право інвалідів на працю законодавчо закріплено в 2005 р. Відтоді всі підприємства, на яких працюють понад 20 службовців, повинні приймати на роботу не менше 6 % людей з обмеженими фізичними можливостями. Таких підприємств нині у Франції налічується 120 тисяч. Законодавчі акти, які стосуються соціального захисту інвалідів у Франції, покликані забезпечити права інвалідів на працю шляхом інтеграції в суспільство і адаптацію до трудової діяльності за допомогою професійної реабілітації, включаючи професійну підготовку, а також створення спеціалізованих робочих місць, надання технічних засобів реабілітації, вільного доступу до житлових і громадських споруд [10, с. 82].

Працевлаштуванням інвалідів займається державна служба зайнятості, також є центри зайнятості для інвалідів, які забезпечують їх спеціалізованими робочими місцями. Загалом у Франції існує понад 1 400 спеціалізованих установ для інвалідів, де зайнято 120 тис. інвалідів. Провідним напрямком працевлаштування людей з фізичними вадами є надомна форма роботи та підприємницька діяльність [2, с. 193].

Отримання допомоги чи пенсії у зв'язку з інвалідністю паралельно з отриманням доходу від трудової діяльності дозволено у більшості країн. Однак законодавством також встановлено певні обмеження стосовно розміру нарахованої допомоги. Так, наприклад, у Данії, Німеччині, Греції, Франції, Ісландії, Люксембурзі, Польщі, Португалії розмір допомоги у зв'язку з інвалідністю буде зменшено або взагалі припинено виплату, якщо загальний сумарний дохід (заробіток плюс пенсія) досягне або перевищить встановлений фіксований розмір. З іншого боку, у Португалії зайнятість неможлива для осіб з повною постійною інвалідністю, у Швеції зайнятість можлива лише поряд із отриманням деяких видів допомоги, наприклад, допомоги на догляд і транспортування, а в Ірландії можливість отримати допомогу взагалі існує лише після припинення трудової діяльності [3, с. 123].

Варто зазначити, що для країн Євросоюзу характерним у сфері працевлаштування інвалідів є встановлення квоти на робочі місця. Існують певні відмінності у розмірі квоти залежно від чисельності працівників суб'єктів підприємництва і загальної ситуації на ринку праці (табл. 4)

Загалом, бачимо, що у європейських країнах провідну роль у залученні інвалідів до сфери зайнятості відіграє держава. Для стимулювання зайнятості у різних країнах використовують різні заходи, зокрема, надання податкових пільг роботодавцям, пільги при сплаті соціальних внесків,

Таблиця 4

Порівняльний аналіз систем квотування робочих місць для осіб із інвалідністю

Принцип диференціації	Зарубіжні країни	Україна
Залежно від чисельності працівників	Німеччина, Франція, Угорщина – на підприємствах більше, як із 20 працівниками; робочий час, який реалізується у формі скороченого робочого дня, робочого тижня, місяця або року. Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що найчастіше скорочення робочого часу – в Австрії, Польщі – із 25 працівниками; Іспанії – 50 і більше; Пакистані – 100 і більше	Квотування робочих місць на підприємствах, де працює більше 8 осіб
Залежно від ситуації на ринку праці	Німеччина – від 5,0 % до 10,0 %. Малі підприємства можуть бути зовсім звільнені від квотування, якщо кількість робочих місць у районі перевищує чисельність працездатних інвалідів	Відсотковий розмір квоти є величиною незмінною
Залежно від форми власності підприємства	Люксембург – від 2,0 % до 5,0 %, Німеччина – від 5,0 % до 10,0 %, Японія – від 1,6 % до 2,0 %. Для державних підприємств встановлюється вищий норматив, ніж для приватних	Відсотковий розмір квоти робочих місць є величиною однаковою для підприємств всіх форм власності

Джерело: [10, с. 84]

надання дотацій. В Україні ж питання працевлаштування інвалідів є досить критичним, адже дуже мало підприємців погоджуються їх працевлаштовувати, їм простіше сплатити штраф, ніж обладнати та забезпечити їх робочими місцями.

Висновки. Соціальний захист інвалідів має бути спрямований на соціальну підтримку цієї категорії громадян, адже ступінь державної соціальної захищеності інвалідів є яскравим показником розвитку та цивілізованості певного суспільства, рівня його відповідальності. Сучасна політика України повинна бути зорієнтована на зміцнення соціального, економічного та правового статусу інвалідів, поліпшення умов їхньої життєдіяльності, самореалізації, досягнення матеріальної незалежності та всебічної інтеграції з урахуванням зарубіжного досвіду.

Тому, виходячи з досвіду здійснення соціального захисту інвалідів у різних європейських країнах, основними заходами у сфері соціального захисту інвалідів в Україні мають стати:

- сприяння працевлаштуванню інвалідів шляхом стимулювання підприємців у напрямку зменшення податкового навантаження та надання дотацій у разі працевлаштування інвалідів;
- удосконалення системи квотування робочих місць для осіб із інвалідністю;
- створення універсальних центрів соціальної допомоги для інвалідів, які могли б забезпечувати як дозвілля, освіту, так і практичну діяльність, що могла б приносити додаткові кошти;
- збільшення виплат особам, які офіційно доглядають за особами з особливими можливостями;
- використання кращого досвіду європейських країн у практиці призначення грошових виплат у зв'язку з інвалідністю;
- розробка механізмів залучення позабюджетних коштів для фінансування соціального захисту інвалідів;
- перегляд системи соціальних стандартів і гарантій для інвалідів з метою створення умов для адаптації їх в суспільстві, забезпечення вільного доступу інвалідів до матеріальних і духовних благ;
- заохочення інвалідів до самостійної діяльності у сфері малого підприємництва шляхом підтримки, розвитку та пільгового кредитування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балтачеєва Н. А., Зарецька Є. В. Питання забезпечення соціального захисту шахтарів-інвалідів в Україні в контексті європейських стандартів. *Бізнес Інформ*. 2011. № 7 (1). С. 86–88.

2. Березовська Л. І. Зарубіжний і вітчизняний досвід соціального захисту людей з особливими потребами. *Актуальні проблеми навчання та виховання людей з особливими потребами*. 2010. № 7. С. 190–195.

3. Бондар Н. О. Особливості та основні напрями соціального захисту інвалідів у країнах ЄС. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 120–124.

4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік/[В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. Київ, 2014. 80 с.

5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік/[В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. Київ, 2015. 77 с.

6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік/[В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. Київ, 2016. 80 с.

7. Воротін В. Є., Демчак Р. Є. Формування системи соціальної безпеки населення в країнах з різним рівнем розвитку ринкових відносин. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. Вип. 2, т. 1. С. 230–234.

8. Дідик С. М. Зарубіжний досвід фінансування соціального захисту населенню. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 1. С. 127–129.

9. Євсєєнко В. О. Еволюція моделей організації соціального захисту в країнах Європейського Союзу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 41 (2). С. 287–292.

10. Заярнюк О. В. Зарубіжний досвід сприяння зайнятості інвалідів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Серія «Економічні науки». 2011. Вип. 20 (2). С. 81–86.

11. Соціальний захист населення в Німеччині // Юридично-соціальний портал. URL: http://www.pilga.in.ua/node/23

12. Шутаєва О. О., Побірченко В. В. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрямки трансформації. *Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского*. Серия «Экономика и управление». 2013. Т. 26 (65). № 1. С. 174–182.

13. Eurostat. Government expenditure on social protection. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection

14. Report of the Social Protection Committee. Review of recent social policy reforms, 2015. URL: ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=14927&langId=en

15. Which are the best countries in the world to live in if you are unemployed or disabled? URL: https://www.theguardian.com/politics/2015/apr/15/which-best-countries-live-unemployed-disabled-benefits

REFERENCES

Baltacheieva, N. A., and Zaretska, Ye. V. «Pytannia zabezpechennia sotsialnoho zakhystu shakhtariv-invalidiv v Ukraini v kontekstі yevropeiskykh standartiv« [The issues of social protection of disabled miners in Ukraine in the context of European standards]. *Biznes Inform*, no. 7(1) (2011): 86-88.

Berezovska, L. I. «Zarubizhnyi i vitchyznianyi dosvid sotsialnoho zakhystu liudei z osoblyvymy potrebamy« [Foreign and domestic experience of social protection of people with special needs]. *Aktualni problemy navchannia ta vykhovannia liudei z osoblyvymy potrebamy*, no. 7 (2010): 190-195.

Bondar, N. O. «Osoblyvosti ta osnovni napriamy sotsialnoho zakhystu invalidiv u krainakh YeS« [Features and main directions of social protection of disabled persons in the EU]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 120-124.

Didyk, S. M. «Zarubizhnyi dosvid finansuvannia sotsialnoho zakhystu naselenniu« [Foreign experience of financing of social protection to the population]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* vol. 1, no. 4 (2010): 127-129.

«Eurostat. Government expenditure on social protection« http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection

«Report of the Social Protection Committee. Review of recent social policy reforms, 2015« ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=14927&langId=en

«Sotsialnyi zakhyst naselennia v Nimechchyni« [Social protection of the population in Germany]. Yurydychno-sotsialnyi portal. http://www.pilga.in.ua/node/23

Shutaieva, O. O., and Pobirchenko, V. V. «Modeli sotsialnoi polityky YeS: osnovni napriamky transformatsii« [Models of social policy of the EU: the main directions of transformation]. *Uchenyye zapiski Tavricheskogo natsionalnogo universiteta imeni V. I. Vernadskogo. Seriya «Ekonomika i upravleniye»* vol. 26 (65), no. 1 (2013): 174-182.

Vorotin, V. Ye., and Demchak, R. Ye. «Formuvannia systemy sotsialnoi bezpeky naselennia v krainakh z riznym rivnem rozvytku rynkovykh vidnosyn« [The formation of the system of social security of the population in countries with different levels of development of market relations]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* vol. 1, no. 2 (2012): 230-234.

«Which are the best countries in the world to live in if you are unemployed or disabled?« https://www.theguardian.com/politics/2015/apr/15/which-best-countries-live-unemployed-disabled-benefits

Yevsieienko, V. O. «Evoliutsiia modelei orhanizatsii sotsialnoho zakhystu v krainakh Yevropeiskoho Soiuzu« [The evolution of the organization models of social protection in the European Union]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 41(2) (2011): 287-292.

Zubenko, V. V. et al. «Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2013 rik« [Budget monitoring: Analysis of budget execution in 2013]. In *Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia»*Kyiv, 2014.

Zubenko, V. V. et al. «Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2014 rik« [Budget monitoring: Analysis of budget execution in 2014]. In *Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia»*Kyiv, 2015.

Zubenko, V. V. et al. «Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2015 rik« [Budget monitoring: Analysis of budget execution in 2015]. In *Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia»*Kyiv, 2016.

Zaiarniuk, O. V. «Zarubizhnyi dosvid spryiannia zainiatosti invalidiv« [International experience in promoting employment of persons with disabilities]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 20(2) (2011): 81-86.

УДК 004.94:519.8:658.8

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО РИЗИКУ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖНОЇ ЕКОНОМІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПРИРОДНИХ ОБЧИСЛЕНЬ

© 2016 **ВІТЛІНСЬКИЙ В. В., СКІЦЬКО В. І.**

УДК 004.94:519.8:658.8

Вітлінський В. В., Скіцько В. І.

Концептуальні аспекти моделювання логістичного ризику інформаційно-мережної економіки з використанням інструментарію природних обчислень

Інформаційно-комунікаційні засоби та технології дедалі більше змінюють повсякденне життя людей і бізнес-процеси в господарській діяльності, насамперед у сфері логістики. Зокрема, інноваційний характер таких змін зумовлює виникнення нових логістичних ризиків, зміну сутності існуючих і т. п., що потрібно враховувати при управлінні логістичними системами різного рівня. Окрім того, для сьогодення дедалі актуальною стає проблема Великих Даних, які, з одного боку, здатні підвищити обґрунтованість прийняття управлінських рішень, з іншого – вони (Великі Дані) вимагають сучасного інструментарію їх здобуття, обробки й аналізу. Таким інструментарієм можуть бути методи та моделі природних обчислень. У роботі коротко розглянуті основи мурашиних і бджолиних алгоритмів, методу рою часток, штучної імунної системи, окреслені можливості їх використання у моделюванні різних видів логістичного ризику, для умовного прикладу наведено формалізацію задачі моделювання логістичного ризику з використанням штучної імунної системи.

Ключові слова: *логістичний ризик, інформаційно-мережна економіка, природні обчислення, колективний штучний інтелект, Індустрія 4.0, Великі Дані.*

Бібл.: *25.*

Вітлінський Вальдемар Володимирович *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *wite101@meta.ua*

Скіцько Володимир Іванович *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *skitsko.kneu@gmail.com*

УДК 004.94:519.8:658.8

Витлинский В. В., Скицко В. И. Концептуальные аспекты моделирования логистического риска информационно-сетевой экономики с использованием инструментария естественных вычислений

Информационно-коммуникационные средства и технологии все больше изменяют повседневную жизнь людей и бизнес-процессы в хозяйственной деятельности, прежде всего в сфере логистики. В частности, инновационный характер таких изменений обуславливает возникновение новых логистических рисков, изменение сущности существующих и т.п., что нужно учитывать при управлении логистическими системами различного уровня. Кроме того, все более актуальной становится проблема Больших Данных, которые, с одной стороны, способны повысить обоснованность принятия управленческих решений, с другой – они (Большие Данные) требуют современного инструментария их получения, обработки и анализа. Таким инструментарием могут быть методы и модели естественных вычислений. В работе кратко рассмотрены основы муравьиных и пчелиных алгоритмов, метода роя частиц, искусственной иммунной системы, показаны возможности их использования в моделировании различных видов логистического риска, для условного примера приведена формализация задачи моделирования логистического риска с использованием искусственной иммунной системы.

Ключевые слова: *логистический риск, информационно-сетевая экономика, естественные вычисления, коллективный искусственный интеллект, Индустрия 4.0, Большие Данные.*

UDC 004.94:519.8:658.8

Vitlinskyy V. V., Skitsko V. I. Conceptual Aspects in the Modeling of Logistical Risk of the Networked Information Economy with the Use of Tools of Natural Computing

Information and communication tools and technologies are rapidly changing daily lives of people and business processes in economic activity primarily in the field of logistics. In particular, the innovative nature of these transformations leads to the emergence of new logistical risks, changing the essence of the existing ones, which needs to be taken into account in the management of logistics systems at various levels. Besides, the problem of Big Data has become increasingly urgent, which, on the one hand, can improve the validity of making managerial decisions, on the other hand — they (Big Data) require modern tools for their production, processing and analysis. As such tools there can be used methods and models of natural computing. In the paper the basics of ant and bee algorithms, the particle swarm method, artificial immune systems are summarized; the possibilities of their application in the modeling of various types of logistical risk are demonstrated, the formalization of the problem of risk modeling with the use of an artificial immune system being given as a conditional example.

Keywords: *logistical risk, networked information economy, natural computing, collective artificial intelligence, Industry 4.0, Big Data.*

Bibl.: *25.*

Vitlinskyy Valdemar V. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National*

Библ.: 25.

***Витлинский Вальдемар Владимирович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

***E-mail:** wite101@meta.ua*

***Скицко Владимир Иванович** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

***E-mail:** skitsko.kneu@gmail.com*

Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)

***E-mail:** wite101@meta.ua*

***Skitsko Volodymyr I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)*

***E-mail:** skitsko.kneu@gmail.com*

Постановка проблеми. Сьогодення характеризується широким використанням інформаційно-комунікаційних засобів і технологій, розвиток яких із кожним роком лише пришвидшується, дедалі більше змінюючи повсякденне життя людей і бізнес-процеси в господарській діяльності. Наприклад, раніше підключення до Інтернету було можливе лише з використанням мереж стаціонарного зв'язку через точки підключення, які мали чітко визначене фізичне місце. З розвитком технологій з'явилась можливість підключатися до Інтернету за допомогою мобільних мереж зв'язку, збільшився обсяг інформації, який може бути переданий за одиницю часу, з'явились нові комунікаційні засоби з новими можливостями (смартфони, планшети, різні гаджети тощо). Окрім того, у звичних побутових пристроях також з'явились можливості підключення до Інтернету (телевізор, холодильники, годинники, лампочки тощо), що дозволяє керувати ними через Інтернет, отримувати різну інформацію тощо. Інтернет є мережею, яка наразі об'єднує не лише комп'ютери (як це було спочатку), а майже всі пристрої, в яких інформація може бути представлена в електронному вигляді. Все це зумовило появу нового тренду економіки «Індустрія 4.0», що передбачає зміни і промисловості, які будуть мати суттєвий вплив на всі процеси в економіці та суспільстві. Зокрема, завдяки Інтернету речей та промисловому Інтернету речей усі пристрої, які нас оточують у повсякденному житті та в промисловості, будуть взаємодіяти один із одним без участі людини, що суттєво змінить насамперед бізнес-процеси у логістиці. А інноваційний характер таких змін зумовить виникнення нових логістичних ризиків, зміну сутності існуючих, що потрібно буде враховувати в моделюванні управління логістичними системами різного рівня.

Однією зі складових частин в управлінні логістичним ризиком є його моделювання. У сфері моделювання, завдяки збільшенню обчислювальних потужностей комп'ютерів, також відбуваються зміни, зокрема, розвиток інструментарію природних обчислень, який частково також відносять до колективного штучного інтелекту. Цей інструментарій, на нашу думку, може бути застосований для вирішення різних складних, слабко структурованих або неструктурованих, багатокритеріальних і багатоцільових завдань щодо управління логістичним ризиком інформаційно-мережної економіки. Це потребує системних досліджень, зокрема, окреслення завдань в управлінні різними логістичними ризиками, для вирішення яких застосування того чи іншого інструментарію буде ефективним. Важливим етапом є також формалізація таких задач з метою використання конкретного інструментарію моделювання тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми управління та моделювання логістичного ризику підтверджується, зокрема, тим фактом, що, починаючи з 2013 року за версією щорічника Allianz Risk Barometer [1–3], серед глобальних ділових ризиків перше місце незмінно посідають ризики, пов'язані з порушенням перебігу бізнес-процесів, зокрема, логістичних ланцюгів постачання. Це підтверджується й значною кількістю робіт, які присвячені різним проблем управління та моделювання логістичних ризиків, деякі із яких ми зазначали та досліджували у [4]. Проте проблемам функціонування логістики в умовах нової економіки (інформаційно-мережної економіки, електронної економіки, цифрової економіки, інтернет-економіки) в контексті Індустрії 4.0 присвячено обмаль робіт та ще менша кількість – проблемам управління та моделювання логістичного ризику за аналогічних умов. Значний обсяг робіт щодо дослідження функціонування логістики за сучасних умов розвитку суспільства та економіки складають роботи зарубіжних науковців і фахівців, зокрема: А.-В. Шеєра, К. Шваба, Т. Гульсмана та ін. [5–8]; серед вітчизняних привертає увагу робота М. Ю. Григорак [9]. Управлінню ризиком логістичного ланцюга постачання в умовах Індустрії 4.0 присвячено, зокрема, роботу [10].

Моделювання логістичного ризику з використанням інструментарію природних обчислень є сферою наукових і практичних досліджень, у якій значну частку складають роботи, які можна віднести до моделювання ризиків збуту та транспортних логістичних ризиків із використанням мурашиних алгоритмів, зокрема [11; 12]. Проте моделювання інших видів логістичного ризику з застосуванням природних обчислень залишається сферою, яка потребує ґрунтовних і системних досліджень.

Мета роботи полягає у дослідженні різних аспектів моделювання логістичного ризику в умовах сучасних структурних зсувів в інформаційно-мережній економіці та посилення зовнішніх і внутрішніх збурень і загроз за допомогою інструментарію природних обчислень.

Основні результати дослідження. Моделювання як універсальний метод наукового пізнання є процесом побудови, вивчення та застосування моделей, тобто об'єктів, які заміняють об'єкт-оригінал та відображають найважливіші його риси та властивості для певних цілей дослідження [13]. Якщо йдеться про математичну модель, то мають на увазі деяку абстракцію реальності, в якій відношення (вза-

ємодія) між елементами реального світу відображаються у вигляді рівнянь (нерівностей), а самі елементи реального світу відображаються у вигляді деяких показників (змінних і параметрів).

Логістичний ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття зацікавленими економічними суб'єктами (наприклад, в логістичному ланцюзі постачання це може бути менеджмент підприємств-учасників досліджуваного ланцюга) об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, відсутності повної (вичерпної) інформації на момент прийняття рішень, які притаманні процесам прогнозування, планування, управління, координації та контролю матеріальних, сервісних, інформаційних, фінансових потоків та потоку інтелектуально-трудових ресурсів [4].

Ґрунтуючись на [14, с. 80–83], можна стверджувати, що логістичний ризик має діалектичну суб'єктивно-об'єктивну структуру. Об'єктивність логістичного ризику виявляється в тому, що завжди існує деякий ступінь невизначеності та конфліктності (розбіжності цілей) серед учасників логістичного ланцюга постачання між їх складовими елементами та цілями розглядуваної системи загалом, що може призвести до виникнення різного роду збитків. Зокрема, прояв об'єктивної складової логістичного ризику, пов'язаний з результатом завершення процесів постачання продукції через логістичний ланцюг постачання (наприклад, виробник не може бути впевненим, так само, як і покупець, що продукція від виробника дійде до споживача не ушкодженою); стабільністю роботи обладнання на виробництві, транспорту, інформаційно-комунікаційного обладнання тощо. Суб'єктивність логістичного ризику проявляється через можливе відхилення від цілей логістики щодо доставляння деякому конкретному споживачеві необхідної продукції в необхідній йому кількості та відповідної якості в узгоджене місце за домовлений інтервал часу за мінімальних витрат на таку доставку [15]. Такі відхилення можуть бути як небажаними (наприклад, фактичний час доставляння перевищив нормативний; продукція виявилась неналежної якості або поставлена в недостатній кількості тощо), так і перевищувати очікування (наприклад, фактичний час доставки був менший за нормативний; фактичні витрати на доставляння були меншими за нормативні тощо). Досягнення цілей логістики деякою мірою залежить від поводження персоналу підприємств-учасників логістичного ланцюга постачання, їхнього вміння обрати правильний варіант рішення серед альтернативних у процесі вирішення різних логістичних проблем. Це також можна віднести до суб'єктивності логістичного ризику.

Логістичний ризик – це збірне поняття, яке містить ризики за видами логістичних потоків (матеріальний, сервісний, інформаційний, фінансовий, інтелектуально-трудовий логістичний ризик), ризики логістичних підсистем у цілому (закупівельний, виробничий, збуту, складський, транспортний логістичний ризик), ризики окремих елементів логістичних підсистем [4]. Моделювання логістичних ризиків різного рівня агрегації потребує також використання економічних показників відповідного рівня функціонування логістичної системи (логістичного ланцюга постачання).

Логістичний ризик є економічною категорією, яку, з одного боку, відносно легко оцінити, тобто визначити його кількісну міру (наприклад, якщо під проявом логістичного ризику розуміють збитки від повернення неякісної продукції, непередбачені витрати на доставляння продукції тощо), з іншого – дещо утруднено, зокрема, якщо йдеться про проблему врахування у прийнятті рішень, що обтяжені ризиком, психологічних особливостей суб'єкта прийняття рішень (його сприйняття логістичного ризику), врахування непередбачуваних подій, які можуть вплинути на логістичні процеси (наприклад, значне погіршання погодних умов може суттєво збільшити час доставляння продукції) тощо. Окрім того, дані, які використовуються для оцінювання логістичного ризику, можуть бути неструктурованими, мати різні шкали оцінювання, неповними тощо.

Сучасні інформаційно-мережні засоби та технології надають можливість, зокрема, зберігати значні обсяги даних в електронному (цифровому) виді, які можуть бути враховані у прийнятті рішень; використовувати складні економіко-математичні моделі з великою кількістю показників і параметрів, що може значно підвищити точність оцінювання досліджуваних економічних показників, зокрема, логістичного ризику; підтримувати миттєвий зв'язок між усіма економічними суб'єктами та використання ними необхідної доступної інформації, інструментарію для прийняття ефективних рішень тощо. З іншого боку, «центри» прийняття рішень в логістиці за умов інформаційно-мережної економіки можуть бути не чітко визначеними, і на рівні управління логістичними ланцюгами постачання необхідно чітко розмежовувати відповідальність за прийняті рішення між учасниками ланцюгів, попри вседоступність деякою мірою інформації в таких ланцюгах для їх учасників. Окрім того, широке використання інформаційно-мережних засобів і технологій змінює структуру логістичного ризику (тобто з'являються нові види логістичних ризиків, які пов'язані з інноваційними технологіями), взаємозв'язок між різними видами логістичних ризиків стає більш тіснішим.

Хоча традиційні (класичні) підходи щодо моделювання логістичного ризику можуть бути використовувані й надалі з урахуванням відповідних змін, проте існує потреба в розробленні, апробації та впровадженні нових засобів із використанням сучасного інструментарію моделювання, до якого можна віднести й засоби природних обчислень, деякі із яких об'єднані в такий напрямок, як колективний (роєвий) штучний інтелект (анг. Swarm Intelligence): мурашиний алгоритм, бджолиний алгоритм, метод рою часток, штучна імунна система тощо. У природі живі істоти здатні колективно й ефективно вирішувати складні задачі, тому й математичні моделі, які побудовані з урахуванням способів поводження таких істот, також мають бути ефективними й адекватними, зокрема, для розв'язання різних оптимізаційних задач [16].

Розглянемо сутність і можливості застосування математичних моделей природних обчислень у моделюванні логістичного ризику.

Підґрунтям *мурашиних алгоритмів* є поводження мурах у процесі пошуку шляху від мурашника до джерела їжі, рухаючись до якого вони позначають свій шлях спеці-

альною речовиною – феромоном, а в процесі вибору шляху руху обирають той, на якому концентрація феромону є вищою [17]. Зі збільшенням кількості мурах, які рухаються деяким шляхом, підвищується й концентрація феромону на цьому шляху та ймовірність того, що його оберуть інші мурахи, перед якими постане проблема вибору [17]. Згодом значна частина мурах буде рухатись лише одним шляхом, який, за деяких умов, може виявитися найкоротшим [17]. Наразі існує низка моделей мурашиних алгоритмів (модель мурашиної системи; мурашиний алгоритм упорядкування об'єктів; модель системи мурашиних колоній; модель елітної або максимінної мурашиної системи), за допомогою яких вирішується, зокрема: задача комівояжера, транспортна задача, задача про призначення (задача про розфарбування графа), складання розкладів, задача про складання рюкзака, задача відбору інформативних ознак тощо [16; 17]. У загальному випадку мурашиний алгоритм доцільно використовувати для вирішення дискретних оптимізаційних задач у динамічних системах великої розмірності, проте існують різні додаткові процедури, які, створюючи гібридні системи на підґрунті мурашиних алгоритмів, дозволяють розв'язувати також неперервні оптимізаційні задачі [16].

Бджолиний алгоритм відображає природний процес пошуку бджолами нектару, який можна описати так [18]:

1) задана кількість бджіл-розвідників випадковим чином знаходить області (місця, території) з максимальною концентрацією нектару, інформуючи про це одна одну;
2) бджоли-розвідники повертаються до вулика, аналізують результати власних пошуків і визначають області з максимальними концентраціями нектару, до яких будуть спрямовані бджоли-робітники (формується своєрідний рейтинг, де перше місце займає територія з максимальною концентрацією нектару, а останнє – з мінімальною);
3) залежно від рейтингу знайдених територій концентрації нектару вилітає деяка кількість бджіл-робітників (в місця з вищою концентрацією нектару вилітає більша кількість бджіл-робітників);
4) бджоли-розвідники знову випадковим чином знаходять області з максимальною концентрацією нектару;
5) бджоли-робітники, збираючи нектар на заданій території, можуть бути перенаправлені на інші території, де концентрація нектару буде вищою, ніж на цій території;
6) усі бджоли постійно обмінюються інформацією між собою;
7) у результаті пошуків усі бджоли опиняться на деякій території з найбільшою концентрацією нектару.

Існують різні модифікації бджолиних алгоритмів (метод системи бджіл, метаевристичний метод бджолиної колонії, метод нечіткої бджолиної системи), за допомогою яких, зокрема, були розв'язані задачі [16]: 1) задача календарного планування деякої множини робіт, які містять певні операції, що виконуються з використанням певного устаткування. Метою планування є мінімізація (максимізація) ступеня виконання, що включає: завантаження устаткування, час виробничого циклу, продуктивність, рівень запасів; 2) задача комівояжера; 3) задача про складання пари; 4) багатовимірна оптимізація; 5) задачі розподілу ресурсів (зокрема, транспортна задача); 6) задачі комбінаторної оптимізації тощо. У загальному випадку бджолині алгоритми можуть бути застосовані для вирішення дискретних ы неперервних оптимізаційних задач динамічних систем [16].

У моделюванні логістичного ризику мурашині та бджолині алгоритми мають подібні можливості використання. Зокрема, вони можуть бути використані: у дослідженнях логістичних ризиків, що пов'язані з переміщенням продукції по всьому логістичному ланцюзі постачання, у межах складських приміщень; у дослідженнях ризиків електронної логістики; у вирішенні задач ранжування чинників логістичного ризику за ступенем їх прояву; ранжування ризиків щодо їх впливу на результат логістичної діяльності; у вирішенні задачі класифікації та кластеризації логістичних ризиків за різними ознаками тощо.

Метод рою часток відображає природне колективне поводження іншого виду живих істот. Основою цього методу вважають *імітаційну модель Рейнольдса*, яка описує поводження зграї птахів, для якої характерна відсутність єдиного центру управління щодо загального поводження пташок, що дозволяє досягти деякої мети, дотримуючись таких принципів: 1) кожна пташка намагається не наближуватися до іншої на відстань, меншу від деякої заданої величини (виконання цього принципу дозволяє пташкам не зіштовхнутися у польоті); 2) кожна пташка намагається обрати свій вектор швидкості, який є найбільш близьким до середнього вектора швидкості серед усіх птахів у своєму локальному околі (цей принцип координує швидкість і напрямок руху); 3) кожна пташка намагається розташуватися в геометричному центрі маси свого локального околу (цей принцип змушує кожну пташку не відриватися від зграї) [19; 20].

Класичний алгоритм рою часток моделює багатоагентну систему, де агенти-частки рухаються до оптимального рішення, обмінюючись між собою інформацією [20; 21]. Роботу цього алгоритму можна описати такими кроками: 1) створення (ініціалізація) рою часток; 2) знаходження найкращого рішення для кожної частки; 3) знаходження кращого рішення серед усіх часток; 4) корекція швидкості кожної частки; 5) переміщення кожної частки; 6) перевірка виконання критерію зупинки алгоритму (якщо критерій виконується, то виконання алгоритму завершується, інакше відбувається перехід до другого кроку, а отже, подальша покрокова робота алгоритму) [21]. Поточний стан частки характеризується координатами точки (деякого рішення) в області допустимих рішень і вектором швидкості її переміщення, які обираються випадково на першому кроці роботи алгоритму [20; 21]. Також кожна частка зберігає координати найкращого знайденого нею та роєм рішення [20; 21].

Область визначення функції, яка підлягає оптимізації з використанням методу рою часток, повинна бути неперервною, тобто цей метод не можна застосувати для задач дискретної оптимізації, проте існує низка варіантів вирішення цієї проблеми, що дозволяє, зокрема, виокре-

мити простір рішень від простору швидкостей часток, що, зокрема, дозволяє розв'язати задачу оптимізації в дискретному просторі рішень [19].

Штучна імунна система здатна виконувати великий обсяг складних паралельних обчислень, має потужні та гнучкі можливості децентралізованої обробки інформації, в ній реалізовані механізми самоорганізації, навчання, пам'яті та асоціативного пошуку [22–24]. У штучних імунних системах можливе рішення задачі представляється антитілом, афінність якого визначає його близькість до оптимального значення [23]. До сфер застосування штучних імунних систем відносять: когнітивні моделі; розпізнавання образів; виявлення аномалій і несправності; самоорганізацію; штучний колективний інтелект; оптимізацію; кібербезпеку; добування даних та інформації; виявлення підробок; обробку сигналів і зображень тощо [22].

Значна кількість задач у сфері логістики є багатокритеріальними та багатоцільовими задачами, тому мають сенс дослідження щодо адекватного застосування методу рою часток і штучних імунних систем для їх вирішення. Зокрема, логістичний ризик може бути пов'язаний із виникненням деякої загрози у сфері логістики, проблема кількісного оцінювання якої може бути сформульована як оптимізаційна задача, а для її вирішення може бути використаний зазначений вище інструментарій моделювання.

У логістичних системах інформаційно-мережної економіки єдиний центр управління може бути відсутній або його значущість може бути знівельована через те, що місць прийняття рішень, які будуть впливати на роботу логістичної системи загалом, буде кілька, тому також буде доцільним у подальшому дослідити можливість використання ідеології методу рою часток і штучних імунних систем як адекватного інструментарію стосовно децентралізованого управління логістичними системами.

У загальному випадку прояв логістичного ризику пов'язаний з відхиленнями від цілей функціонування логістичної системи (логістичного ланцюга постачання), серед яких можна виокремити: 1) цілі, які можуть бути або досягнуті, або не досягнуті взагалі (конкретний споживач, конкретний товар, узгоджене місце); 2) цілі, які можуть бути досягнуті повністю або частково (необхідна кількість та якість продукції, допустимий інтервал часу доставляння, допустимі витрати щодо доставляння продукції до споживача). У випадку недосягнення цілей першої групи (усіх разом або поодинці) можна говорити про повний прояв відповідних ризиків щодо функціонування логістичної системи (логістичного ланцюга постачання). Щодо оцінювання логістичних ризиків цікавою є друга група цілей, для яких ступінь їх (цілей) досягнення (відхилення) можна визначити деяким діапазоном (інтервалом). Можна вважати, що чим більшими (суттєвішими) є такі відхилення, тим більшою мірою проявляється логістичний ризик.

Розглянемо формалізацію задачі моделювання логістичного ризику з використанням штучної імунної системи на умовному прикладі.

Припустимо, деякий логістичний оператор має такий великий масив власних даних щодо виконання постачання продукції, що можна говорити про проблему Великих Даних (Big Data). Проведені попередні дослідження показали, що цілі першої групи виконуються абсолютно, проте цілі другої групи не завжди досягались повною мірою. Керівництво логістичного оператора намагається оцінити в цілому логістичний ризик, який проявляється у відхиленнях щодо досягнення цілей логістики другої групи від заданих нормативних значень і виявити раціональне постачання з урахуванням логістичного ризику, тобто таке існуюче з множини допустимого постачання, для якого рівень логістичного ризику є мінімальним.

Будемо вважати, що структура антитіла (можливого рішення задачі) містить, зокрема, такі параметри: доставлена кількість продукції, якість доставленої продукції, реальний інтервал часу доставляння, реальні витрати щодо доставляння продукції до споживача. Показник «якість доставленої продукції» є якісним, тому, наприклад, скориставшись вербально-числовою шкалою Харрінгтона, можна цьому показнику надати числове значення від 0 (продукцію доставлено в неналежному вигляді, є істотний брак тощо) до 1 (доставлена продукція абсолютно задовольняє вимоги споживача). Структура антигену може повністю повторювати структуру антитіла, а значення показників у цьому разі будуть відображати «ідеальні» (для керівництва логістичного оператора) значення показників. Наприклад, показник «якість доставленої продукції» буде 1, інтервал часу та витрати доставляння будуть мінімальними можливими. Тобто антиген відповідає ідеальному досягненню цілей функціонування логістичної системи.

Афінність відображає ступінь близькості (подібності) генетичних наборів антигену та антитіла, і якщо для кодування антигенів та антитіл обрано бінарне кодування, то вона (афінність) може бути оцінена з використанням відстані Хеммінга, у випадку дійсного кодування – евклідової відстані [25]. Чим відстань Хеммінга менша, тим афінність вища. Множина можливих рішень називається популяцією антитіл, а один такт циклу клонувальної селекції (процесу клонування та мутації копії антитіла випадковим чином) та визначення афінності називається епохою еволюції [25].

Використовуючи [23; 25], для нашого випадку можна сформулювати концептуальні положення та відповідні кроки алгоритму штучної імунної системи:

1) ініціалізація початкової популяції антитіл;
2) для заданого антигену визначається афінність антитіл популяції;
3) антитіла упорядковуються за значенням афінності з метою відбору для клонування антитіл;
4) створення популяції змінених антитіл за допомогою механізму репродукції та мутації. Участь у створенні нової популяції беруть антитіла, які на третьому кроці мають найвищу афінність. Чим вища афінність деякого антитіла, тим більше створюється його клонів, а ймовірність мутації в ньому є меншою;
5) повторення кроків 2, 3 та 4, доки не буде досягнуто відповідне задане значення критерію зупинки алгоритму штучної імунної системи;
6) якщо відповідне значення критерію зупинки досягнуто, то робота алгоритму зупиняється, і визначається рішення, яке буде відповідати антитілу з найвищою афінністю. Це рішення буде відповідати раціональному постачанню щодо логістичного ризику.

У разі кількох антигенів популяційний цикл (кроки 2, 3, 4, 5) потрібно виконувати для кожного із них.

Зазначений вище алгоритм штучної імунної системи є клонувальним алгоритмом відбору, проте в роботі штучної імунної системи також може використовуватись так званий негативний алгоритм відбору, або імунний мережевий алгоритм, чи дендритний алгоритм [25].

Висновки. Для сучасного етапу розвитку суспільства й економіки характерно накопичення великого обсягу даних в електронному виді, на підставі яких можна приймати глибоко обґрунтовані рішення, зокрема, у сфері управління логістичним ризиком. Проте вони (дані) вимагають розроблення та використання сучасного інструментарію їх здобуття, аналізу та моделювання. Таким інструментарієм можуть бути методи та моделі природних обчислень, за допомогою яких можна ефективно вирішувати складні, слабкоструктуровані або неструктуровані, багатокритеріальні та багатоцільові задачі. Однією з переваг засобів природних обчислень у контексті проблеми Великих Даних є те, що час пошуку рішень може бути значно скорочений порівняно з традиційними засобами моделювання, зокрема, через багатоточковість процедури пошуку оптимального рішення.

Необхідно зазначити, що серед досліджених робіт майже відсутні роботи практичного характеру щодо застосування інструментарію природних обчислень у процесах моделювання логістичного ризику, окрім використання мурашиного алгоритму для оцінювання ризику в транспортній логістиці. У подальших дослідженнях щодо використання інструментарію природних обчислень у моделюванні логістичного ризику вважаємо за доцільне спочатку дослідити проблему формалізації конкретних задач управління логістичного ризику для конкретного інструментарію природних обчислень, а потім вирішувати проблему моделювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Allianz Risk Barometer on Business Risks 2014. URL: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz-Risk-Barometer-2014_EN.pdf

2. Allianz Risk Barometer 2015: Businesses exposed to increasing number of disruptive scenarios. URL: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz-Risk-Barometer-2015_EN.pdf

3. Allianz Risk Barometer 2016. URL: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/AllianzRiskBarometer2016.pdf/

4. Вітлінський В. В., Скіцько В. І. Концептуальні засади моделювання та управління логістичним ризиком підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 246–253.

5. Scheer A.-W. Industry 4.0: From vision to implementation // Whitepaper. 2015. № 9, August. URL: http://aws-institut.de/wp-content/uploads/2016/02/AWScheer_Whitepaper5_Industry-4-0-EN.pdf

6. Hülsmann T. Logistics 4.0 and The Internet of Things // Workshop «Platforms for connected Factories of the Future». Brussels, 5–6 October, 2015. URL: http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2015-44/8_huelsmann_11945.pdf

7. Field A. Logistics get a lot smarter. 19 October, 2015. URL: http://newsroom.cisco.com/feature-content?articleId=1722112

8. Macaulay J., Buckalew L., Chung G., Kückelhaus M. Internet of Things in Logistics: A collaborative report by DHL and Cisco on implications and use cases for the logistics industry // DHL Trend Research, Cisco Consulting Services. 2015. URL: http://www.dhl.com/content/dam/Local_Images/g0/New_aboutus/innovation/DHLTrendReport_Internet_of_things.pdf

9. Григорак М. Ю. Теоретичні положення інтелектуально зорієнтованої логістики. *Бізнес Інформ*. 2015. № 2. С. 20–29.

10. Schröder M., Indorf M., Kersten W. Industry 4.0 And Its Impact On Supply Chain Risk Management // 14th International Conference «Reliability and Statistics in Transportation and Communication (RelStat)». Riga, 15–18 October, 2014. URL: http://www.tsi.lv/sites/default/files/editor/science/Conferences/RelStat14/schroeder_indorf_kersten.pdf

11. Дацко М. В., Цвір Л. Р. Побудова транспортних маршрутів у логістиці. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 16, ч. 4. С. 152–155.

12. Куземин О., Даюб Я. Муравьиный алгоритм и учет риска в транспортной задаче. *Бионика интеллекта: науч.-техн. журнал*. 2010. № 3 (74). С. 144–148.

13. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 408 с.

14. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ: КНЕУ. 2004. 480 с.

15. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Логістика: підручник. Львів: Магнолія 2006, 2013. 368 с.

16. Субботін С. О., Олійник А. О., Олійник О. О. Неітеративні, еволюційні та мультиагентні методи синтезу нечітко логічних і нейромережних моделей: монографія/під. заг. ред. С. О. Субботіна. Запоріжжя: ЗНТУ, 2009. 375 с.

17. Ершов Н. М., Попова Н. Н. Лекция 2. Муравьиные алгоритмы. URL: http://naturalmodels.blogspot.com/2015/03/2.html

18. Лотиш В. В., Лотиш Я. В. Програмна реалізація алгоритму бджіл для пошуку екстремума функції. *Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво*. 2012. № 8. С. 67–70.

19. Ершов Н. М., Попова Н. Н. Лекция 3. Метод роя частиц. URL: http://naturalmodels.blogspot.com/2015/03/3.html

20. Алгоритм роя частиц. URL: https://habrahabr.ru/post/105639/

21. Баранюк В. В., Смирнова О. С. Детализация онтологической модели по роевым алгоритмам, основанным на поведении насекомых и животных. *International Journal of Open Information Technologies*. 2015. Т. 3, № 12. С. 18–27.

22. Тітова В. Ю. Лекція №7 з предмету «Системи штучного інтелекту». Тема: Штучні імунні системи. URL: https://msn.khnu.km.ua/pluginfile.php/180787/mod_resource/content/2/ЛЕКЦІЯ№7.pdf

23. Брюховецкий А. А., Скатков А. В. Применение моделей искусственных иммунных систем для решения задач многомерной оптимизации. *Оптимізація виробничих процесів: зб. наук. пр.* 2010. Вип. 12. С. 119–122.

24. De Castro L. Timmis J. Artificial Immune Systems: A New Computational Intelligence Approach. N.Y.: Press, 2002. 357 p.

25. Кушнир Н. В., Кушнир А. В., Анацкая Е. В., Катышева П. А., Устинов К. Г. Искусственные иммунные системы: обзор и современное состояние. *Научные труды КубГТУ*. 2015. № 12. URL: http://ntk.kubstu.ru/file/714

REFERENCES

«Allianz Risk Barometer on Business Risks 2014« http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz-Risk-Barometer-2014_EN.pdf

«Allianz Risk Barometer 2015: Businesses exposed to increasing number of disruptive scenarios« http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz-Risk-Barometer-2015_EN.pdf

«Allianz Risk Barometer 2016« http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/AllianzRiskBarometer2016.pdf/

«Algoritm roya chastits« [Particle swarm optimization algorithm]. https://habrahabr.ru/post/105639/

Balabanova, L. V., and Hermanchuk, A. M. *Lohistyka* [Logistics]. Lviv: Mahnoliia 2006, 2013.

Baranyuk, V. V., and Smirnova, O. S. «Detalizatsiya ontologicheskoy modeli po royevym algoritmam, osnovannym na povedenii nasekomykh i zhivotnykh« [Detailing ontological model for swarm algorithms based on the behavior of insects and animals]. *International Journal of Open Information Technologies* vol. 3, no. 12 (2015): 18-27.

Bryukhovetskiy, A. A., and Skatkov, A. V. «Primeneniye modeley iskusstvennykh immunnykh system dlya resheniya zadach mnogomernoy optimizatsii« [The application of models of artificial immune systems for solving problems of multidimensional optimization]. , no. 12 (2010): 119-122.

Datsko, M. V., and Tsvir, L. R. «Pobudova transportnykh marshrutiv u lohistytsi« [Building of transport routes in logistics]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* vol. 4, no. 16 (2016): 152-155.

De Castro, L. Timmis J. *Artificial Immune Systems: A New Computational Intelligence Approach*N.Y.: Press, 2002.

Field, A. «Logistics get a lot smarter« http://newsroom.cisco.com/feature-content?articleId=1722112

Hulsmann, T. «Logistics 4.0 and The Internet of Things« Workshop «Platforms for connected Factories of the Future». http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2015-44/8_huelsmann_11945.pdf

Hryhorak, M. Yu. «Teoretychni polozhennia intelektualno zoriientovanoi lohistyky« [Theoretical principles of the intellectually oriented logistics]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 20-29.

Kuzemin, O., and Dayub, Ya. «Muravinyy algoritm i uchet riska v transportnoy zadache« [Ant algorithm and accounting for risk in the transport task]. *Bionika intellekta*, no. 3(74) (2010): 144-148.

Kushnir, N. V. et al. «Iskusstvennyye immunnyye sistemy: obzor i sovremennoye sostoyaniye« [Artificial immune systems: review and current status]. http://ntk.kubstu.ru/file/714

Lotysh, V. V., and Lotysh, Ya. V. «Prohramna realizatsiia alhorytmu bdzhil dlia poshuku ekstremuma funktsii« [Software implementation of bees algorithm for finding the extremum of functions]. *Kompiuterno-intehrovani tekhnolohii: osvita, nauka, vyrobnytstvo*, no. 8 (2012): 67-70.

Macaulay, J. et al. «Internet of Things in Logistics: A collaborative report by DHL and Cisco on implications and use cases for the logistics industry« DHL Trend Research, Cisco Consulting Services. 2015. http://www.dhl.com/content/dam/Local_Images/g0/New_aboutus/innovation/DHLTrendReport_Internet_of_things.pdf

Scheer, A.-W. «Industry 4.0: From vision to implementation« Whitepaper. 2015. http://aws-institut.de/wp-content/uploads/2016/02/AWScheer_Whitepaper5_Industry-4-0-EN.pdf

Subbotin, S. O., Oliinyk, A. O., and Oliinyk, O. O. *Neiteratyvni, evoliutsiini ta multyahentni metody syntezu nechitko lohichnykh i neiromerezhnykh modelei* [Nethertown, evolutionary and multiagent methods of synthesis of fuzzy logic and neural network models]. Zaporizhzhia: ZNTU, 2009.

Schroder, M. et al. «Industry 4.0 And Its Impact On Supply Chain Risk Management« 14th International Conference «Reliability and Statistics in Transportation and Communication (RelStat)». http://www.tsi.lv/sites/default/files/editor/science/Conferences/RelStat14/schroeder_indorf_kersten.pdf

Titova, V. Yu. «Lektsiia № 7 z predmetu «Systemy shtuchnoho intelektu». Tema: Shtuchni imunni systemy« [Lecture 7 on the subject of «artificial intelligence Systems». Topic: Artificial immune systems]. https://msn.khnu.km.ua/pluginfile.php/180787/mod_resource/content/2/ЛЕКЦІЯ№7.pdf

Vitlinskyi, V. V., and Skitsko, V. I. «Kontseptualni zasady modeliuvannia ta upravlinnia lohistychnym ryzykom pidpryiemstva« [Conceptual framework of modelling and managing logistics risk of an enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2013): 246-253.

УДК 330.46

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ И АНАЛИЗУ ВЛИЯНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ХАРРОДА-ДОМАРА

© 2016 ДИЛЕНКО В. А., ГУЛЯЕВА Н. А.

УДК 330.46

Диленко В. А., Гуляева Н. А.

Некоторые подходы к учету и анализу влияния научно-технического прогресса в модели экономического роста Харрода-Домара

В статье предложены способы учета автономного и индуцированного научно-технического прогресса в модели экономической динамики Харрода-Домара, состоящие в определении коэффициента капиталоёмкости прироста дохода данной модели в виде специальных функций времени. В рамках полученного варианта модели Харрода-Домара на условных данных выполнено численное исследование некоторых аспектов влияния параметров научно-технического прогресса и исходного состояния моделируемой экономики на особенности формирования соответствующих траекторий ее динамики. Сформулирована простейшая экономико-математическая задача определения оптимальной величины инвестиций в реализацию индуцированного НТП, и проведена содержательная интерпретация найденного решения. Возможные направления развития полученных результатов могут быть связаны с построением и анализом на основе предложенной модификации модели Харрода-Домара математических моделей оптимального экономического роста с учетом индуцированного НТП, а также в перспективе с использованием данных результатов для совершенствования динамических моделей леонтьевского типа в плане учета в этих моделях инновационных процессов (научно-технического прогресса различного вида).

Ключевые слова: *экономический рост, модель Харрода-Домара, научно-технический прогресс, экономико-математический анализ.*

Рис.: *4.* ***Формул:*** *17.* ***Библ.:*** *9.*

Диленко Виктор Алексеевич *– доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры прикладной математики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*

E-mail: *v.dilenko@gmail.com*

Гуляева Наталья Анатольевна *– старший преподаватель кафедры прикладной математики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)*

E-mail: *gulyaeva_nata@rambler.ru*

УДК 330.46

Діленко В. О., Гуляєва Н. А. Деякі підходи до врахування та аналізу впливу науково-технічного прогресу в моделі економічного зростання Харрода-Домара

У статті запропоновано способи врахування автономного й індукованого науково-технічного прогресу в моделі економічної динаміки Харрода-Домара, які полягають у визначенні коефіцієнта капіталомісткості приросту доходу цієї моделі у вигляді спеціальних функцій часу. В рамках отриманого варіанта моделі Харрода-Домара на умовних даних виконано чисельне дослідження деяких аспектів впливу параметрів науково-технічного прогресу та вихідного стану модельованої економіки на особливості формування відповідних траєкторій її динаміки. Сформульовано найпростішу економіко-математичну задачу визначення оптимального розміру інвестицій в реалізацію індукованого НТП і проведено змістовну інтерпретацію знайденого рішення. Можливі напрямки розвитку отриманих результатів можуть бути пов'язані з побудовою та аналізом на основі запропонованої модифікації моделі Харрода-Домара математичних моделей оптимального економічного зростання з урахуванням індукованого НТП, а також в перспективі з використанням цих результатів для вдосконалення динамічних моделей леонтійовському типу в плані врахування в цих моделях інноваційних процесів (науково-технічного прогресу різного виду).

Ключові слова: *економічне зростання, модель Харрода-Домара, науково-технічний прогрес, економіко-математичний аналіз.*

Рис.: *4.* ***Формул:*** *17.* ***Бібл.:*** *9.*

Діленко Віктор Олексійович *– доктор економічних наук, доцент, професор кафедри прикладної математики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*

UDC 330.46

Dilenko V. O., Gulyaeva N. A. Some Approaches to the Accounting and Analysis of the Impact of Scientific and Technological Progress in the Harrod-Domar Economic Growth Model

The paper presents methods for the accounting of autonomous and induced scientific and technological progress in the Harrod-Domar model of economic dynamics that imply determining the incremental capital/output ratio of the model in the form of special functions of time. As part of the received version of the Harrod-Domar model, on the basis of conditional data there conducted a numerical study of some aspects of the impact of parameters of scientific and technological progress and the initial state of the economy being modeled on peculiarities of corresponding trajectories of its dynamics. A simple economic and mathematical problem of determining an optimal value of investments in the implementation of the induced STP is formulated, and content interpretation of the obtained solution is carried out. Possible directions of development of the obtained results may be associated with the application of the proposed modification of the Harrod-Domar model to build and analyze mathematical models of optimal economic growth in view of the induced STP, as well as with the prospective use of these results to improve dynamic models of the Leontief type in terms of considering innovation processes (scientific and technical progress of various kinds).

Keywords: *economic growth, Harrod-Domar model, scientific and technological progress, economic and mathematical analysis.*

Fig.: *4.* ***Formulae:*** *17.* ***Bibl.:*** *9.*

Dilenko Viktor O. *– Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Applied Mathematics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenka Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*

E-mail: *v.dilenko@gmail.com*

E-mail: v.dilenko@gmail.com

Гуляєва Наталія Анатоліївна *– старший викладач кафедри прикладної математики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)*

E-mail: gulyaeva_nata@rambler.ru

Gulyaeva Natalia A. *– Senior Lecturer of the Department of Applied Mathematics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenka Ave., Odesa, 65044, Ukraine)*

E-mail: gulyaeva_nata@rambler.ru

Введение. Современный этап экономического развития характеризуется определяющей ролью инновационных процессов. Поэтому актуальной проблемой является обязательное отражение указанных процессов в математических моделях как отдельных экономических объектов, так и их систем.

На мезо- и макроэкономическом уровнях своими возможностями не только в теоретических, но и прикладных исследованиях выделяются экономико-математические модели леонтьевского типа [1]. Для статических моделей В. Леонтьева уже имеются определенные подходы для отражения и анализа в них инновационной деятельности [4, с. 178–281]. Что касается динамических аналогов этих моделей, то представление в них научно-технического прогресса как интегральной формы влияния инновационных процессов на макроуровне в ряде научных работ указывается в качестве одного из важнейших направлений развития моделей данного вида [2, с. 337; 9], актуальность которого существенно возрастает в настоящее время в связи с высокой значимостью инноваций в современной экономике. С другой стороны, динамическая модель «затраты-выпуск» В. Леонтьева по существу является декомпозицией известной модели экономического роста Харрода-Домара с учетом производственных затрат. Поэтому прежде чем рассматривать задачу учета НТП для динамических моделей «затраты-выпуск», логично исследовать пути ее решения для одномерного случая.

Целью статьи является разработка способов представления различного вида НТП в модели экономического роста Харрода-Домара и подходов к анализу его влияния на особенности экономической динамики в данной модели.

Основные результаты исследования. Модель Харрода-Домара описывает экономическую систему, для которой динамика дохода $y(t)$ представляется в виде суммы инвестиций в развитие производства $I(t)$ и непроизводственного потребления $C(t)$. В свою очередь, величина инвестиций полагается пропорциональной скорости роста доходов, а потребление задается экзогенно, то есть получаем [5, с. 204–206]:

$$y(t)=B\frac{dy}{dt}+C(t), \qquad (1)$$

где коэффициент B имеет смысл капиталоемкости прироста дохода.

Рассмотрим способы представления в модели (1) автономного и индуцированного НТП.

Для математического описания влияния автономного НТП будем исходить из того, что характерной особенностью современного этапа развития экономики является снижение его капиталоемкости [7]. Это явление можно рассматривать как обобщенный на макроуровне результат всего комплекса инновационных процессов, осуществляемых в экономической системе. Для его математического отражения в модели Харрода-Домара, как и в [3], будем полагать, что под воздействием автономного научно-технического прогресса величина коэффициента капиталоемкости B снижается с течением времени по экспоненциальному закону:

$$B(t)=B_0e^{-kt}, \qquad (2)$$

где B_0 – значение коэффициента капиталоемкости в начальный момент времени;

k – параметр, определяющий темп снижения указанной капиталоемкости.

Данный параметр можно интерпретировать как показатель интенсивности (темпа) реализации автономного НТП.

Заметим, что выбор экспоненциального закона изменения значения капиталоемкости (2) связан с тем, что соотношение $1/B_0\,e^{kt}$, в котором $1/B_0$ понимается как исходная величина эффективности некоторого производственного фактора, имеет форму и отвечает экономическому содержанию кинетических компонент, которые традиционно используются в экономико-математической теории производственных функций для учета влияния НТП [6, с. 91].

С целью отражения индуцированного научно-технического прогресса в модели (1) будем дополнительно выделять элемент доходов $G(t)$, который специально используется на развитие инновационной деятельности и в рамках данной модели определяет динамику коэффициента капиталоемкости $B(t)$. Тогда модель Харрода-Домара приобретает вид:

$$y(t)=B(G(t))\frac{dy}{dt}+C(t)+G(t). \qquad (3)$$

Для определения общего вида функции $B(G(t))$ будем использовать два момента:

во-первых, как и ранее, полагаем, что инновационные процессы приводят к снижению капиталоемкости развития экономики;

во-вторых, принято считать, что результат инвестиций в инновационные процессы определяется их кумулятивной величиной [6, с. 80].

Тогда в предположении, что величина капиталоемкости обратно пропорциональна суммарным за определенный период времени инвестициям в инновационную деятельность, функцию $B(G(t))$ можно представить следующим образом:

$$B(G(t))=\frac{B_0}{1+\lambda\int_0^t G(\tau)d\tau}, \quad (4)$$

где λ – коэффициент пропорциональности. Очевидно, что в начальный момент времени при $t = 0$ $B(G(t)) = B_0$.

Для выбора вида функции $G(t)$ можно воспользоваться классификацией типов экономического роста, предложенной в [2, с. 260–263]. В данной монографии выделяются типы роста некоторого абстрактного экономического показателя, и предлагается перечень математических функций, предназначенных для их формального описания.

Следуя рекомендациям [2], в качестве $G(t)$ в случае постоянного роста мгновенной величины инвестиций в инновационную деятельность может использоваться, например, функция:

$$G_1(t)=at+b, \quad (5)$$

для увеличивающегося роста указанных инвестиций:

$$G_2(t)=a(1+b)^t, \quad (6)$$

при их уменьшающемся росте:

$$G_3(t)=a+b\ln t, \quad (7)$$

где a, b – параметры.

Выбор конкретного вида функции $G(t)$ должен отвечать инвестиционной специфике анализируемой макроэкономической стратегии экономического роста на основе интенсификации инновационной деятельности.

При анализе модели Харрода-Домара функция непроизводственного потребления обычно задается в виде $C(t) = 0$, $C(t) = C_0$ или $C(t) = C_0e^{rt}$, где r – постоянный темп прироста непроизводственного потребления [5, с. 206–207].

Если непроизводственное потребление является постоянным в течение всего анализируемого периода, то есть $C(t) = C_0e^{rt}$, то для случая представления автономного НТП в форме (2) рассматриваемая модель экономического роста будет иметь вид:

$$y(t)=B_0e^{-kt}\frac{dy}{dt}+C_0. \quad (8)$$

Решением данного дифференциального уравнения будет такая функция:

$$y(t)=(y_0-C_o)e^{\frac{1}{kB_0}(e^{kt}-1)}+C_0, \quad (9)$$

где y_0 – величина дохода в начальный момент времени.

Последнее соотношение может использоваться для решения простейших задач прикладного характера, связанных с исследованием динамики величины $y(t)$. Например, анализ влияния значений непроизводственного потребления C_0 и темпа НТП k на величину дохода $\bar{y} = y(T)$ для заданного конечного момента времени T. Может рассматриваться и в некотором смысле обратная задача – исследование влияния параметров C_0 и k на продолжительность периода времени $[0, t_0]$, который необходим для достижения фиксированной величины дохода $\bar{y}$:

$$t_0=\frac{1}{k}(\ln(\ln((\frac{\bar{y}-C_0}{y_0-C_0})^{kB_0}))+1). \quad (10)$$

Для случая функции непроизводственного потребления $C(t) = C_0e^{rt}$ при исследовании модели Харрода-Домара с учетом автономного НТП

$$y(t)=B_0e^{-kt}\frac{dy}{dt}+C_0e^{rt} \quad (11)$$

наибольший в прикладном плане интерес может представлять анализ влияния непроизводственной нагрузки, характеризуемой параметрами процесса потребления C_0 и r, на особенности траектории $y(t)$ развития рассматриваемой экономической системы при заданных параметрах ее исходного состояния B_0, y_0 и автономного НТП k.

На рис. 1 и 2 приведены результаты численного решения уравнения (11) для различных значений темпа роста непроизводственного потребления r и исходной его величины C_0. При этом здесь и далее использовались некоторые условные данные, однако в качестве ориентиров для коэффициента капиталоемкости и темпа НТП рассматривались известные реальные значения $B_0=3,5$ [2, с. 291] и $k=0,02-0,03$ [8, с. 46].

Рис. 1. Экономический рост с учетом автономного НТП при различных значениях темпа прироста непроизводственного потребления r

Графики рис. 1 показывают, что увеличение темпа r (при неизменных других параметрах) приводит к замедлению роста дохода $y(t)$, а при относительно больших его значениях для некоторого момента времени t_1 рост анализируемой экономической системы сменяется негативной тенденцией ее развития с перспективой снижения получаемого дохода до нуля.

Аналогичные графики, но для случая варьирования параметра непроизводственного потребления C_0, представлены на рис. 2. Из этих графиков следует, что при различных C_0 экономика может демонстрировать качественно различное поведение, вплоть до ситуации, когда ее доходы начинают сокращаться начиная уже с начального момента времени.

Рис. 2. Экономический рост с учетом автономного НТП при различных значениях исходной величины непроизводственного потребления C_0

Анализ траекторий экономического роста, подобных приведенным на рис. 1 и 2, соответствующих значений t_1 может быть полезен при решении задачи оценки допустимой величины непроизводственной нагрузки на моделируемую экономическую систему при некоторых заданных значениях параметров ее развития B_0 и k.

Рассмотрим некоторые задачи анализа модели экономического роста Харрода-Домара с индуцированным НТП. Будем полагать, что $C(t) = C_0$ и функция $G(t)$, определяющая величину доходов, направляемых на развитие инновационных процессов, имеет вид $G_1(t)=q$, где q – некоторая постоянная величина (то есть в (5) для простоты полагаем $a = 0$). Тогда модель (3) приобретает вид:

$$y(t)=\frac{B_0}{\lambda qt+1}\frac{dy}{dt}+q+C_0. \qquad (12)$$

Из (12) получаем:

$$y(t)=(y_0-q-C_o)e^{\frac{\lambda q}{2B_0}t^2+\frac{1}{B_0}t}+q+C_0. \qquad (13)$$

Данное соотношение позволяет исследовать различные аспекты влияния параметров индуцированного научно-технического прогресса и исходного состояния моделируемой экономики на характерные моменты формирования соответствующих траекторий ее динамики $y(t)$. Например, можно заметить (рис. 3), что для рассматриваемой модели существует начальный период времени, для которого экономический рост под воздействием индуцированного НТП является меньшим, чем аналогичный рост без влияния инновационных процессов.

На графиках данного рисунка представлены численные решения дифференциального уравнения (13), учитывающего влияние индуцированного НТП (при объемах затрат на инновационную деятельность $q = 0.4$ и $q = 0.1$), и без учета воздействия технического прогресса ($q = 0$) при одинаковых значениях параметров y_0, B_0, C_0, λ.

Приведенные графики показывают, что для начальных периодов $[0, t_1]$ и $[0, t_2]$ соответствующий инновационный рост (при $q > 0$) отстает от неинновационного ($q = 0$). Кроме того, можно видеть, что с увеличением объема ресурсов, направляемых на реализацию инновационной деятельности (и соответственно изымаемых из процессов развития действующего производства), продолжительность периода указанного отставания увеличивается с $[0, t_1]$ до $[0, t_2]$. Причем на участке $[0, t_1]$ инновационный экономический рост с меньшими объемами инвестиций в НТП не многим уступает росту без учета влияния инновационных процессов. Однако, начиная с момента времени t_3, экономическое развитие системы с большими затратами на инновационную деятельность начинает значительно преобладать над экономическим ростом с аналогичными затратами, меньшими по величине.

Рис. 3. Экономический рост без учета и с учетом индуцированного НТП при различных объемах инвестиций q

Приведенные графики показывают, что для начальных периодов $[0, t_1]$ и $[0, t_2]$ соответствующий инновационный рост (при $q > 0$) отстает от неинновационного ($q = 0$). Кроме того, можно видеть, что с увеличением объема ресурсов, направляемых на реализацию инновационной деятельности (и соответственно изымаемых из процессов развития действующего производства), продолжительность периода указанного отставания увеличивается с $[0, t_1]$ до $[0, t_2]$. Причем на участке $[0, t_1]$ инновационный экономический рост с меньшими объемами инвестиций в НТП не многим уступает росту без учета влияния инновационных процессов. Однако, начиная с момента времени t_3, экономическое развитие системы с большими затратами на инновационную деятельность начинает значительно преобладать над экономическим ростом с аналогичными затратами, меньшими по величине.

В прикладном аспекте последнее может интерпретироваться в том смысле, что при анализе макроэкономических стратегий развития могут рассматриваться альтернативы: умеренный инновационный рост с относительно небольшими экономическими потерями (по сравнению с неинновационным развитием) на коротком начальном интервале времени и интенсивный инновационный рост, при котором указанные потери на начальном этапе являются более значительными, и сам этап – более продолжительным.

Можно также проанализировать влияние на величину начального периода, при котором неинновационный экономический рост опережает инновационный, значения коэффициента капиталоемкости B_0. Соответствующие графики решений уравнения (13) представлены на рис. 4. Причем для графиков (а) $B_0 = 3.5$ и $B_0 = 10,0$ для (б) при одинаковых значениях остальных параметров модели.

Из графиков рис. 4 видно, что увеличение коэффициента капиталоемкости приводит к росту продолжительности начального периода развития экономической системы ($t_2 > t_1$), для которого следствием инвестирования в индуцированный НТП является торможение ее динамики. Можно также говорить, что поскольку B_0 характеризует технологический уровень производства рассматриваемой системы ($1/B_0$ – исходный технологический темп развития), то чем ниже указанный технологический уровень (чем более технологически отсталой является экономическая система), тем более продолжительным будет период, в течение которого результаты инновационных процессов будут проявляться только в негативной форме.

Рис. 4. Экономический рост с учетом и без учета индуцированного НТП при различных значениях коэффициента капиталоемкости B_0

Приведенные выше задачи исследования экономического роста с учетом научно-технического прогресса имели в основном описательный характер. Однако больший интерес представляет постановка и исследование задачи определения оптимального способа реализации НТП. В качестве примера подобных задач рассмотрим задачу определения величины инвестиций в индуцированный научно-технического прогресс q^*, которая максимизирует (при заданных значениях планового периода T и других параметров экономического роста) доход $y(T)$, то есть оптимизационную модель:

$$\max_q \left[(y_0 - q - C_o) e^{\frac{\lambda q}{2B_0}T^2 + \frac{1}{B_0}T} + q + C_0 \right], \qquad (14)$$

$$0 \le q \le y_0 - C_0. \qquad (15)$$

Решением данной задачи является:

$$q^* = y_0 - C_0 - \frac{2B_0}{\lambda T^2}. \qquad (16)$$

Можно видеть, что $q^* < y_0 - C_0$ при любых возможных значениях параметров модели (13), отвечающих ее экономическому содержанию. С другой стороны, для того чтобы величина q^* была положительной, необходимо выполнение определенных соотношений для значений параметров $y_0, C_0, T, \lambda, B_0$. При фиксированном значении непроизводственного потребления среди указанных параметров управляемым можно считать продолжительность планового периода T. Поэтому рассмотрим зависимость $q^*(T)$. Из (16) следует, что q^* будет положительной величиной, если для значений T выполняется неравенство:

$$T > \sqrt{\frac{2B_0}{\lambda(y_0 - C_0)}} = T^*. \qquad (17)$$

В содержательном плане это означает, что осуществление инновационных процессов (индуцированного НТП) целесообразно только тогда, когда плановый период их реализации превышает некоторую минимально возможную величину T^*. Причем значение этой величины находится в прямой зависимости от коэффициента начальной капиталоёмкости прироста дохода B_0, определяющего исходный технологический уровень рассматриваемой экономической системы, и в обратной от имеющихся в начальный момент времени инвестиционных возможностей данной системы для осуществления инновационной деятельности (величина $y_0 - C_0$) и степени кардинальности влияния индуцированного НТП на повышение эффективности процессов экономического роста (характеризуется параметром λ).

Иными словами, чем ниже исходный технологический уровень системы, тем большим является период

времени $[0, T^*]$, для которого реальное инвестирование в инновации не будет оптимальным путем экономического развития (то есть проявление позитивных результатов такого инвестирования требует времени большего T^*). И наоборот, чем более кардинальными являются инновации и имеется больший объем ресурсов для их реализации, тем меньшим будет указанный период $[0, T^*]$.

Выводы. В настоящей работе предложены способы представления автономного и индуцированного НТП в модели экономического роста Харрода-Домара. Рассмотрены некоторые задачи экономико-математического исследовании влияния научно-технического прогресса (и других параметров модели) на особенности формирования соответствующих траекторий экономической динамики и определения оптимального варианта реализации индуцированного НТП.

Возможные направления развития полученных результатов могут быть связаны с построением и анализом на основе предложенной модификации модели Харрода-Домара математических моделей оптимального экономического роста с учетом индуцированного НТП, а также в перспективе с использованием данных результатов для совершенствования динамических моделей леонтьевского типа в плане учета в этих моделях инновационных процессов (научно-технического прогресса различного вида).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А. Г. Василий Леонтьев в мировой и отечественной экономической науке. *Экономический журнал ВШЭ*. 2006. № 3. С. 471–491.

2. Гранберг А. Г. Моделирование социалистической экономики. М.: Наука, 1988. 487 с.

3. Диленко В. А. Особенности оптимального управления в одной модели экономического роста с технологическим прогрессом. *Бизнес Информ*. 2011. № 8. С. 107–113.

4. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов: монография. Одесса: Феникс, 2013. 348 с.

5. Замков О. О., Толстопятенко А. В., Черемных Ю. В. Математические методы в экономике. М.: Дело и сервис, 2001. 368 с.

6. Плакунов М. К., Раяцкас Р. Л. Производственные функции в экономическом анализе. Вильнюс: Минтис, 1984. 308 с.

7. Федулова Л. Перспективы инновационно-технологического развития промышленности Украины. *Экономика Украи-ны*. 2008. № 7. С. 24–36.

8. Шелобаев С. И. Экономико-математические методы и модели. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 287 с.

9. Якуб Е. С. Двухсекторная технологическая модель реальной экономики // Прикладные аспекты моделирования социально-экономических систем: [кол. монография]/под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой. Харьков; Бердянск: Издатель Ткачук А. В., 2015. С. 9–26.

REFERENCES

Dilenko, V. A. «Osobennosti optimalnogo upravleniya v odnoy modeli ekonomicheskogo rosta s tekhnologicheskim progressom« [Features of optimal control in a model of economic growth with technological progress]. *Biznes Inform*, no. 8 (2011): 107-113.

Dilenko, V. A.*Ekonomiko-matematicheskoye modelirovaniye innovatsionnykh protsessov* [Economic-mathematical modeling of innovative processes]. Odessa: Feniks, 2013.

Fedulova, L. «Perspektivy innovatsionno-tekhnologicheskogo razvitiya promyshlennosti Ukrainy« [Perspectives of innovative and technological development of Ukrainian industry]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2008): 24-36.

Granberg, A. G.*Modelirovaniye sotsialisticheskoy ekonomiki* [Modeling of the socialist economy]. Moscow: Nauka, 1988.

Granberg, A. G. «Vasiliy Leontev v mirovoy i otechestvennoy ekonomicheskoy nauke« [Vasiliy Leontief in the world and domestic economic science]. *Ekonomicheskiy zhurnal VShE*, no. 3 (2006): 471-491.

Plakunov, M. K., and Rayatskas, R. L.*Proizvodstvennyye funktsii v ekonomicheskom analize* [The production function in economic analysis]. Vilnyus: Mintis, 1984.

Shelobayev, S. I.*Ekonomiko-matematicheskiye metody i modeli* [Economic-mathematical methods and models]. Moscow: YuNITI-DANA, 2005.

Yakub, E. S. «Dvukhsektornaya tekhnologicheskaya model realnoy ekonomiki« [Technology two-sector model of real economy]. In *Prikladnyye aspekty modelirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem*, 9-26. Kharkiv; Berdiansk: Izdatel Tkachuk A. V., 2015.

Zamkov, O. O., Tolstopyatenko, A. V., and Cheremnykh, Yu. V. *Matematicheskiye metody v ekonomike* [Mathematical methods in Economics]. Moscow: Delo i servis, 2001.

УДК 332.1:338.43

ПРОСТОРОВО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

© 2016 ДМИТРИШИН Л. І., БРИНЗЕЙ Б. С.

УДК 332.1:338.43

Дмитришин Л. І., Бринзей Б. С.

Просторово-структурний аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва в регіонах України

Метою статті є здійснення просторово-структурного аналізу ефективності сільськогосподарського виробництва в регіонах України. Запропоновано методику аналізу використання ресурсів на основі коефіцієнтів еластичності. Для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва важливо знати, який із ресурсів – матеріальний, трудовий, екологічний чи організаційно-технічний – використовується найменш ефективно, для того щоб з'ясувати причини подальшого зниження ефективності виробництва в цілому. Для порівняння ефективності використання окремих складових ефективності між собою запропоновано застосовувати не звичайні параметри рівняння регресії, знайдені для абсолютних значень показників, а коефіцієнти еластичності, які пов'язують зміну факторів-показників і результативного показника у відсотках до їх середніх значень. Таким чином, може бути оцінена чутливість результативного показника до зміни показників-факторів. Враховуючи особливості побудови моделей складових ефективності, зроблено припущення, що функція загальної залежності ефективності сільськогосподарського виробництва від її складових є лінійною. Аналіз коефіцієнтів еластичності загальної ефективності за її складовими показав низький рівень їх впливу на загальну ефективність сільськогосподарського виробництва регіонів. Для розуміння такої ситуації досліджено, як впливають показники на кожну зі складових ефективності. З цією метою побудовано комплекс моделей складових ефективності для кожного регіону України. Проведений просторово-структурний аналіз ефективності на основі використання коефіцієнтів еластичності, кожен регіон має свої особливості розвитку сільського господарства, а отже, і свої детермінанти впливу на його ефективність.

Ключові слова: *регіон, ефективність, сільське господарство, еластичність.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Формул:*** *4.* ***Бібл.:*** *9.*

Дмитришин Леся Ігорівна *– доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

Бринзей Богдан Сергійович *– аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

УДК 332.1:338.43

Дмитришин Л. И., Бринзей Б. С. Пространственно-структурный анализ эффективности сельскохозяйственного производства в регионах Украины

Целью статьи является осуществление пространственно-структурного анализа эффективности сельскохозяйственного производства в регионах Украины. Предложена методика анализа использования ресурсов на основе коэффициентов эластичности. Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства важно знать, какой из ресурсов – материальный, трудовой, экологический или организационно-технический – используется наименее эффективно, для того чтобы выяснить причины дальнейшего снижения эффективности производства в целом. Для сравнения эффективности использования отдельных составляющих эффективности между собой предложено использовать не обычные параметры уравнения регрессии, найденные для абсолютных значений показателей, а коэффициенты эластичности, которые связывают изменение факторов-показателей и результативного показателя в процентах к их средним значениям. Таким образом, оценена чувствительность результативного показателя к изменению показателей-факторов. Учитывая особенности построения моделей составляющих эффективности, сделано предположение, что функция зависимости общей эффективности сельскохозяйственного производства от ее составляющих является линейной. Анализ коэффициентов эластичности общей эффективности по ее составляющим показал низкий уровень их влияния на общую эффективность сельскохозяйственного производства регионов. Для понимания такой ситуации исследовано, как влияют показатели на каждую из составляющих эффективности.

UDC 332.1:338.43

Dmytryshyn L. I., Brynzei B. S. Spatial and Structural Analysis of Efficiency of Agriculture Production in Regions of Ukraine

The aim of the article is carrying out spatial and structural analysis of efficiency of agricultural production in regions of Ukraine. A technique for analyzing the use of resources on the basis of elasticity coefficients is proposed. To improve the efficiency of agricultural production it is important to know what kind of resources – material, labor, environmental or organizational and technical – is used less efficiently in order to ascertain the reasons for the further decrease in the production efficiency in general. To compare the performance of individual components of efficiency, it is proposed to use not usual parameters of the regression equation obtained for absolute values of the indicators, but the elasticity coefficients, which relate the change of factors-indicators and the performance indicator as a percentage of their average values. Thus the sensitivity of the performance indicator to indicators-factors is estimated. Taking into account the features of building the model of efficiency components, their made an assumption that the function of dependence of overall efficiency of agricultural production from its components is a linear one. The analysis of elasticity coefficients of the overall efficiency by its components showed a low level of their influence on the overall efficiency of agricultural production in regions. To understand this situation, the influence of the indicators on each component of efficiency is studied. With this purpose a complex of models of efficiency components is built for each region of Ukraine. The conducted through the use of elastic coefficients spatial and structural analysis of efficiency showed that each region has its own peculiarities in the development of agriculture, and, consequently, its determinants of influence on its efficiency.

С этой целью построен комплекс моделей составляющих эффективности для каждого региона Украины. Проведенный пространственно-структурный анализ эффективности на основе использования коэффициентов эластичности показал, что каждый регион имеет свои особенности развития сельского хозяйства, а следовательно, и свои детерминанты влияния на его эффективность.

Ключевые слова: *регион, эффективность, сельское хозяйство, эластичность.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *5.* ***Формул:*** *4.* ***Библ.:*** *9.*

Дмитришин Леся Игоревна *– доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

Бринзей Богдан Сергеевич *– аспирант кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

Keywords: *region, efficiency, agriculture, elasticity.*

Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *5.* ***Formulae:*** *4.* ***Bibl.:*** *9.*

Dmytryshyn Lesia I. *– Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenka Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

Brynzei Bohdan S. *– Postgraduate Student of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (57 Shevchenka Str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)*

E-mail: *dmytryshyn_l@hotmail.com*

Вступ. З метою забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції у сфері як внутрішньої, так і зовнішньої торгівлі необхідним є проведення глибокого всебічного аналізу ефективності складної та багатогранної структури сільськогосподарського виробництва. Останнє, в свою чергу, зумовлює використання сукупності різних показників ефективності виробництва, які необхідні для з'ясування причин зменшення або повільного зростання ефективності, пошуку резервів і шляхів її підвищення.

На цей час у вітчизняній і світовій науці значний внесок у вивчення зазначених питань зроблений такими ученими, як Андрійчук А. Г. [1], Пархоменко А. М. [2], Прокопенко К. О. [3], Скачек Н. Ю. [4], Сулима М. І. [5], Юрчишин В. В. [6] та ін. Проте, незважаючи на отримані результати, дослідження в цьому руслі не можна на сьогодні вважати вичерпаними. Існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок і досліджень. Зокрема, для українських реалій актуальним у цьому контексті є вивчення міжрегіональних відмінностей розвитку сільськогосподарського виробництва та створення з їх урахуванням моделі з оптимальною структурою сільськогосподарського виробництва регіону.

Метою статті є здійснення просторово-структурного аналізу ефективності сільськогосподарського виробництва в регіонах.

Результати. Виходячи з поняття ефективності виробництва як такої ситуації, за якої при певних виробничих ресурсах та існуючому рівні знань неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виробити деяку кількість іншого товару (ефективність за В. Парето), визначення ефективності сільськогосподарського виробництва таке: ефективність сільськогосподарського виробництва – це симбіоз економічної, соціальної, екологічної та організаційно-технічної складових ефективності, при наявності кожної з яких неможливо використати більшу кількість однієї з них, не жертвуючи при цьому можливістю використання деякої кількості іншої складової ефективності.

Запропоновано аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва провести в таких напрямках: за просторовою ознакою (зональної спеціалізації), за критеріальною ознакою (відповідності критеріям ефективності груп показників) та за часовою ознакою. Оскільки сільське господарство України є неоднорідним за територіальним поділом праці та природно-економічними умовами, то доцільно проводити аналіз не між регіонами, а за критерієм сформованої зональної спеціалізації з виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції. Тому для характеристики просторової ознаки використано поділ території України на макрорегіони, які характеризуються соціальною і господарською своєрідністю, відмінностями у внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язках, що дає можливість диференційовано управляти процесами планування і прогнозування розвитку, в тому числі сільського господарства. При поділі за критеріальною ознакою використано принцип відповідності показників критеріям ефективності. На основі запропонованої моделі управління процесом удосконалення галузевої структури сільськогосподарського виробництва регіонів визначено такі критерії ефективності сільськогосподарського виробництва: економічний, соціальний, екологічний та організаційно-технічний. Оскільки запропоновані критерії є комплексними характеристиками, то для їх деталізації використано групи показників.

Для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва важливо знати, який із ресурсів – матеріальний, трудовий, екологічний чи організаційно-технічний – використовується найменш ефективно, для того щоб з'ясувати причини зниження подальшої ефективності виробництва в цілому.

Для порівняння ефективності використання окремих складових ефективності між собою можна використовувати не звичайні параметри рівняння регресії, знайдені для абсолютних значень показників, а коефіцієнти еластичності, які пов'язують зміну факторів-показників і результативного показника у відсотках до їх середніх значень.

Інакше кажучи, необхідно оцінити чутливість результативного показника до зміни показників-факторів. Для вимірювання чутливості одного економічного показника – в нашому випадку однієї зі складових ефективності E_j, $j=\overline{1,4}$ до зміни іншого показника x_{ij} використовують відносні зміни показників x_{ij} і E_j.

Нехай величина E_j неперервно залежить від x_{ij}, і ця залежність описується функцією $E_j = f(x_{ij})$. Зміна незалежної змінної x_{ij} (Δx_{ij}) призводить до зміни змінної E_j (ΔE_j). Границю відношення відносних змін змінних x_{ij} і E_j називають еластичністю функції $E_j = f(x_{ij})$. Позначимо еластичність зміни змінної E_j при зміні змінної x_{ij} $\xi_{x_{ij}}(E_j)$. Тоді, використовуючи визначення похідної, одержимо [7]:

$$\begin{aligned}\xi_{x_{ij}}(E_j) &= \lim_{\Delta x_{ij}\to 0}\left(\frac{\Delta E_j}{E_j}\right)\Bigg/\left(\frac{\Delta x_{ij}}{x_{ij}}\right) = \\ &= \lim_{\Delta x_{ij}\to 0}\left(\frac{\Delta E_j}{\Delta x_{ij}}\right)\cdot\left(\frac{x_{ij}}{E_j}\right) = \frac{x_{ij}}{E_j}\cdot\lim_{\Delta x_{ij}\to 0}\left(\frac{\Delta E_j}{\Delta x_{ij}}\right) = \\ &= \frac{x_{ij}}{E_j}\cdot f'(x_{ij}) = \frac{f'(x_{ij})}{E_j / x_{ij}} = \frac{f'(x_{ij})}{f(x_{ij})/x_{ij}} = \frac{Mf}{Af},\end{aligned} \tag{1}$$

де Mf – граничне значення функції f в точці x_{ij};

Af – середнє значення функції в точці x_{ij}.

Поняття еластичності розкриває процес адаптації результативного показника до зміни основних показників-факторів. Різні складові ефективності сільськогосподарського виробництва розрізняються між собою за ступенем їх зміни під впливом того чи іншого фактора. Ступінь реакції критеріїв ефективності на ці показники піддається кількісному вимірюванню за допомогою коефіцієнта еластичності. Еластичність функції $E_j = f(x_{ij})$ показує наближено, на скільки відсотків зміниться функція $E_j = f(x_{ij})$ при зміні незалежної змінної x_{ij} на 1 %. Якщо результативний показник E_j еластичний по x_{ij}, то при зміні величини x_{ij} величина E_j змінюється сильно, а якщо нееластичний, то слабо.

Для визначення еластичності складових ефективності сільськогосподарського виробництва за ступенем їх зміни під впливом того чи іншого показника-фактора необхідно формалізувати вигляд функції $E_j = f(x_{ij})$. Оскільки для обчислення інтегрованої оцінки складових ефективності сільськогосподарського виробництва використовувалась адитивна функція таксономічного показника, то логічно припустити, що вигляд функції $E_j = f(x_{ij})$ також повинен бути лінійним.

Отже, припустимо, що функція $E_j = f(x_{ij})$ має вигляд:

$$E_j = a_{ij}^0 + a_{ij}^1 x_{ij}. \tag{2}$$

Тоді коефіцієнт еластичності для лінійної функції буде рівним:

$$\xi_{x_{ij}}(E_j) = \frac{\overline{x_{ij}}}{\overline{E_j}}\cdot\frac{\partial E_j}{\partial x_{ij}} = \frac{\overline{x_{ij}}}{\overline{E_j}}\cdot a_{ij}^1. \tag{3}$$

Для визначення параметрів a_{ij}^0, a_{ij}^1 функції $E_j = a_{ij}^0 + a_{ij}^1 x_{ij}$ використано метод найменших квадратів. Адекватність і значущість моделей перевірено засобами кореляційного аналізу: визначенням коефіцієнтів кореляції та детермінації, критеріїв Фішера, Стьюдента та ін.

Після аналізу еластичностей складових ефективності за аналогією доцільно провести аналіз еластичності загальної ефективності сільськогосподарського виробництва регіонів. З цією метою, враховуючи особливості побудови моделей складових ефективності, припустимо, що функція загальної ефективності сільськогосподарського виробництва від її складових теж є лінійною виду:

$$E_i = a_{i0} + a_{i1}E_{i1} + a_{i2}E_{i2} + a_{i3}E_{i3} + a_{i4}E_{i4}, \tag{4}$$

де E_i – загальна ефективність;

$E_{i1}, E_{i2}, E_{i3}, E_{i4}$ – складові ефективності;

$a_{i0}, a_{i1}, a_{i2}, a_{i3}, a_{i4}$ – параметри.

Оцінки загальної ефективності та її складових визначаються за методикою, описаною в [9]. Для визначення параметрів $a_{i0}, a_{i1}, a_{i2}, a_{i3}, a_{i4}$ регресійної функції, як і в попередньому випадку, використано метод найменших квадратів. Адекватність і значущість моделей перевірено засобами кореляційного аналізу.

Реалізацію моделей аналізу еластичності сільськогосподарського виробництва в регіонах проведено у висхідному порядку: спочатку побудовано функцію загальної ефективності сільськогосподарського виробництва, а потім функції складових ефективності. В тому ж порядку здійснено аналіз їх еластичностей. Статистичні значення показників за макрорегіонами України розраховано на основі опрацювання статистичної інформації за регіонами (областями) України, отриманої зі збірників та бюлетенів Державної служби статистики України за 2010–2015 рр. Варто зауважити, що за 2014–2015 рр. статистичні дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Розрахунок еластичності складових ефективності сільськогосподарського виробництва за регіонами наведено в табл. 1.

На рис. 1 відображено значення коефіцієнтів еластичності за кожною із складових окремо.

Економічна складова ефективності впливає на її загальний показник тільки на сільськогосподарських підприємствах Харківського регіону – при зростанні економічної ефективності на 1 % загальна ефективність зросте на 1,59 %.

За соціальною складовою загальна ефективність змінюється теж тільки для Харківського регіону, але має обернену залежність. При зростанні соціальної ефективності на 1 % загальна ефективність знизиться на 1,44 %.

Коефіцієнти еластичності екологічної складової для всіх регіонів України мають значення, менші за абсолютною величиною за одиницю. Тобто оцінка загальної ефективності є нееластичною величиною за складовою екологічної ефективності, а отже, змінюється під її впливом слабо. Вар-

Таблиця 1

Розрахунок еластичності складових ефективності сільськогосподарського виробництва

Період	Показник ефективності				
	E	E_1	E_2	E_3	E_4
1	2	3	4	5	6
Центральний*					
2010	1,77	0,65	0,53	0,25	0,63
2011	1,76	0,56	0,65	0,42	0,62
2012	1,42	0,47	0,45	0,47	0,42
2013	1,45	0,51	0,40	0,58	0,39
2014	1,25	0,42	0,44	0,70	0,56
2015	1,01	0,65	0,75	0,73	0,62
середнє	1,44	0,54	0,54	0,52	0,54
значення параметра		-0,93	0,18	-1,64	0,21
еластичність		*-0,35*	*0,07*	*-0,60*	*0,08*
Донецький					
2010	1,39	0,54	0,53	0,43	0,50
2011	1,74	0,45	0,51	0,48	0,43
2012	1,13	0,39	0,41	0,71	0,40
2013	1,23	0,46	0,41	0,72	0,44
2014	1,22	0,51	0,49	0,49	0,70
2015	0,73	0,84	0,84	0,36	0,74
середнє	1,24	0,53	0,53	0,53	0,53
значення параметра		-1,04	-1,10	-2,26	-1,17
еластичність		*-0,44*	*-0,47*	*-0,97*	*-0,50*
Західний					
2010	1,54	0,68	0,54	0,40	0,67
2011	1,46	0,59	0,55	0,40	0,63
2012	1,32	0,49	0,40	0,32	0,47
2013	1,24	0,45	0,39	0,45	0,36
2014	1,11	0,42	0,49	0,60	0,52
2015	0,95	0,61	0,81	0,61	0,58
середнє	1,27	0,54	0,53	0,46	0,54
значення параметра		1,52	-1,53	-0,11	0,76
еластичність		*0,65*	*-0,64*	*-0,04*	*0,32*
Придніпровський					
2010	1,65	0,60	0,60	0,44	0,53
2011	1,79	0,49	0,61	0,47	0,46
2012	1,05	0,57	0,50	0,63	0,59
2013	1,39	0,47	0,39	0,55	0,48
2014	1,14	0,45	0,46	0,60	0,56
2015	1,07	0,68	0,68	0,57	0,66
середнє	1,35	0,54	0,54	0,55	0,55
значення параметра		0,02	0,71	-2,06	-2,83
еластичність		*0,01*	*0,28*	*-0,83*	*-1,14*

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Причорноморський					
2010	1,62	0,54	0,61	0,30	0,45
2011	1,61	0,50	0,57	0,38	0,52
2012	1,00	0,66	0,41	0,40	0,59
2013	1,37	0,50	0,44	0,55	0,54
2014	1,02	0,40	0,45	0,67	0,53
2015	0,99	0,65	0,74	0,82	0,65
середнє	1,27	0,54	0,54	0,52	0,55
значення параметра		-1,17	1,30	-1,17	-0,60
еластичність		*-0,50*	*0,55*	*-0,48*	*-0,26*
Харківський					
2010	1,34	0,64	0,53	0,24	0,70
2011	1,63	0,56	0,56	0,44	0,68
2012	1,04	0,51	0,48	0,49	0,46
2013	1,26	0,47	0,42	0,63	0,36
2014	1,07	0,41	0,43	0,61	0,56
2015	0,93	0,66	0,78	0,74	0,46
середнє	1,21	0,54	0,54	0,53	0,54
значення параметра		3,56	-3,25	1,38	1,90
еластичність		*1,59*	*-1,44*	*0,60*	*0,84*

* макрорегіони включать такі області: Центральний – Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська; Донецький – Донецька, Луганська; Західний – Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська. Тернопільська, Чернівецька; Придніпровський – Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська; Причорноморський – Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим; Харківський – Полтавська, Сумська, Харківська [8]

то також зауважити, що для Донецького регіону значення коефіцієнта еластичності є близьким до одиниці. Тобто в цьому регіоні загальну ефективність можна вважати нейтральною по екологічній складовій ефективності.

За організаційно-технічною складовою тільки для Придніпровського регіону маємо вплив на загальну ефективність показників цієї групи – при зростанні організаційно-технічної ефективності на 1 % загальна ефективність знизиться на 1,14 %.

Отже, аналіз коефіцієнтів еластичності загальної ефективності за її складовими показав низький рівень їх впливу на загальну ефективність сільськогосподарського виробництва регіонів. Для розуміння такої ситуації необхідно дослідити, як же впливають показники на кожну зі складових ефективності.

З цією метою побудовано комплекс моделей складових ефективності $E_j = a_{ij}^0 + a_{ij}^1 x_{ij}$ для кожного регіону України. Як показала кореляційна статистика, усі побудовані моделі є адекватними і достовірними. Тому наступним кроком стало здійснення аналізу впливу показників ефективності на їх складову за допомогою показників еластичності.

В табл. 2 наведено розрахунок коефіцієнта еластичності економічної складової ефективності. Отже, зміна економічної складової ефективності визначається зміною детермінант конкурентоспроможності:

- для Донецького регіону – обсягами реалізації молока (на 2,39 %), середніми цінами реалізації сільськогосподарських тварин (1,1 %) та середніми цінами реалізації молока (1,54 %);
- для Придніпровського регіону – обсягами реалізації сільськогосподарських тварин (на 1,49 %);
- для Причорноморського регіону – обсягами реалізації сільськогосподарських тварин (на 1,34 %).

Цікаво, що ані продуктивність праці, ані рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції, які є класичними критеріями ефективності, не виступають її детермінантами в досліджуваному періоді для жодного з регіонів.

В табл. 3 наведено розрахунок коефіцієнта еластичності соціальної складової ефективності. Як видно з табл. 3, показники споживання всіх видів продуктів (м'яса та м'ясних продуктів, молока та молочних продуктів, хлібних продуктів) і калорійність середньодобового раціону населення впливають на значення соціальної складової ефективності. А це, як відомо, показники екзогенні, які на практиці в прогнозуванні діяльності сільськогосподарських підприємств відіграють опосередковану роль. В той час як класичні критерії оцінки ефективності – витрати праці в натуральному та грошовому еквіваленті – не мають впливу на соціальну складову. Тільки для Західного та Харківського регіонів показник

Рис. 1. Значення коефіцієнтів еластичності за кожною із складових ефективності сільськогосподарського виробництва регіонів

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта еластичності економічної складової ефективності

Показник	Величина	Центральний	Донецький	Західний	Придніпровський	Причорноморський	Харківський
E1	Середнє	0,54	0,53	0,54	0,54	0,54	0,54
Реалізація зернових і зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами, тис. т	Середнє	1861,83	798,23	470,55	1709,05	1355,37	2513,70
	еластичність	*-0,22*	*-0,56*	*-0,32*	*0,09*	*-0,26*	*-0,09*
Реалізація сільськогосподарських тварин сільськогосподарськими підприємствами, у живій масі, тис. т	Середнє	126,85	48,51	39,49	104,36	13,94	40,27
	еластичність	*-0,13*	*-0,88*	*-0,67*	*-1,49*	*-1,34*	*-0,45*
Реалізація молока сільськогосподарськими підприємствами, тис. т	Середнє	140,84	77,12	30,73	47,18	33,34	233,24
	еластичність	*-0,56*	*-2,39*	*-0,98*	*0,03*	*-0,06*	*-0,45*
Середні ціни реалізації зернових і зернобобових культур сільськогосподарськими підприємствами, грн за 1 т	Середнє	1673,61	1570,17	1652,11	1619,93	1707,48	1697,73
	еластичність	*0,12*	*0,76*	*0,01*	*0,24*	*0,19*	*0,16*
Середні ціни реалізації сільськогосподарських тварин сільськогосподарськими підприємствами, грн за 1 т живої ваги	Середнє	14079,90	13757,91	15319,01	14594,83	14027,48	14452,46
	еластичність	*0,11*	*1,10*	*-0,03*	*0,30*	*0,27*	*0,12*
Середні ціни реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами, грн за 1 т	Середнє	3347,81	3331,83	3309,17	3291,71	3247,29	3310,02
	еластичність	*0,25*	*1,54*	*-0,01*	*0,29*	*0,02*	*0,28*
Продуктивність праці, на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у постійних цінах 2010 року, грн	Середнє	184651,73	159110,36	177022,39	173926,48	152906,76	206667,94
	еластичність	*-0,45*	*0,26*	*-0,50*	*-0,19*	*-0,19*	*-0,30*
Рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції	Середнє	18,61	20,19	19,03	24,49	21,99	16,65
	еластичність	*-0,10*	*-0,62*	*-0,08*	*-0,09*	*-0,51*	*-0,20*

кількості найманих працівників має вплив на інтегровану оцінку соціальної складової ефективності (1,18 % та 2,24 % відповідно).

В табл. 4 наведено розрахунок коефіцієнта еластичності екологічної складової ефективності. Найбільший вплив на екологічну складову ефективності має показник розораності земель. Незначним є вплив інтенсивності використання водних ресурсів – тільки для Центрального та Причорноморського регіонів коефіцієнт еластичності перевищує одиницю.

Для всіх регіонів важливою детермінантою екологічної складової ефективності виступає показник внесення мінеральних добрив. І тільки для Причорноморського та Харківського регіонів показник внесення органічних добрив також важливий. Така диференціація пов'язана насамперед з різними природно-кліматичними типами регіонів, а також різним екологічним станом. З іншого боку, не варто забувати, що економічна неефективність господарського використання за призначенням може бути зумовлена не тільки незадовільним станом земель, а й неефективним веденням сільського господарства, застосуванням застарілих технологій чи вирощуванням видів флори, яка не є пристосованою для цього виду ґрунту чи природно-кліматичної зони.

В табл. 5 наведено розрахунок коефіцієнта еластичності організаційно-технічної складової ефективності. Як видно з табл. 5, незначним є вплив рівня технічного оснащення на цю складову. Показники придбання нової сільськогосподарської техніки та рівня її оновлення мають значення, менші за одиницю (окрім Харківського регіону). Аналогічні характеристики має показник забезпеченості енергетичними потужностями сільськогосподарських підприємств (окрім Донецького регіону).

Інші характеристики притаманні показникам продуктивності тварин. Тут для більшості регіонів значення коефіцієнта еластичності за цими детермінантами є суттє-

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнта еластичності соціальної складової ефективності

Показник	Величина	Центральний	Донецький	Західний	Придніпровський	Причорноморський	Харківський
Е2	Середнє	0,54	0,53	0,53	0,54	0,54	0,54
Споживання м'яса та м'ясних продуктів (включаючи субпродукти та жир-сирець), на одну особу за рік, кг	Середнє	52,74	53,08	46,58	55,13	48,20	51,67
	еластичність	*-4,74*	*-2,96*	*-8,03*	*-4,46*	*-3,65*	*-8,46*
Споживання молока та молочних продуктів, на одну особу за рік, кг	Середнє	230,14	183,83	240,44	192,87	202,18	222,21
	еластичність	*-11,31*	*-3,13*	*-14,96*	*-2,57*	*-3,71*	*-6,73*
Споживання хлібних продуктів (хліба та макаронних виробів у перерахунку на борошно; круп, борошна, бобових), на одну особу за рік, кг	Середнє	112,72	107,41	114,75	105,33	116,91	110,51
	еластичність	*-11,86*	*-4,22*	*-6,38*	*0,81*	*-3,22*	*-3,57*
Калорійність середньодобового раціону населення, у розрахунку на одну особу, ккал	Середнє	3068,83	2826,75	2975,10	2843,61	2990,28	2917,11
	еластичність	*-12,19*	*-4,49*	*-14,29*	*-17,68*	*-7,85*	*-9,52*
Кількість найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах, тис. осіб	Середнє	30,83	22,65	8,05	30,69	25,47	33,18
	еластичність	*-0,99*	*-0,62*	*-1,18*	*-0,87*	*-0,96*	*-2,24*
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників підприємств сільського господарства та пов'язаних з ним послуг, грн	Середнє	2256,08	2271,67	1955,79	2115,50	1887,61	2239,94
	еластичність	*0,27*	*0,84*	*0,54*	*0,06*	*0,28*	*0,45*

Таблиця 4

Розрахунок коефіцієнта еластичності екологічної складової ефективності

Показник	Величина	Центральний	Донецький	Західний	Придніпровський	Причорноморський	Харківський
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Е3	Середнє	0,52	0,53	0,46	0,55	0,52	0,53
Рівень розораності земель	Середнє	0,84	0,80	0,72	0,93	0,92	0,86
	еластичність	*101,61*	*122,97*	*32,57*	*352,13*	*142,67*	*70,40*
Рівень інтенсивності використання водних ресурсів	Середнє	0,00	0,00	0,00	0,01	0,20	0,00
	еластичність	*1,34*	*0,21*	*0,00*	*0,43*	*2,25*	*0,85*
Внесення мінеральних добрив під посіви всіх сільськогосподарських культур, на 1 га посівної площі, кг	Середнє	92,89	47,58	111,79	52,67	48,39	75,11
	еластичність	*2,35*	*1,67*	*1,44*	*1,19*	*3,36*	*2,68*
Внесення органічних добрив під посіви всіх сільськогосподарських культур, на 1 га посівної площі, кг	Середнє	0,63	0,64	0,53	1,18	0,46	0,49
	еластичність	*0,51*	*0,25*	*0,35*	*-0,57*	*2,12*	*1,63*

Таблиця 5

Розрахунок коефіцієнта еластичності організаційно-технічної складової ефективності

Показник	Величина	Центральний	Донецький	Західний	Придніпровський	Причорноморський	Харківський
Е4	Середнє	0,54	0,53	0,54	0,55	0,55	0,54
Купівля сільськогосподарськими підприємствами нової сільськогосподарської техніки (тракторів), од.	Середнє	113,25	99,50	31,21	180,67	156,22	148,17
	еластичність	*-0,54*	*-0,52*	*-0,44*	*-0,35*	*-0,27*	*-0,95*
Рівень оновлення сільськогосподарської техніки	Середнє	16,95	16,86	16,17	19,79	22,12	18,69
	еластичність	-0,68	-0,71	-0,42	-0,34	-0,22	-1,72
Забезпеченість енергетичними потужностями сільськогосподарських підприємств, енергетичні потужності на 100 га посівної площі,кВт	Середнє	223,94	175,25	246,10	177,94	164,11	170,17
	еластичність	*-0,83*	*-2,50*	*0,68*	*-0,92*	*-0,35*	*-0,98*
Урожайність зернових і зернобобових культур, центнерів з 1 гектара зібраної площі	Середнє	47,63	26,68	39,55	29,88	26,69	42,67
	еластичність	*-0,43*	*1,06*	*-0,68*	*-0,09*	*0,03*	*-0,55*
Вирощування сільськогосподарських тварин, у живій масі; тис. т	Середнє	197,39	104,87	100,26	148,83	64,44	93,27
	еластичність	*-0,20*	*-1,45*	*-2,10*	*1,34*	*-0,81*	*-1,92*
Виробництво молока на одну особу, кг	Середнє	410,76	91,43	351,93	191,80	253,11	359,61
	еластичність	*-5,49*	*-1,42*	*-6,24*	*-1,49*	*-3,02*	*-4,03*
Витрати кормів у розрахунку на одну умовну голову великої худоби, сільськогосподарські підприємства, ц кормових од.	Середнє	29,42	22,33	25,81	24,53	24,81	34,14
	еластичність	*0,96*	*0,91*	*-8,09*	*-2,62*	*0,47*	*-2,37*

вими, а сама організаційно-технічна складова ефективності є еластичною величиною за цими показниками.

Отже, як показав проведений просторово-структурний аналіз ефективності на основі використання коефіцієнтів еластичності, кожен регіон має свої особливості розвитку сільського господарства, а отже, і свої детермінанти впливу на його ефективність. Тому варто керуватись тими показниками, які справляють визначальний вплив на сільськогосподарське виробництво регіонів України. Саме вони можуть формувати оптимальну структуру сільськогосподарського виробництва.

Висновки. Для визначення ефективності складної та багатогранної структури сільськогосподарського виробництва регіонів здійснено аналіз у таких напрямках: за просторовою ознакою (зональної спеціалізації); за структурною ознакою (відповідності критеріям ефективності груп показників). Такий підхід дозволив не тільки використати сукупність різних показників ефективності виробництва, але й в подальшому забезпечити можливості для з'ясування причин зменшення або повільного зростання ефективності в міжрегіональному розрізі, пошуку резервів і шляхів її підвищення в динаміці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с.

2. Пархоменко Л. М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку. *Економіка АПК*. 2006. № 8. С. 82–87.

3. Прокопенко К. О. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств: сучасний стан і вплив державної підтримки. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. Економічні науки. Сільськогосподарські науки. Технічні науки. 2009. Вип. 2 (49). С. 74–83.

4. Скачек Н. Ю. Статистичний аналіз результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників: методологічні аспекти. *Статистика України: наук.-інформ. журнал*. 2009. № 4. С. 58–62.

5. Сулима М. І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 88–94.

6. Юрчишин В.В. Ефективність як вирішальний економічний критерій. *Економіка АПК*. 2008. № 12. С. 143–144.

7. Лискина Е. Ю. Экономико-математические модели: учеб. пособие. Рязань, 2009. 110 с.

8. Чмирьова Л. Ю. Районування території України як один з факторів просторового соціально-економічного розвитку регіонів. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1878

9. Бринзей Б. С. Модель ефективності використання ресурсів сільськогосподарських підприємств регіону. *Моделювання регіональної економіки*. 2015. № 2 (26). С. 41–52.

REFERENCES

Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpryiemstv* [Economics of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2002.

Brynzei, B. S. «Model efektyvnosti vykorystannia resursiv silskohospodarskykh pidpryiemstv rehionu« [The model the resource use efficiency of agricultural enterprises in the region]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 2(26) (2015): 41-52.

Chmyryova, L. Yu. «Raionuvannia terytorii Ukrainy yak odyn z faktoriv prostorovoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv« [Zoning of the territory of Ukraine as one of the factors of spatial socio-economic development of regions]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1878

Liskina, E. Yu. *Ekonomiko-matematicheskie modeli* [Economic-mathematical models]. Riazan, 2009.

Prokopenko, K. O. «Ekonomichna efektyvnist silskohospodarskykh pidpryiemstv: suchasnyi stan i vplyv derzhavnoi pidtrymky« [Economic efficiency of agricultural enterprises: current status and impact of state support]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria. Ekonomichni nauky. Silskohospodarski nauky. Tekhnichni nauky*, no. 2(49) (2009): 74-83.

Parkhomenko, L. M. «Teoretychni osnovy doslidzhennia ekonomichnoi efektyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva v umovakh rynku« [Theoretical basis of research of economic efficiency of agricultural production in market conditions]. *Ekonomika APK*, no. 8 (2006): 82-87.

Skachek, N. Yu. «Statystychnyi analiz rezultativ diialnosti silskohospodarskykh tovarovyrobnykiv: metodolohichni aspekty« [Statistical analysis of the results of activities of agricultural producers: methodological aspects]. , no. 4 (2009): 58-62.

Sulyma, M. I. «Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva produktsii v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh« [Economic efficiency of production in agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2009): 88-94.

Yurchyshyn, V.V. «Efektyvnist yak vyrishalnyi ekonomichnyi kryterii« [Efficiency as a decisive economic criterion]. *Ekonomika APK*, no. 12 (2008): 143-144.

УДК 658:330.322:519.866

РАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В РАЗІ ІНТЕРВАЛЬНИХ ОЦІНОК ПОЧАТКОВИХ ПАРАМЕТРІВ

© 2016 КОЦЮБА О. С.

УДК 658:330.322:519.866

Коцюба О. С.

Раціональний вибір інвестиційного проекту в разі інтервальних оцінок початкових параметрів

Статтю присвячено розвитку інструментарію для підтримки прийняття рішення стосовно проблеми вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації, коли початкові кількісні параметри розглядуваних інвестиційних альтернатив описуються інтервальними оцінками. В частині врахування фактора ризику, зумовленого інтервальною невизначеністю вихідних даних, дослідження обмежено компонентом (аспектом) міри ризику як ступеня можливості невідповідності результуючого економічного показника (критерію) його нормативному рівню (нормативу). Важлива гіпотеза, на якій ґрунтується пропонована в роботі формалізація порушеної проблеми, полягає у наявності – для деяких або всіх проектів, з яких здійснюється вибір, – ризику неокупності за показником чистої теперішньої вартості. З опорою на відповідні напрацювання в межах нечітко-множинної методології та інтервального аналізу було сформульовано модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів для інтервальної постановки задачі. При цьому припускається, що показники економічної привабливості (ефективності) порівнюваних напрямів реального інвестування описуються або інтервальними оцінками, або ж функціями розподілу ступенів можливості. На умовному розрахунковому прикладі було здійснено апробацію запропонованої моделі, яка продемонструвала її практичну спроможність.

Ключові слова: *інвестиційний проект, інтервальна невизначеність, інтервальний аналіз, ризик неокупності, функція розподілу ступенів можливості.*

Табл.: *4.* ***Формул:*** *22.* ***Бібл.:*** *12.*

Коцюба Олексій Станіславович *– кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)*

E-mail: *kotsyuba@voliacable.com*

УДК 658:330.322:519.866

Коцюба А. С. Рациональный выбор инвестиционного проекта при интервальных оценках начальных параметров

Статья посвящена развитию инструментария для поддержки принятия решения относительно проблемы выбора наилучшего инвестиционного проекта в ситуации, когда начальные количественные параметры рассматриваемых инвестиционных альтернатив описываются интервальными оценками. В части учета фактора риска, обусловленного интервальной неопределенностью исходных данных, исследование ограничено компонентом (аспектом) меры риска как степени возможности несоответствия результирующего экономического показателя (критерия) его нормативному уровню (нормативу). Важная гипотеза, на которой основывается предлагаемая в работе формализация затронутой проблемы, состоит в наличии – для некоторых или всех проектов, из которых осуществляется выбор, – риска неокупаемости по показателю чистой приведенной (текущей) стоимости. С опорой на соответствующие наработки в рамках нечетко-множественной методологии и интервального анализа была сформулирована модель выбора оптимального инвестиционного проекта из множества альтернативных вариантов для интервальной постановки задачи. При этом предполагается, что показатели экономической привлекательности (эффективности) сравниваемых направлений реального инвестирования описываются либо интервальными оценками, либо функциями распределения степеней возможности. На условном расчетном примере была осуществлена апробация предложенной модели, которая продемонстрировала ее практическую состоятельность.

Ключевые слова: *инвестиционный проект, интервальная неопределенность, интервальный анализ, риск неокупаемости, функция распределения степеней возможности.*

Табл.: *4.* ***Формул:*** *22.* ***Библ.:*** *12.*

Коцюба Алексей Станиславович *– кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)*

E-mail: *kotsyuba@voliacable.com*

UDC 658:330.322:519.866

Kotsyuba O. S. Rational Choice of the Investment Project Using Interval Estimates of the Initial Parameters

The article is dedicated to the development of instruments to support decision-making on the problem of choosing the best investment project in a situation when initial quantitative parameters of the considered investment alternatives are described by interval estimates. In terms of managing the risk caused by interval uncertainty of the initial data, the study is limited to the component (aspect) of risk measure as a degree of possibility of discrepancy between the resulting economic indicator (criterion) and its normative level (the norm). An important hypothesis used as a basis for the proposed in the work formalization of the problem under consideration is the presence – for some or all of the projects from which the choice is made – of risk of poor rate of return in terms of net present (current) value. Based upon relevant developments within the framework of the fuzzy-set methodology and interval analysis, there formulated a model for choosing an optimal investment project from the set of alternative options for the interval formulation of the problem. In this case it is assumed that indicators of economic attractiveness (performance) of the compared directions of real investment are described either by interval estimates or possibility distribution functions. With the help of the estimated conditional example there implemented an approbation of the proposed model, which demonstrated its practical viability.

Keywords: *investment project, interval uncertainty, interval analysis, risk of poor rate of return, function of possibility distribution.*

Tabl.: *4.* ***Formulae:*** *22.* ***Bibl.:*** *12.*

Kotsyuba Oleksiy S. *– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Enterprises Strategy, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03068, Ukraine)*

E-mail: *kotsyuba@voliacable.com*

Постановка проблеми. Відповідно до нинішніх уявлень інвестиційного менеджменту та ризикології невизначеність, яка супроводжує інвестиційну діяльність підприємства, поряд з іншими інформаційними ситуаціями може набувати інтервального характеру, коли суб'єкт управління або експерт у змозі оцінити лише діапазони або межі варіації значень початкових кількісних параметрів розглядуваного інвестиційного проекту. В межах напрацьованих сучасною наукою підходів зазначений різновид невизначеності моделюється за допомогою інтервального аналізу або математики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наукових праць, присвячених економічним застосуванням інтервального аналізу, дозволяє бачити, що проблематика фінансів та інвестицій посідає в них одне з центральних місць. Хоча лише цим, зрозуміло, наявні здобутки й перспективи інтервальної методології в економіці й бізнесі не обмежуються. Як дослідження, які репрезентативно відображають потенціал інтервального аналізу стосовно задач інвестиційного аналізу та інвестиційного менеджменту, можна назвати роботи Д. В. Давидова, В. В. Домбровського, С. М. Авдеєнка, О. П. Вощиніна, П. В. Бронз, Б. М Яценка, М. Ю. Стерніна, Г. І. Шепелєва, І. О. Ніконової, М. А. Колеснікова та ін. [1–6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне одержаним у зазначеній сфері результатам, водночас можна стверджувати, що вони не вичерпують всіх її значущих складових. Зокрема, свою актуальність зберігає проблематика інтервального моделювання ефективності й оптимізації реальних інвестицій.

Постановка завдання. В контексті вищевикладеного більш ґрунтовного теоретичного опрацювання потребує проблема вибору найкращого інвестиційного проекту в ситуації, коли вихідні кількісні параметри розглядуваних інвестиційних альтернатив описуються інтервальними оцінками. Раніше [7] нами вже досліджувалися окремі аспекти цієї проблеми. Необхідність її повноцінного інструментального забезпечення зумовлює доцільність подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед можливих значущих формалізацій порушеної проблеми, тобто її формулювання як економіко-математичної задачі, можна запропонувати постановку, яка ґрунтується на таких припущеннях (гіпотезах):

1) початкові фінансово-економічні параметри інвестиційних проектів, з яких здійснюється вибір, описуються як точковими, так й інтервальними оцінками. При цьому оскільки окреме число може розцінюватися як частковий (вироджений) випадок інтервалу, це дозволяє моделювати розглядувану проблему як суто інтервальну;
2) серед порівнюваних інвестиційних проектів наявні проекти з ненульовим, але меншим 0,5, ризиком неокупності за показником чистої теперішньої вартості (*NPV*), тобто для них ступінь можливості від'ємного *NPV* більше нуля, але при цьому шанси на успіх більше, ніж ризик невдачі. Решта проектів (якщо такі є) гарантовано окупаються за зазначеним критерієм у межах прогнозних оцінок вихідних фінансово-економічних параметрів;
3) для кожного інвестиційного проекту з ненульовим ризиком неокупності за показником *NPV* після мінімального терміну, коли серед інших сценаріїв може мати місце окупність, послідовність інтервальних оцінок накопиченого дисконтованого ефекту або доходу (*DAE*) є неспадною:

$$\underline{DAE}_k \le \underline{DAE}_{k+1},\ \overline{DAE}_k \le \overline{DAE}_{k+1},\ k = \overline{k^*, T},$$
$$k^* = \min\{k \mid \overline{DAE}_k \ge 0, k = \overline{1, T}\}, \qquad (1–2)$$

де $\underline{DAE}_k$, $\underline{DAE}_{k+1}$ – мінімальне значення в межах інтервальної оцінки *DAE* відповідно для *k*-го і *k*+1-го періоду реалізації інвестиційного проекту;

$\overline{DAE}_k$, $\overline{DAE}_{k+1}$ – максимальне значення в межах інтервальної оцінки *DAE* відповідно для *k*-го і *k*+1-го періоду реалізації інвестиційного проекту;

T – термін реалізації інвестиційного проекту.

Важливий аспект пропонованої в цій роботі інтервальної формалізації проблеми інвестиційного вибору полягає у наявності – для деяких або всіх проектів, з яких здійснюється вибір, – ризику від'ємної чистої теперішньої вартості, що породжений інтервальною невизначеністю початкових даних. З одного боку, є очевидною практична значущість саме такої постановки задачі, а з другого – це припущення зумовлює певну методологічну складність, яка потребує окремого аналізу.

Моделювання економічної привабливості або ефективності реальних інвестицій передбачає використання низки показників (критеріїв), які з урахуванням фактора часу, що ґрунтується на процедурі дисконтування, відображають їх ефект, доходність та термін окупності. В разі, коли початкові параметри характеризуються інтервальною невизначеністю, результуючі показники ефективності також виявляються недетермінованими величинами. Методологія інтервальних обчислень на основі правил інтервальної арифметики дозволяє знаходити зазначені недетерміновані величини у формі інтервальних оцінок. Проте цей підхід може бути реалізований не завжди. Якщо для деякого інвестиційного проекту з інтервальними оцінками вихідних параметрів має місце ненульовий (і при цьому відмінний від одиниці) ризик неокупності за показником *NPV*, то для нього інтервальне оцінювання показника терміну окупності з дисконтуванням (*DPP*) становить методологічну проблему. Згідно з результатами, наведеними в [8], без додаткової гіпотези, коректність якої видається неоднозначною, про припустимість екстраполяції грошових потоків інвестиційного проекту поза терміном його реалізації, ця проблема не може бути подолана в принципі. Як альтернативний виступає підхід відмовитися в цьому разі від знаходження показника *DPP* в інтервальній формі й моделювати його за допомогою функції окупності [9, с. 10–11; 10, с. 1030–1031], яка за своєю структурою певною мірою подібна функції розподілу випадкової величини з теорії ймовірностей і відображає розподіл ступенів можливості окупності проекту на часовому горизонті його здійснення, виходячи з гіпотези:

$$Poss(DPP \le t) = Poss(DAE_t \ge 0),\ t \in [0, +\infty), \qquad (3)$$

де $Poss(...)$ – ступінь можливості відповідної події;

DAE_t – значення накопиченого дисконтованого ефекту на кінець t-го моменту часу (періоду).

З гіпотези (3) випливає, що $Poss(DPP \le t^{**}) = Poss(NPV \ge 0) = const$, $t^{**} \in [T, +\infty)$.

Згідно із зазначеним, а також якщо виходити з дискретного за розрахунковими періодами характеру знаходження оцінок накопиченого дисконтованого ефекту інвестиційного проекту, функція окупності може бути визначена в такий спосіб [9, с. 10–11; 10, с. 1030–1031]:

$$Poss(DPP \le t) = \begin{cases} 0, t < 0 \\ Poss(DAE_{k-1} \ge 0) + (t-(k-1)) \times \\ \times \Delta Poss(DAE_k, DAE_{k-1}), k-1 \le t \le k \\ Poss(NPV \ge 0), t > T \end{cases}, \quad (4)$$

$$\Delta Poss(DAE_k, DAE_{k-1}) = Poss(DAE_k \ge 0) - Poss(DAE_{k-1} \ge 0),$$
$$t \in (-\infty, +\infty), \ k = \overline{1, T}, \quad (5)$$

де DAE_{k-1}, DAE_k – значення показника DAE на кінець відповідно k–1-го і k-го періоду.

Третє з прийнятих вище припущень, яке стосується послідовностей інтервальних оцінок накопиченого дисконтованого ефекту інвестиційних альтернатив з ненульовим ризиком неокупності за показником NPV, забезпечує вимогу стосовно неспадного характеру функції окупності.

Зауважимо, що окрім показників терміну окупності представлення у формі функції розподілу ступенів можливості в ситуації інтервальних оцінок початкових параметрів припускає також показник внутрішньої норми доходності [11]. Для викладення пояснень щодо цього введемо низку необхідних додаткових позначень.

Нехай CF_k – значення грошового потоку інвестиційного проекту в k-му розрахунковому періоді; $\overline{\overline{CF}}_k$ – інтервальна оцінка грошового потоку інвестиційного проекту в k-му розрахунковому періоді; $\underline{CF}_k$, $\overline{CF}_k$ – відповідно мінімальне і максимальне значення в межах інтервальної оцінки грошового потоку інвестиційного проекту в k-му розрахунковому періоді.

Необхідною умовою як для інтервального оцінювання, так і для побудови функції розподілу ступенів можливості стосовно показника внутрішньої норми доходності є наявність в межах інтервальних оцінок грошових потоків аналізованого інвестиційного проекту сценарію – $(CF_0^z, ..., CF_T^z)$, $CF_k^z \in \overline{\overline{CF}}_k = [\underline{CF}_k, \overline{CF}_k]$, $k = \overline{0, T}$, для якого існує ставка дисконтування – $r^z \in [0, +\infty)$, за якої показник чистої теперішньої вартості дорівнює нулю: $NPV(CF_0^z, ..., CF_T^z, r^z) = 0$. Окрім цього, як передумова для знаходження зазначених характеристик або формалізмів може виступати вимога, згідно з якою функція чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту з інтервальними оцінками грошових потоків – $NPV(\overline{\overline{CF}}_0, ..., \overline{\overline{CF}}_T, r)$, $\overline{\overline{CF}}_k = [\underline{CF}_k, \overline{CF}_k]$, $k = \overline{0, T}$, $r \in [0, +\infty)$ – строго спадає за дисконтною ставкою r на множині визначення за цим аргументом, тобто $\forall \{r^*, r^{**}\} \in [0, +\infty): \ r^* < r^{**} \Rightarrow NPV(\overline{\overline{CF}}_0, ..., \overline{\overline{CF}}_T, r^{**}) < NPV(\overline{\overline{CF}}_0, ..., \overline{\overline{CF}}_T, r^*)$, де останнє співвідношення слід розуміти як одночасну істинність двох нерівностей: $NPV(\underline{CF}_0, ..., \underline{CF}_T, r^{**}) < NPV(\underline{CF}_0, ..., \underline{CF}_T, r^*)$ і $NPV(\overline{CF}_0, ..., \overline{CF}_T, r^{**}) < NPV(\overline{CF}_0, ..., \overline{CF}_T, r^*)$. Неважко впевнитися, що для справедливості другої передумови достатньо строго спадної поведінки функції $NPV(\underline{CF}_0, ..., \underline{CF}_T, r)$, $r \in [0, +\infty)$. В разі виконання обох з наведених передумов функція розподілу ступенів можливості для показника внутрішньої норми доходності може бути знайдена на основі співвідношення [11, с. 235–239]:

$$Poss(IRR \le r) = \begin{cases} 0, r \in (-\infty, 0) \\ Poss(NPV(r) \le 0), r \in [0, +\infty) \end{cases}. \quad (6)$$

Беручи до уваги особливості досліджуваної проблеми, передумови для оцінювання внутрішньої норми доходності у формі інтервалу або функції розподілу ступенів можливості для інвестиційного проекту з нечіткими оцінками грошових потоків доцільно сформулювати в дещо іншому варіанті:

1) функція чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту – $NPV(\overline{\overline{CF}}_0, ..., \overline{\overline{CF}}_T, r)$, $\overline{\overline{CF}}_k = [\underline{CF}_k, \overline{CF}_k]$, $k = \overline{0, T}$, $r \in [0, +\infty)$ – строго спадає за дисконтною ставкою r на множині визначення за цим аргументом в сенсі, який було наведено вище;
2) для кожного з граничних сценаріїв реалізації інвестиційного проекту – знизу і зверху – існує дисконтна ставка, за якої показник чистої теперішньої вартості дорівнює нулю:
$\exists r = \underline{IRR} \in [0, +\infty): \ NPV(\underline{CF}_0, ..., \underline{CF}_T, \underline{IRR}) = 0$;
$\exists \overline{IRR} \in [0, +\infty): \ NPV(\overline{CF}_0, ..., \overline{CF}_T, \overline{IRR}) = 0$.

В разі виконання наведених передумов при дисконтній ставці $\overline{IRR}$ функція розподілу ступенів можливості для показника внутрішньої норми доходності досягає свого максимально припустимого рівня – 1 і стабілізується на ньому, тобто $\forall r \in [\overline{IRR}, +\infty): \ Poss(IRR \le r) = Poss(NPV(r) \le 0) = 1$.

Отже, в подальших побудовах виходитимемо з того, що результуючі показники економічної привабливості (ефективності) порівнюваних напрямів реального інвестування описуються або інтервальними оцінками, або ж функціями розподілу ступенів можливості.

Позначимо через Ω множину часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій, які використовуються суб'єктом прийняття рішення для співставлення інвестиційних альтернатив. Тоді в межах пропонованої інтервальної постановки задачі інвестиційного вибору цю множину можна розбити на дві підмножини: Ω_I та Ω_F, перша з яких складається з критеріїв, оцінки яких задані в інтервальній формі, а друга – критеріїв, які задаються за допомогою функції розподілу ступенів можливості ($\Omega_I \cup \Omega_F = \Omega$, $\Omega_I \cap \Omega_F = \varnothing$).

Відповідно до зроблених вище припущень і викладених стосовно них пояснень і міркувань модель вибору найкращого інвестиційного проекту з множини альтернативних проектів в ситуації інтервальної невизначеності початкових даних, яка зумовлює ризик неокупності або неефективності інвестицій, якщо обмежитися адитивним

варіантом згортки критеріїв, може бути сформульована в такий спосіб:

$$SI_j = \sum_{l=1}^{L} a_l (b_{l1}\, {}^{H}Av(\overline{\overline{K}}_{lj}) + b_{l2}\, {}^{H}Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l)) + \\ + \sum_{v=1}^{V} c_v (q_{v1}\, {}^{H}Me({}^{F}K_{vj}) + q_{v2}\, {}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)), \quad (7)$$

$$j = \overline{1,m},$$

$${}^{H}Av(\overline{\overline{K}}_{lj}) = \begin{cases} \dfrac{Av(\overline{\overline{K}}_{lj}) - K_{\min l}}{K_{\max l} - K_{\min l}}, \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{+} \\ \dfrac{K_{\max l} - Av(\overline{\overline{K}}_{lj})}{K_{\max l} - K_{\min l}}, \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{-} \end{cases}, \quad (8–9)$$

$${}^{H}Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l) = 1 - Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l),$$

$$Av(\overline{\overline{K}}_{lj}) = \frac{\underline{K}_{lj} + \overline{K}_{lj}}{2}, \quad (10)$$

$$l = \overline{1,L}, \; j = \overline{1,m},$$

$$K_{\min l} = \min\{\underline{K}_{lj} \mid j = \overline{1,m}\}, \; l = \overline{1,L}, \\ K_{\max l} = \max\{\overline{K}_{lj} \mid j = \overline{1,m}\}, \; l = \overline{1,L}, \quad (11–12)$$

$$Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l) = \begin{cases} Risk^{+}(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l), \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{+}, \\ Risk^{-}(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l), \text{ якщо } K_{lj} = K_{lj}^{-} \end{cases} \quad (13)$$

$$Risk^{+}(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l) = \begin{cases} 0, & G_l \le \underline{K}_{lj} \\ \dfrac{G_l - \underline{K}_{lj}}{\overline{K}_{lj} - \underline{K}_{lj}}, & \underline{K}_{lj} < G_l < \overline{K}_{lj} \\ 1, & \overline{K}_{lj} \le G_l \end{cases},$$

$$Risk^{-}(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l) = \begin{cases} 0, & \overline{K}_{lj} \le G_l \\ \dfrac{\overline{K}_{lj} - G_l}{\overline{K}_{lj} - \underline{K}_{lj}}, & \underline{K}_{lj} < G_l < \overline{K}_{lj} \\ 1, & G_l \le \underline{K}_{lj} \end{cases}, \quad (14–15)$$

$$l = \overline{1,L}, \; j = \overline{1,m},$$

$${}^{H}Me({}^{F}K_{vj}) = \begin{cases} \dfrac{Me({}^{F}K_{vj}) - {}^{F}K_{\min v}}{{}^{F}K_{\max v} - {}^{F}K_{\min v}}, \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{+} \\ \dfrac{{}^{F}K_{\max v} - Me({}^{F}K_{vj})}{{}^{F}K_{\max v} - {}^{F}K_{\min v}}, \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{-} \end{cases},$$

$${}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v) = 1 - Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v), \quad (16–17)$$

$$v = \overline{1,V}, \; j = \overline{1,m},$$

$${}^{F}K_{\min v} = \min_{j=1,\dots,m} {}^{F}K_{\min vj}, \; v = \overline{1,V}, \\ {}^{F}K_{\max v} = \max_{j=1,\dots,m} {}^{F}K_{\max vj}, \; v = \overline{1,V}, \quad (18–19)$$

$${}^{F}K_{\min vj} = \max \operatorname*{argmin}_{G \in \Re} Poss({}^{F}K_{vj} \le G), \\ {}^{F}K_{\max vj} = \min \operatorname*{argmax}_{G \in \Re} Poss({}^{F}K_{vj} \le G), \quad (20–21)$$

$$Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v) = \begin{cases} Poss({}^{F}K_{vj} < {}^{F}G_v), \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{+}, \\ Poss({}^{F}K_{vj} > {}^{F}G_v), \text{ якщо } {}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{-} \end{cases} \quad (22)$$

$$v = \overline{1,V}, \; j = \overline{1,m},$$

де SI_j – узагальнений (інтегрований) критерій економічної привабливості (ефективності, результативності) j-го інвестиційного проекту;

m – число інвестиційних проектів у сукупності, з якої здійснюється вибір найкращого проекту;

L – число часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій у складі множини Ω_l, тобто заданих у формі інтервальних оцінок;

V – число часткових критеріїв ефективності реальних інвестицій у складі множини Ω_F, тобто заданих у формі функції розподілу ступенів можливості;

K_{lj} – l-й частковий критерій ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту;

$\overline{\overline{K}}_{lj}$ – інтервальна оцінка l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту;

$\underline{K}_{lj}$, $\overline{K}_{lj}$ – відповідно мінімальне та максимальне значення в межах інтервальної оцінки l-го часткового критерію привабливості з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту;

$Av(\overline{\overline{K}}_{lj})$, ${}^{H}Av(\overline{\overline{K}}_{lj})$ – відповідно вихідне та нормалізоване середнє значення в межах інтервальної оцінки l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l для j-го інвестиційного проекту;

G_l – нормативне значення l-го часткового критерію з множини Ω_l;

$Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l)$, ${}^{H}Risk(\overline{\overline{K}}_{lj}, G_l)$ – відповідно вихідне та нормалізоване значення ступеня ризику невідповідності значення критерію K_{lj} нормативу G_l;

${}^{F}K_{vj}$ – v-й частковий критерій ефективності з множини Ω_F для j-го інвестиційного проекту;

$Me({}^{F}K_{vj})$, ${}^{H}Me({}^{F}K_{vj})$ – відповідно вихідне та нормалізоване медіанне значення v-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F для j-го інвестиційного проекту ($Poss({}^{F}K_{vj} \le Me({}^{F}K_{vj})) = 0,5$);

${}^{F}G_v$ – нормативне значення v-го часткового критерію з множини Ω_F;

$Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)$, ${}^{H}Risk({}^{F}K_{vj}, {}^{F}G_v)$ – відповідно вихідне та нормалізоване значення ступеня ризику невідповідності значення критерію K_{vj} нормативу G_v;

$K_{\min l}$, $K_{\max l}$ – відповідно мінімальне та максимальне значення в межах множини можливих значень l-го часткового критерію привабливості з множини Ω_l;

${}^{F}K_{\min v}$, ${}^{F}K_{\max v}$ – відповідно мінімальне та максимальне значення в межах множини можливих значень

v-го часткового критерію привабливості з множини Ω_F;

a_l – ваговий коефіцієнт для l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l ($0 \le a_l \le 1$, $\sum_{l=1}^{L} a_l = 1$);

c_v – ваговий коефіцієнт для v-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F ($0 \le c_v \le 1$, $\sum_{v=1}^{V} c_v = 1$);

b_{l1}, b_{l2} – ваговий коефіцієнт для відповідно середнього значення і ступеня ризику невідповідності нормативу в межах l-го часткового критерію ефективності з множини Ω_l ($0 \le b_{l1} \le 1$, $0 \le b_{l2} \le 1$, $b_{l1} + b_{l2} = 1$);

q_{v1}, q_{v2} – ваговий коефіцієнт для відповідно медіанного значення і ступеня ризику невідповідності нормативу в межах v-го часткового критерію ефективності з множини Ω_F ($0 \le q_{v1} \le 1$, $0 \le q_{v2} \le 1$, $q_{v1} + q_{v2} = 1$).

Рівності $K_{lj} = K_{lj}^{+}$ та $K_{lj} = K_{lj}^{-}$ визначають відповідно позитивний (додатний) і негативний (від'ємний) знак інгредієнта для часткових критеріїв ефективності з множини Ω_l. Таке саме значення мають рівності ${}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{+}$ та ${}^{F}K_{vj} = {}^{F}K_{vj}^{-}$ щодо часткових критеріїв з множини Ω_F.

Нагадаємо, що економічний показник має позитивний (додатний) інгредієнт, якщо в межах розглядуваної проблемної ситуації він оптимізується в напрямі максимуму. Якщо ж бажаним є мінімальне значення показника, то це означає, що він має негативний (від'ємний) інгредієнт.

Найкращим серед альтернативних варіантів реального інвестування слід вважати проект, для якого інтегрований показник економічної привабливості набуває найбільшого значення, при цьому $SI_j \in [0, 1]$, $j = \overline{1, m}$.

Показники центра групування значень і ступеня ризику, які характеризують або деталізують обумовлені інтервальними оцінками вихідних параметрів недетерміновані величини часткових критеріїв ефективності, зручно або доцільно називати деталізованими критеріями.

Продемонструємо застосування запропонованої моделі на умовному прикладі.

Нехай розглядаються 3 інвестиційні проекти. Термін реалізації кожного проекту становить 3 роки. Грошові потоки проектів і дисконтна ставка описуються інтервальними оцінками, які відображені в табл. 1. В силу цього показники ефективності проектів (чиста теперішня вартість – NPV, внутрішня норма доходності – IRR, термін окупності з дисконтуванням – DPP) моделюються також як недетерміновані величини (за допомогою інтервальної оцінки, або функції розподілу ступенів можливості). Результати оцінювання критеріїв ефективності аналізованих проектів наведені в табл. 2 і 3.

Необхідно знайти інтегрований показник економічної привабливості для кожного з розглядуваних інвестиційних проектів і визначити найкращий з них.

Таблиця 1

Інтервальні оцінки грошових потоків альтернативних інвестиційних проектів і ставки дисконтування

Рік	Оцінки грошових потоків для проекту 1 – $\overline{\overline{CF}}_{k1}$, млн гр. од.		Оцінки грошових потоків для проекту 2 – $\overline{\overline{CF}}_{k2}$, млн гр. од.		Оцінки грошових потоків для проекту 3 – $\overline{\overline{CF}}_{k3}$, млн гр. од.		Оцінка дисконтної ставки	
	$\underline{CF}_{k1}$	$\overline{CF}_{k1}$	$\underline{CF}_{k2}$	$\overline{CF}_{k2}$	$\underline{CF}_{k3}$	$\overline{CF}_{k3}$	$\underline{r}$	$\overline{r}$
0	-9,0	-7,0	-11,0	-8,0	-10,0	-7,0	0,15	0,25
1	4,0	10,0	5,0	8,0	5,0	5,5		
2	4,0	5,0	4,0	8,0	4,5	5,5		
3	3,5	4,5	4,0	8,0	4,5	5,0		

Таблиця 2

Інтервальні оцінки показників NPV та IRR для альтернативних інвестиційних проектів

№ проекту	$\overline{\overline{NPV}}_j$, $j = \overline{1, 3}$, млн гр. од.		$\overline{\overline{IRR}}_j$, $j = \overline{1, 3}$, %	
	$\underline{NPV}_j$	$\overline{NPV}_j$	$\underline{IRR}_j$	$\overline{IRR}_j$
1	-1,448	8,435	0,137	0,960
2	-2,392	10,266	0,092	0,839
3	-0,816	5,229	0,193	0,574

Таблиця 3

Функція розподілу ступенів можливості для показника DPP в межах альтернативних інвестиційних проектів

Рік	$Poss(DPP_1 \le t)$	$Poss(DPP_2 \le t)$	$Poss(DPP_3 \le t)$
0	0,000	0,000	0,000
1	0,226	0,000	0,000
2	0,628	0,530	0,384
3	0,853	0,811	0,865

У табл. 4 наведені результати розрахунку показників центра групування значень і ступеня ризику для критеріїв ефективності інвестицій в межах порівнюваних інвестиційних альтернатив. При цьому було прийнято такі нормативи для зазначених критеріїв: $G_{NPV} = 0$ млн гр. од, $G_{IRR} = 0,2$, $G_{DPP} = 2$ роки.

Вагові коефіцієнти для часткових і деталізованих критеріїв встановимо за допомогою правила П. С. Фішберна [12, с. 156–157]. При цьому виходитимемо з такої системи переваг між критеріями:

$$NPV \succ IRR \succ DPP\ ,\ Av(\overline{\overline{NPV}}_j) \sim Risk(\overline{\overline{NPV}}_j)\ ,$$

$$Av(\overline{\overline{IRR}}_j) \sim Risk(\overline{\overline{IRR}}_j)\ ,\ Me({}^F DPP_j) \sim Risk({}^F DPP_j)\ ,$$

$$j = \overline{1,3}\ .$$

Таблиця 4

Показники центра групування значень і ступеня ризику для критеріїв ефективності інвестицій у межах альтернативних інвестиційних проектів

№ проекту	$Av(\overline{\overline{NPV}}_j)$, $j = \overline{1,3}$, млн гр. од.	$Av(\overline{\overline{IRR}}_j)$, $j = \overline{1,3}$, %	$Me({}^F DPP_j)$, $j = \overline{1,3}$, років	$Risk(\overline{\overline{NPV}}_j)$, $j = \overline{1,3}$	$Risk(\overline{\overline{IRR}}_j)$, $j = \overline{1,3}$	$Risk({}^F DPP_j)$, $j = \overline{1,3}$
1	3,494	0,549	1,681	0,147	0,077	0,372
2	3,937	0,466	1,943	0,189	0,145	0,470
3	2,206	0,384	2,242	0,135	0,018	0,616

Тоді зазначені вагові коефіцієнти набувають значень: для часткових критеріїв відповідно 0,500, 0,333, 0,167, і 0,500 для всіх деталізованих критеріїв.

Згідно з даними табл. 2–4, а також знайденими ваговими коефіцієнтами отримуємо такий набір значень інтегрованого показника економічної привабливості: 0,660, 0,616, 0,580 для проектів 1, 2 і 3 відповідно. Отже, найкращим серед аналізованих варіантів інвестування слід вважати проект 1.

Висновки. Результати проведеного дослідження переконують, що ситуація інвестиційного проектування, коли фінансово-економічні параметри розглядуваних інвестицій описуються інтервальними оцінками, потребує власного теоретичного аналізу й формування спеціального методичного апарату. На основі напрацювань сучасного інвестиційного менеджменту та ризикології в публікації було запропоновано модель вибору оптимального інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів у разі невизначеності та ризику в межах інтервальної постановки задачі. Апробація запропонованої моделі на умовних даних засвідчила її спроможність.

Важливим напрямом подальших зусиль за порушеною в цій роботі проблематикою є створення цілісної методології оцінки ефективності реальних інвестицій, яка передбачає врахування різних за своєю природою видів невизначеності і пов'язаного з нею ризику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Давыдов Д. В. Интервальные методы и модели принятия решений в экономике: автореф. дис. … д-ра экон. наук: 08.00.13. Владивосток, 2009. 46 с.

2. Авдеенко С. Н., Домбровский В. В. Анализ инвестиционных проектов в условиях интервальной неопределенности. *Вестник Томского государственного университета*. 2000. № 271. С. 125–126.

3. Бронз П. В., Вощинин А. П. Интервальный подход к оценке экономических рисков проектов энергетики и его сравнение со сценарным анализом // Научная сессия МИФИ – 2006: сб. науч. тр. Экономика и управление. М., 2006. Т. 13. С. 17–18.

4. Яценко Б. Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов и принятие инвестиционных решений в условиях большой неопределенности интервального типа. *Аудит и финансовый анализ*. 2006. № 1. С. 20–25.

5. Стернин М. Ю., Шепелев Г. И. Оценка интервальных параметров инвестиционных проектов // Труды XII Конференции по искусственному интеллекту с международным участием (КИИ-2010). М.: Физматлит, 2010. С. 89–95.

6. Никонова И. А., Колесников М. А. Развитие методов анализа и оценки инвестиционных проектов. *Вестник финансового университета*. 2013. № 6. С. 89–97.

7. Коцюба О. С. Вибір найкращого інвестиційного проекту в ситуації інтервальної невизначеності початкових даних. *Бізнес Інформ*. 2016. № 10. С. 144–149.

8. Недосекин А.О. Нечеткий DPBP и новый подход к рациональному отбору инвестиционных проектов. URL: http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_090603.doc

9. Тищук Т. А. Економіко-математичне моделювання процесів управління проектами на основі теорії нечітких множин: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.03.02. Донецьк, 2001. 19 с.

10. Коцюба О. С. Оцінювання дисконтованого терміну окупності інвестиційного проекту за умов нечітких вихідних даних // Глобальні та національні проблеми економіки: ел. наук. вид. Вип. 10/голов. ред. Т. В. Стройко. Миколаїв: МНУ, 2016. URL: http://global-national.in.ua/archive/10-2016/214.pdf.

11. Коцюба О. С. Оцінювання внутрішньої норми доходності в ситуації нечітких грошових потоків // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. Вип. 33/голов. ред. А. П. Наливайко. Київ: КНЕУ, 2013. С. 228–241.

12. Економічний ризик: ігрові моделі: навч. посіб./ред. В. В. Вітлінський. Київ: КНЕУ, 2002. 446 с.

REFERENCES

Avdeyenko, S. N., and Dombrovskiy, V. V. «Analiz investitsionnykh proektov v usloviyakh intervalnoy neopredelennosti« [Analysis of investment projects in conditions of interval uncertainty]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 271 (2000): 125-126.

Bronz, P. V., and Voshchinin, A. P. «Intervalnyy podkhod k otsenke ekonomicheskikh riskov proektov energetiki i ego sravneniye so stsenarnym analizom« [Interval approach to assessing the economic risks of energy projects and its comparison with the scenario analysis]. In *Nauchnaya sessiya MIFI - 2006. Ekonomika i upravleniye*, vol. 13, 17-18. Moscow, 2006.

Davydov, D. V. «Intervalnyye metody i modeli prinyatiya resheniy v ekonomike« [Interval methods and models of decision-making in the economy]. *avtoref. dis. … d-ra ekon. nauk: 08.00.13*, 2009.

Ekonomichnyi ryzyk: ihrovi modeli [Economic risk: game models]. Kyiv: KNEU, 2002.

Kotsyuba, O. S. «Vybir naikrashchoho investytsiinoho proektu v sytuatsii intervalnoi nevyznachenosti pochatkovykh danykh« [Choosing the best investment project in the situation of interval uncertainty of initial data]. *Biznes Inform*, no. 10 (2016): 144-149.

Kotsyuba, O. S. «Otsiniuvannia dyskontovanoho terminu okupnosti investytsiinoho proektu za umov nechitkykh vykhidnykh danykh« [Estimates the discounted payback period of the investment project in conditions of fuzzy input data]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. http://global-national.in.ua/archive/10-2016/214.pdf

Kotsyuba, O. S. «Otsiniuvannia vnutrishnoi normy dokhodnosti v sytuatsii nechitkykh hroshovykh potokiv« [Evaluation internal rate of return in a situation of fuzzy cash flows]. In *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, 228-241. Kyiv: KNEU, 2013.

Nedosekin, A.O. «Nechetkiy DPBP i novyy podkhod k ratsionalnomu otboru investitsionnykh proektov« [Fuzzy DPBP and a new approach to the rational selection of investment projects]. http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_090603.doc

Nikonova, I. A., and Kolesnikov, M. A. «Razvitiye metodov analiza i otsenki investitsionnykh proektov« [The development of methods for the analysis and evaluation of investment projects]. *Vestnik finansovogo universiteta*, no. 6 (2013): 89-97.

Sternin, M. Yu., and Shepelev, G. I. «Otsenka intervalnykh parametrov investitsionnykh proektov« [Estimation of interval parameters of investment projects]. In *Trudy XII Konferentsii po iskusstvennomu intellektu s mezhdunarodnym uchastiyem (KII-2010)*, 89-95. Moscow: Fizmatlit, 2010.

Tyshchuk, T. A. «Ekonomiko-matematychne modeliuvannia protsesiv upravlinnia proektamy na osnovi teorii nechitkykh mnozhyn« [Economic-mathematical modeling of project management processes based on the theory of fuzzy sets]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.03.02*, 2001.

Yatsenko, B. N. «Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov i prinyatiye investitsionnykh resheniy v usloviyakh bolshoy neopredelennosti intervalnogo tipa« [Assessment of efficiency of investment projects and investment decisions under conditions of great uncertainty, interval type]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 1 (2006): 20-25.

УДК 338.45+330.34

СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НОВОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄС

© 2016 МАТЮШЕНКО І. Ю.

УДК 338.45+330.34

Матюшенко І. Ю.

Сценарії розвитку науково-інноваційного потенціалу України в умовах нової промислової революції та асоціації з ЄС

У статті наведено результати сценарного моделювання науково-інноваційного розвитку України для визначення доцільних методів його управління в умовах нової промислової революції та асоціації з ЄС. Показано, що найкращим сценарієм, який у довгостроковому періоді забезпечує значне зростання результатів науково-технічного розвитку, є сценарій збільшення рівня витрат на НДДКР до цільового рівня ЄС у 4 % ВВП. Але цей сценарій є малоймовірним. Встановлено, що оптимальним можна вважати рівень витрат у 2,5 % ВВП, який може бути реалізований у середньостроковій перспективі; при цьому підвищення рівня витрат до 1,7–2 % ВВП дає певні результати, але не створює достатніх ресурсів для довгострокового розвитку. Доведено, що аби досягти значних результатів науково-технічного розвитку, збільшення витрат на дослідження та розробки має супроводжуватися розвитком кластерів, підвищенням рівня захисту інвесторів, забезпеченням розвитку високотехнологічних виробництв та зайнятості на таких виробництвах, а також полегшенням доступу до ІКТ. Встановлено, що необхідною умовою ефективного науково-технічного розвитку є стимулювання зацікавленості населення в отриманні якісної професійної освіти, у тому числі через заохочення з боку роботодавців.

Ключові слова: *сценарне моделювання, науково-інноваційний розвиток, показники науково-технічної діяльності, рівень ВВП на душу населення, імітаційні експерименти з управління.*

Рис.: *9.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *17.*

Матюшенко Ігор Юрійович *– кандидат технічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)*

E-mail: *igormatyushenko@mail.ru*

УДК 338.45+330.34

Матюшенко И. Ю. Сценарии развития научно-инновационного потенциала Украины в условиях новой промышленной революции и ассоциации с ЕС

В статье приведены результаты сценарного моделирования научно-инновационного развития Украины для определения целесообразных методов его управления в условиях новой промышленной революции и ассоциации с ЕС. Показано, что наилучшим сценарием, который в долгосрочном периоде обеспечивает значительный рост результатов научно-технического развития, является сценарий увеличения уровня расходов на НИОКР до целевого уровня ЕС в 4 % ВВП. Но этот сценарий является маловероятным. Установлено, что оптимальным можно считать уровень расходов в 2,5 % ВВП, который может быть реализован в среднесрочной перспективе; при этом повышение уровня расходов до 1,7–2 % ВВП дает определенные результаты, но не создает достаточных ресурсов для долгосрочного развития. Доказано, что для того, чтобы достичь значительных результатов научно-технического развития, увеличение расходов на исследования и разработки должно сопровождаться развитием кластеров, повышением уровня защиты инвесторов, обеспечением развития высокотехнологических производств и занятости на таких производствах, а также облегчением доступа к ИКТ. Установлено, что необходимым условием эффективного научно-технического развития является стимулирование заинтересованности населения в получении качественного профессионального образования, в том числе через поощрение со стороны работодателей.

Ключевые слова: *сценарное моделирование, научно-инновационное развитие, показатели научно-технической деятельности, уровень ВВП на душу населения, имитационные эксперименты по управлению.*

Рис.: *9.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *17.*

Матюшенко Игорь Юрьевич *– кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)*

E-mail: *igormatyushenko@mail.ru*

UDC 338.45+330.34

Matyushenko I. Yu. Scenarios for Development of Scientific and Innovative Potential of Ukraine under Conditions of a New Industrial Revolution and Association with the EU

The article presents the results of the scenario simulation of scientific and innovative development of Ukraine to determine the appropriate method of its management under conditions of a new industrial revolution and association with the EU. It is shown that the best scenario that in the long run provides a significant improvement in the results of scientific and technological development is a scenario of increasing the level of R&D expenditures to the EU target figure amounting to 4% of GDP. But this scenario is unlikely. It is found that the optimal level of expenditures can be considered as 2.5% of GDP, which can be achieved in the medium term; in this case raising the level of expenditures to 1.7-2% of GDP gives certain results but does not produce sufficient resources for a long-term development. It is proved that in order to achieve significant results in scientific and technological development, the increase in expenditures on R&D should be accompanied by forming clusters, increasing the level of protection of investors, providing development of high-tech industries and employment in this sphere, as well as facilitating the access to ICTs. It is found that a prerequisite for an effective scientific and technological development is stimulation of the population interest in obtaining high-quality professional education, including through the promotion by employers.

Keywords: *scenario simulation, scientific and innovative development, indicators of scientific and technological activities, level of GDP per capita, simulation experiments in management.*

Fig.: *9.* ***Tabl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *17.*

Matyushenko Igor Yu. *– Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)*

E-mail: *igormatyushenko@mail.ru*

Сьогодні в умовах розгортання нової промислової революції науково-інноваційний розвиток будь-якої країни стає головним чинником її конкурентоспроможності на світовій арені [1–12]. Проблема сценарного моделювання науково-технічного розвитку і визначення доцільних методів його управління є особливо актуальною для країн, які трансформують свою економіку до ринкових умов і намагаються вибороти своє місце з урахуванням сучасних інтеграційних процесів.

Вказаною проблемою займається багато сучасних іноземних учених, таких як V. Smil, Дж. Хулл, Дж. Рифкін, С. Джобс, Т. Курфус, С. Глаз'єв, В. Іноземцев, А. Акаєв, Ю. Полтерович, В. Княгинін, И. Дежина, А. Пономарьов, а серед українських учених слід виділити роботи В. Гейця, В. Семіноженка, Б. Кваснюка, М. Кизима, В. Хаустової та багатьох інших. В той же час побудова можливих сценаріїв науково-інноваційного розвитку економіки України з урахуванням нової промислової революції і введення в дію з 2016 р. Угоди про асоціацію з ЄС є актуальною задачею.

Метою дослідження є сценарне моделювання науково-інноваційного розвитку України для визначення доцільних методів його управління в умовах нової промислової революції та асоціації з ЄС.

У цьому дослідженні сценарне моделювання здійснювалося на основі плану імітаційних експериментів зі зміною параметрів по одному, що дозволяє виявити чутливість системи до кожного з параметрів та визначити ті параметри, збільшення (зменшення) яких дозволяє досягти найбільшого бажаного ефекту [13]. При цьому дослідження взаємозв'язку між окремими показниками науково-технічної діяльності, а також між ними і рівнем ВВП на душу населення (або національного доходу) є предметом аналізу і відповідає підходам, які використовують світові організації при визначенні рівнів розвитку країн [14–16].

Автором було запропоновано імітаційну модель, що дозволяє дослідити вплив окремих напрямків розвитку освітнього, наукового, інституційного потенціалів і окремих заходів щодо активізації науково-технічної та інноваційної діяльності на результати для економіки у цілому та визначити найбільш доцільні та ефективні з цих заходів [17].

На рис. 1 показано діаграму причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі.

Імітаційні експерименти (сценарії) охоплювали період 2013–2025 рр.

При побудові сценаріїв передбачалося, що зміни не можуть відбуватися миттєво, тому досягнення параметрами цільових значень було запрограмоване протягом 4 років – з 2017 по 2020 р. однаковими приростами.

Цільові значення параметрів обиралися на рівні середнього значення по країнах ЄС, якщо рівень України за цим параметром був нижчий або на рівні найбільш передових країн. Параметрами, які не змінювалися у сценаріях, є кількість населення з повною середньою освітою, оскільки за цим показником Україна випереджає усі країни ЄС, та випускники у галузі науки і техніки, оскільки за цим показником Україна є одним з лідерів. Параметри сценаріїв показано у табл. 1.

Рис. 1. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі рівня науково-технічного розвитку України [17]

Таблиця 1

Параметри сценаріїв науково-технічного розвитку України

№	Сценарії	Параметр	Цільове значення	Примітка
1	Базовий			
	Підвищення освітнього потенціалу			
2	Освіта 1	Витрати на освіту, % ВВП	7,0	Швеція
3	Освіта 2	Тривалість навчання, років	16,9-17	Данія, Фінляндія
4	Освіта 3	Населення віком 30–35 років із повною вищою освітою, % населення відповідного віку	48,3	Швеція
	Підвищення рівня інформаційно-комунікаційних технологій			
5	ІКТ 1	Доступ до ІКТ, балів	7,2	середнє по ЄС
6	ІКТ 2	Використання ІКТ, балів	5,5	середнє по ЄС
	Підвищення інституційного потенціалу			
7	Бізнес 1	Розвиток кластерів, бали	4,1	середнє по ЄС
8	Бізнес 2	Захист інвесторів, бали	80	Великобританія
9	Бізнес 3	Легкість одержання кредитів, бали	93,8	Польща
	Активізація науково-технічної діяльності			
10	НДР 1	Витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, % ВВП	1,7	законодавство України
11	НДР 2		2,0	середнє по ЄС (за винятком Кіпру, Румунії та Болгарії)
12	НДР 3		4,0	цільове значення ЄС (Горизонт 2020)
	Розвиток наукоємних виробництв			
13	Зайнятість 1	Зайнятість у наукоємних галузях, % загальної кількості робочої сили	38,2	середнє по ЄС
14	Зайнятість 2		61,4	краще по Україні у попередні роки (2011 р)

Базовий сценарій передбачає збереження усіх тенденцій та фіксацію усіх параметрів на рівні 2013 р. Виняток становить лише зменшення у 2014–2015 рр. рівня ВВП відносно прогнозованого моделлю до значення, що відповідає звітним даним щодо індексу реального ВВП України. На рис. 2 показано динаміку ВВП на 1 особу за паритетом купівельної спроможності у базовому сценарії.

Аналіз динаміки основних показників науково-технічного розвитку України, зокрема, освітнього та інституційного потенціалів, результатів науково-дослідних робіт та комерціалізації інновацій, а також результатів для економіки у цілому дозволяє зробити висновок про подовження негативних тенденцій за умов збереження незмінними основних керуючих параметрів. Так, як виходить

Рис. 2. Динаміка ВВП у базовому сценарії науково-технічного розвитку України

з рис. 3, величина ВВП зменшується протягом усього розглядуваного періоду, після стрімкого падіння у 2014–2016 рр. зниження продовжується, хоча і з меншими темпами. Ситуація стабілізується починаючи з 2022 р., але ресурсів для розвитку у економіки немає, а отже, існуючі рішення дозволяють отримати лише просте відтворення.

Рис. 3. Динаміка глобального інноваційного індексу у базовому сценарії науково-технічного розвитку України

Через зниження ВВП решта показників науково-технічного розвитку також знижуються або зростають вкрай повільно. Зростання в основному пояснюється тим, що динаміка показників визначається рівнем ВВП попереднього року, тому у перший прогнозний період, який відповідає 2014 р., значення майже усіх складових потенціалу та результатів зростає, оскільки базується на відносно більшому рівні ВВП 2013 р. Далі усі значення спадають, але залишаються трохи більше від початкового рівня. Так, інтегральна оцінка рівня освітнього потенціалу зростає у базовому сценарії на 4 %, так само, як і інтегральна оцінка створення освітнього потенціалу. Оцінка інституційного потенціалу зростає у базовому сценарії на 6 %, причому індекс створення інституційного потенціалу зростає лише на 2 %. Головним чинником зростання потенціалів є зростання оцінки розвитку кластерів (на 8 %) та кількості дослідників (до 2,04 % зайнятого населення) завдяки більшому рівню ВВП у перший період. Це дозволило у базовому сценарії досягти підвищення оцінки якості науково-дослідних установ на 6 %. За той самий період оцінка спроможності до інновацій збільшується на 8 %, що дозволило отримати доходи від ліцензій з-за кордону на 15 % більше. Але у цілому наявні позитивні зміни в окремих показниках не призвели до покращення ситуації.

Значення глобального інноваційного індексу, як показано на рис. 3, також знижується, через зниження рейтингу університетів на 1,8 %, загальних витрат на НДДКР на 1,6 %, рівня патентування на 2,1 % та суттєвого зниження питомої ваги малого та середнього бізнесу в інноваційних товарах до 0,94 %.

У цілому базовий сценарій науково-технічного розвитку України можна вважати песимістичним, оскільки ключові показники розвитку знижуються. Вичерпання освітніх резервів зростання та дуже низький рівень фінансування розробок призводить до стагнацій розвитку. Більш того, на початкових часових проміжках відбувається стрімке падіння, що може призвести до втрати освітнього і наукового потенціалів. Зважаючи на довгий період моделювання, слід зазначити, що збереження існуючих тенденцій на усьому проміжку є сильним обмеженням, тому цей сценарій має велику ймовірність здійснення у короткостроковій перспективі та нижче середньої – у довгостроковій.

Для оцінки змін, які відбуваються при реалізації окремих сценаріїв, використовувалися дані останнього року моделювання (2025 р.), на основі яких розраховувалися відношення результатів обраного сценарію до результатів базового сценарію, а також відношення значень останнього року до значень на початку періоду (у 2013 р.).

Головні результати імітаційних експериментів, які реалізують виділені сценарії науково-технічного розвитку України, показані у табл. 2.

Порівняння результатів сценаріїв за рівнем ВВП на 1 особу та значення глобального інноваційного індексу у базовому сценарії та інших сценаріях розвитку дозволяє зробити висновок, що будь-які зрушення у керуючих параметрах, які відповідають удосконаленню освітньої, науково-технічної, інноваційної політики або інституційним змінам, приводять до позитивних наслідків. Як видно з даних табл. 2, в усіх сценаріях відбувається поліпшення показників порівняно з базовим сценарієм. Проте у більшості сценаріїв також спостерігається стабілізація рівня ВВП та глобального інноваційного індексу, хоча й на набагато вищому рівні, ніж у базовому сценарії.

Для виявлення найбільш доцільного й ефективного сценарію реалізації науково-технічного розвитку України було проведене дослідження за окремими групами сценаріїв за усіма показниками розвитку.

Група сценаріїв підвищення освітнього потенціалу включає три сценарії, з яких один пов'язаний із фінансуванням освіти, а два передбачають підвищення зацікавленості населення в отриманні якісної освіти. Сценарій збільшення витрат на освіту до 7,0 % ВВП відповідає переходу до одного з найвищих серед країн ЄС рівня витрат на освіту, який здійснюється у Швеції. Цей сценарій єдиний, у якому передбачається не поступове, а разове збільшення витрат. Можливість цього сценарію визначається за-

Таблиця 2

Результати імітації сценаріїв науково-технічного розвитку України

Показники, сценарії	Роки				Відношення до базового сценарію	Відношення 2025 р. до 2013 р.
	2013	2016	2020	2025		
ВВП на 1 особу за ПКС, дол.						
оптимум НДР	3900	3353	13699	27071	8,23	6,94
Зайнятість 2	3900	3353	8389	9440	2,87	2,42
Зайнятість 1	3900	3353	6741	7506	2,28	1,92
НДР 3	3900	3353	18650	48211	14,66	12,36
НДР 2	3900	3353	17436	20067	6,10	5,14
НДР 1	3900	3353	14392	16319	4,96	4,18
Бізнес 3	3900	3353	3769	3889	1,18	1,00
Бізнес 2	3900	3353	6410	7112	2,16	1,82
Бізнес 1	3900	3353	11208	12881	3,92	3,30
ІКТ 2	3900	3353	3403	3429	1,04	0,88
ІКТ 1	3900	3353	4642	4971	1,51	1,27
освіта 3	3900	3353	3839	3983	1,21	1,02
освіта 2	3900	3353	3923	4092	1,24	1,05
освіта 1	3900	3353	3614	3627	1,10	0,93
базовий	3900	3353	3292	3289		0,84
Глобальний інноваційний індекс, бали						
оптимум НДР	36,26	36,11	38,78	43,20	1,20	1,19
Зайнятість 2	36,26	36,11	37,36	38,14	1,06	1,05
Зайнятість 1	36,26	36,11	36,94	37,48	1,04	1,03
НДР 3	36,26	36,11	40,06	48,51	1,35	1,34
НДР 2	36,26	36,11	39,76	41,71	1,16	1,15
НДР 1	36,26	36,11	38,97	40,45	1,12	1,12
Бізнес 3	36,26	36,11	36,19	36,27	1,01	1,00
Бізнес 2	36,26	36,11	36,85	37,35	1,04	1,03
Бізнес 1	36,26	36,11	40,68	41,90	1,16	1,16
ІКТ 2	36,26	36,11	40,63	40,64	1,13	1,12
ІКТ 1	36,26	36,11	36,78	37,01	1,03	1,02
освіта 3	36,26	36,11	36,47	36,56	1,01	1,01
освіта 2	36,26	36,11	36,81	36,92	1,02	1,02
освіта 1	36,26	36,11	36,30	36,31	1,01	1,00
базовий	36,26	36,11	36,07	36,07		0,99

гальною тенденцією до збільшення витрат на освіту. Так, у 2009 р. за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності витрати на освіту в Україні складали 5,86 % ВВП, а у 2013 р. – 6,15 %. У цілому у світі панує тенденція до підвищення рівня витрат на освіту, не тільки у країнах з економікою, що розвивається, але й у розвинутих країнах. Тому цей сценарій було включено у дослідження.

Аналіз діаграми причинно-наслідкових зв'язків (рис. 2) показав, що збільшення витрат на освіту має позитивний вплив на кількість населення з повною вищою освітою, рівень освітнього потенціалу, рівень патентної активності та, як наслідок, результати НДДКР і обсяг ВВП. Кількість населення з повною вищою освітою у сценарії підвищення фінансування освіти збільшується на 13,2 % порівняно з базовим сценарієм і з початком періоду. Відповідне зростання індексу створення освітнього потенціалу на 4,3 % та самого освітнього потенціалу на 3,5 % дозволяє у сценарії збільшення витрат на освіту отримати невелике підвищення оцінки результатів НДДКР на 0,4 % та результатів комерціалізації інновацій – на 0,7 %.

Вихідні показники у такому сценарії збільшуються сильніше. Динаміка ВВП на 1 особу стає позитивною починаючи з 2017 р. і дозволяє досягти на 10,3 % більшого значення наприкінці періоду моделювання порівняно з базо-

вим сценарієм (3627 дол. за ПКС). Проте швидке зростання на початку потім змінюється значно більш уповільненим, через що показник ВВП не досягає рівня докризового 2013 р. на 7 %.

Значення глобального інноваційного індексу збільшується незначно за весь період – на 0,7 % відносно базового сценарію та на 0,1 % відносно початку періоду. У цілому результати першого сценарію, хоча і є позитивними, є слабкими. Але слід зазначити, що у сценарії не розрізняються (як і у статистичних даних усіх країн) витрати окремо на середню, вищу та професійну освіту. Тому ефект від збільшення витрат на освіту є апріорі віддаленим у часі і неоднорідним. Отже, цей сценарій не може розглядатися як єдиний засіб активізації науково-технічного розвитку України.

Другий сценарій підвищення освітнього потенціалу передбачає збільшення протягом 2017–2020 рр. очікуваної тривалості навчання. При цьому мається на увазі весь цикл згідно з Національною рамкою кваліфікації до 8 рівня включно (початкова, середня, бакалаврат, магістратура, аспірантура / докторантура, перекваліфікація). Запровадження цього сценарію відповідає намаганням провідних країн світу зменшити питому вагу (переважно) молоді, яка покидає освітній заклад до закінчення повного курсу навчання та розвитку у світі тенденції до безперервної освіти, зокрема, у процесі практичної роботи. Крім того, позитивним вважається опанування споріднених або інших професій, що розширює коло компетенцій робітника та підвищує його конкурентоздатність на ринку праці. Україна за очікуваною тривалістю навчання посідала у 2014 р. 40 місце (15,31 року). Зважаючи на 11-річний цикл повної середньої освіти, 3–4-річний цикл підготовки бакалавра та 2-річний цикл підготовки магістрів, слід зазначити, що передчасне припинення освіти є поширеним явищем серед молоді України, не говорячи вже про вищій освітньо-науковий рівень підготовки кандидатів наук (докторів філософії), перепідготовку та ін. У той же час у розвинутих країнах ЄС очікувана тривалість навчання подекуди значно більша: 19,6 року у Бельгії, 18,12 року у Нідерландах. Такий значно триваліший час на освіту пов'язаний також і з 12-річним циклом повної середньої освіти у цих країнах, але свідчить і про більшу зацікавленість в отриманні вищої освіти населенням.

Отже, у другому сценарії передбачалося поступове збільшення очікуваної тривалості навчання до рівня Данії згідно з даними Глобального інноваційного індексу 2013 р. (16,9–17 років). Згідно з діаграмою причинно-наслідкових зв'язків таке підвищення сприятиме збільшенню освітнього потенціалу та, через підвищення рейтингу університетів і спроможності до інновацій, збільшенню інституційного потенціалу. Останній безпосередньо впливає на динаміку глобального інноваційного індексу. Динаміку ВВП на 1 особу як головний результат реалізації сценарію показано на рис. 4.

Рис. 4. Порівняння динаміки ВВП у (1) базовому сценарії та (2) сценарії подовження тривалості навчання

Як видно на рис. 4, загальна динаміка ВВП на 1 особу повторює динаміку попереднього сценарію, але на вищому рівні. Уповільнення зростання відбувається починаючи з 2022 р. При цьому збільшення рівня ВВП порівняно з базовим сценарієм складає 24,4 %, а порівняно з початком періоду моделювання – 4,9 % у 2015 р. (до 4092 дол. за ПКС).

Головним чином це підвищення забезпечується підвищенням результатів комерціалізації інновацій на 12,2 % відносно 2013 р та 1,5 % відносно базового сценарію, а також результатів НДДКР на 2 %. Освітній потенціал збільшується при цьому на 8,1 % відносно 2013 р., але це збільшення має мультиплікативний ефект і розповсюджується на інституційний потенціал, який підвищується на 4,3 % відносно базового сценарію та на 10,9 % відносно 2013 р.

Можливість реалізації цього сценарію обмежена тим, що він може призвести до необхідності збільшення загальних витрат на освіту через подовження терміну навчання у середній школі та у вишах. Але й без додаткових витрат подовження навчання можливе, якщо вища освіта розглядатиметься населенням не як «необхідне зло» у вигляді диплому, а як засіб набуття професійних компетенцій, по-

трібних у економіці знань. Тому реалізація цього сценарію тісно пов'язана із підвищення якості освіти, у тому числі і завдяки підвищенню вимогливості вишів до студентів і викладачів.

Третій сценарій спирається на ті самі причини, що й попередній, і передбачає заохочення населення до отримання повної вищої освіти. Збільшення питомої ваги населення молодого віку (30–35 років), яке закінчило повний курс навчання у ВНЗ, сприяє підвищенню освітнього потенціалу, а отже, і результатів науково-технічної діяльності та ВВП. Реалізація цього сценарію дозволяє досягти зростання ВВП на 1 особу на 21,1 % відносно базового сценарію та на 2,1 % відносно 2013 р. Вплив на глобальний інноваційний індекс значно слабший. Цей сценарій забезпечує зростання на 1,4 % відносно базового сценарію та лише на 0,8 % – відносно початку періоду.

У цілому з трьох сценаріїв першої групи найкращі результати дозволяє отримати сценарій збільшення тривалості навчання. Найменші результати приносить сценарій збільшення витрат на освіту. Це пов'язане з тим, що збільшення витрат має більш віддалений ефект, який поступово нівелюється із розповсюдженням по усій системі освітньо-науково-технічного розвитку. Таким чином, як найбільш доцільний з цієї групи сценаріїв можна вважати сценарій заохочення молоді до отримання повної якісної освіти, у тому числі з боку роботодавців. У той же час збільшення витрат на освіту має більш віддалені наслідки, оскільки охоплює весь цикл навчання. Тому ці два сценарії варто використовувати одночасно.

Друга група сценаріїв спрямована на розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури, що забезпечує кращі умови для освіти, здійснення досліджень, підвищує рівень доступності інформації для розробників та бізнесу, сприяє дифузії знань та інновацій. створює нові можливості для стартап-проектів. У цій групі розглядалися два сценарії: підвищення рівня доступу до інформаційної-комунікаційних технологій (ІКТ) та підвищення рівня використання цих технологій у бізнесі. Таким чином, сценарії охоплюють і процес створення потенціалу, і процес його реалізації (використання).

Перший сценарій передбачає підвищення рівня доступу до ІКТ на 12,8 % до середнього рівня у країнах ЄС – 7,2 бали. Цей показник визначається світовими організаціями на основі експертних опитувань, у ході яких береться до уваги щільність покриття, питома вага користувачів Інтернет, швидкість широкосмугового Інтернету та вартість послуг. Отже, цей показник є частково суб'єктивним, але має базуватися на певній об'єктивній інформації. Тому його можна розглядати як керований. Можливості України на шляху підвищення цього показника достатньо широкі, оскільки останнім часом доступ до ІКТ поліпшується. Однією з переваг країни є низька порівняно з іншими країнами Європи ціна на послуги Інтернет. Проте низькими залишаються показники якості наданих послуг, як відзначається у дослідженні Всесвітнього економічного форуму індексу мережевої готовності [16]. Таким чином, для реалізації цього сценарію необхідно зосередитися на удосконаленні технологічної складової ІКТ. Водночас цей сценарій не вимагає від держави безпосередніх капітальних вкладень, але удосконалення регулювання діяльності провайдерів та спонукання їх до надання кращих послуг.

Згідно з деревом наслідків, що відповідає діаграмі причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі, підвищення рівня доступу до ІКТ має позитивний вплив на формування освітнього й інституційного потенціалів та безпосередній вплив на діяльність малих і середніх інноваційних підприємств. Динаміку обсягу ВВП на 1 особу у цьому сценарії показано на рис. 5.

Як видно з рис. 5, динаміка ВВП повторює динаміку у попередній групі сценаріїв, але ефект від поступового підвищення рівня доступу до ІКТ зберігається до 2023 р., після чого значення стабілізується. Це дозволяє досягти значного приросту порівняно з базовим сценарієм – 51,1 % та порівняно з початком періоду моделювання – 27,4 %. Отже, має місце мультиплікативний ефект на усіх кроках розповсюдження впливу.

Рис. 5. Порівняння динаміки ВВП у (1) базовому сценарії та (2) сценарії підвищення рівня доступу до ІКТ

Левова частка цього збільшення забезпечується за рахунок підвищення рейтингу університетів (на 45 %) та кількості дослідників (на 22,5 % порівняно з базовим сценарієм). Підвищення освітнього й інституційного потенціалів на 3,2 % та 3,6 % відповідно у сукупності має суттєвий вплив на збільшення кількості заявок на отримання патентів (на 28,4 % порівняно з базовим сценарієм та 23,5 % від рівня початку періоду). Найбільш суттєвий вплив зміна доступу до ІКТ має для малого та середнього бізнесу з інноваційними товарами, обсяг якого збільшується у 5,2 разу до 4,95 %.

Через збільшення результатів НДДКР на 1,2 % та результатів комерціалізації на 5,6 % відбувається збільшення обсягу ВВП, що призводить до збільшення витрат на дослідження та розробки і також має позитивний ефект.

Вплив на оцінку глобального інноваційного індексу значно слабше, вона збільшується протягом періоду моделювання лише на 2,6 % порівняно з базовим сценарієм та на 2,1 % порівняно з початком періоду. Це відбувається через більш довгий ланцюг розповсюдження впливу параметра сценарію на вихідний інноваційний показник.

Другий сценарій передбачає підвищення рівня використання ІКТ до 5,5 балів, середнього значення по ЄС. Дії державних органів у цьому сценарії мають бути спрямовані, перш за все, на підвищення ролі ІКТ у державному управлінні та запровадженні електронного уряду: зокрема, підвищення рівня інформативності офіційних веб-сайтів, розширення кількості та якості електронних послуг та залучення громадян до прийняття державних рішень.

Сценарій підвищення рівня використання ІКТ має значно менший вплив на обсяг ВВП, оскільки не має суттєвого впливу на формування освітнього й інституційного потенціалів науково-технічного розвитку, але значно більший вплив на глобальний інноваційний індекс. Рівень ГІІ зростає у сценарії № 6 на 12,7 % відносно базового сценарію та на 12,1 % відносно початку періоду. Це є наслідком підвищення кількості створених бізнес- та ІКТ-моделей у рамках комерціалізації інновацій та кількості дослідників на 31,8 % відносно базового сценарію. Проте це зростання має окремі негативні наслідки, а саме на 9,7 % знижується питома вага високо- і середньотехнологічних підприємств через перерозподіл використання освітнього й інституційного потенціалів. Таким чином, не варто зосереджуватися лише на підвищенні рівня використання ІКТ, оскільки підвищення освітнього й інституційного потенціалів завдяки забезпеченню кращого доступу до ІКТ забезпечує кращі результати реалізації потенціалів і не призводить до зменшення жодного з вихідних критеріїв.

Третя група сценаріїв (№ 7–8 у табл. 1) спрямована на підвищення інституційного потенціалу, а отже, потребує змін нормативно-правової бази ведення бізнесу, у тому числі інноваційного та у сфері досліджень і розробок.

Перший сценарій цієї групи (№ 7) передбачає сприяння розвитку кластерів, які мають стати одним із головних інструментів поєднання наукових розробок із їх комерціалізацією. Суттєве підвищення рівня розвитку кластерів протягом найближчих 4 років у 1,5 разу порівняно з базовим сценарієм має на меті значне підвищення інституційного потенціалу. Результати моделювання цього сценарію дозволяють говорити про нього як про один із найбільш ефективних сценаріїв.

Результати моделювання сценаріїв розвитку інституційного потенціалу показані на рис. 6.

Зростання ВВП на 1 особу відбувається порівняно з базовим сценарієм у 3,9 разу, а глобального інноваційного індексу – на 16,2 %. Таке суттєве збільшення пояснюється тим, що розвиток кластерів має безпосередній вплив на формування результатів комерціалізації інновацій, а саме: підвищення питомої ваги високо- та середньотехнологічних виробництв до 27,9 % (на 35,8 % більше ніж у базовому сценарії), підвищення обсягів високотехнологічного експорту до 3,19 % (на 19,1 % відносно базового сценарію та на 15,8 % відносно початку моделювання).

З третьої групи сценаріїв найменший ефект має поліпшення умов кредитування, що дозволяє отримати збільшення ВВП на 1 особу на 18,3 % відносно базового сценарію.

Рис. 6. Порівняння динаміки ВВП у базовому сценарії та сценаріях підвищення інституційного потенціалу:
1 – базовий сценарій; 2 – сценарій розвитку кластерів; 3 – покращення захисту інвесторів

Таким чином, найбільш доцільним є забезпечення науково-технічного й інноваційного розвитку за рахунок розвитку інфраструктури цієї діяльності, а саме розвитку кластерів.

Четверта група сценаріїв передбачає здійснення прямого впливу на результативність науково-технічної та інноваційної діяльності шляхом підвищення витрат на дослідження та розробки (витрат на НДДКР). Саме цей управляючий параметр вважається найбільш впливовим. У цій групі сценаріїв розглядаються три варіанти збільшення витрат на розробки протягом 2017–2020 рр. – до 1,7 %, 2 % та 4 % ВВП, які відповідають цільовим орієнтирам Стратегії 2020 та Європа-2020.

Сценарії підвищення витрат на НДДКР на 1,7 % та 2 % забезпечують стрімке зростання обсягу ВВП протягом періоду нарощування витрат та уповільнене зростання у наступні роки (рис. 7). Порівняно з базовим сценарієм зростання ВВП на 1 особу відбувається у 4,9 та 6,1 разу протягом періоду моделювання. Водночас стрімке зростання результатів комерціалізації інновацій на 28,7 % та 37,3 % забезпечує і підвищення глобального інноваційного індексу на 12,2 % та 15,7 % відповідно відносно базового сценарію та на 11,6 % і 15,0 % відносно рівня 2013 р.

Водночас таке стрімке зростання ВВП забезпечує через зворотній зв'язок зростання освітнього й інституційного потенціалів на 2,7–3,5 % та 9,3–12,0 % відповідно.

Таким чином, обидва сценарії забезпечують високі результати науково-технічної та інноваційної діяльності для економіки у цілому.

Рис. 7. Порівняння динаміки ВВП у (1) базовому сценарії та (2) сценарії НДР 2 активізації науково-технічної діяльності (збільшення витрат на НДДКР до 2 % ВВП)

Єдиним із розглянутих сценаріїв, який забезпечує економічне зростання без обмежень, є той, у якому рівень витрат на дослідження та розробки збільшується до цільового значення ЄС у 4 % ВВП. За цих умов зростання ВВП має відбуватися у 14,7 разу відносно базового сценарію, а підвищення глобального інноваційного індексу – на 34,5 %.

Сценарій підвищення рівня витрат на науково-технічні розробки до 4 % ВВП наразі можна вважати надзвичайно малоймовірним. Але, як показав аналіз результатів моделювання, збільшення витрат до законодавчо встановленого рівня має значний позитивний ефект.

Два інші сценарії цієї групи також забезпечують значне зростання ВВП у перших періодах. Але наприкінці періоду моделювання значення ВВП також стабілізується. Тому було досліджено критичне значення рівня витрат на дослідження та розробки, який забезпечить постійне зростання усіх складових науково-технічного розвитку та рівня ВВП. Експериментальним шляхом встановлено, що оптимальним рівнем витрат на НДДКР є 2,5 % ВВП щорічно. Це забезпечує постійний лінійний приріст обсягу ВВП на 1 особу (рис. 8) і також лінійний приріст індексу глобальної конкурентоспроможності.

У сценарії оптимального зростання витрат на інновації рівень ВВП збільшується у 2025 р. у 8,2 разу відносно базового сценарію, а глобальний інноваційний індекс підвищується до 43,2 балів (на 19,8 %).

Остання група сценаріїв передбачала розвиток високотехнологічних виробництв, який пов'язаний із збільшенням рівня зайнятості у цих виробництвах. Перший сценарій цієї групи передбачає підвищення рівня зайнятості до 38,2 % від усього зайнятого населення, що є середнім рівнем по країнах ЄС. Другий сценарій є оптимістичний у цій групі і передбачає підвищення питомої ваги зайнятості у високотехнологічних виробництвах до 61,4 %, такий рівень спостерігався в Україні у 2011 р. згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму.

Як видно з рис. 9, загальна динаміка рівня ВВП повторює динаміку у попередніх сценаріях. Досить стрімке зростання при поступовому розширенні високотехнологічних виробництв у 2017–2020 рр. змінюється уповільненим зростанням. Наприкінці періоду моделювання загаль-

Рис. 8. Порівняння динаміки ВВП у (1) базовому сценарії та (2) оптимальному сценарії витрат на НДДКР

Рис. 9. Порівняння динаміки ВВП у базовому сценарії та сценаріях розвитку наукоємних виробництв:
1 – базовий сценарій, 2 – підвищення рівня зайнятості у високотехнологічних виробництвах до 38,2 %;
3 – підвищення рівня зайнятості у високотехнологічних виробництвах до 61,4 %

не зростання рівня ВВП на 1 особу складає 1,35 і 2,8 рази відносно базового сценарію. Приріст відносно 2013 р. складає 13,9 % та 142 %. Глобальний інноваційний індекс збільшується у першому сценарії на 1,1 % відносно базового сценарію, а у другому сценарії – на 5,7 %. Головний вплив, природно, збільшення зайнятості здійснює на результати комерціалізації інновацій, а саме на розвиток інноваційної діяльності малого та середнього бізнесу, питома вага якого зростає у цьому випадку до 3,66 % та 4,89 % усього малого та середнього бізнесу. Опосередковано зростає також рівень використання ІКТ (на 17,6 % та 26,1 % відносно базового сценарію). Також значно зростає обсяг високотехнологічного експорту – до 7,34–9,8 % усього експорту, що відповідає рівням Австрії, Швеції, Бельгії.

Таким чином, заохочення бізнесу до розвитку високотехнологічних виробництв та спонукання до підвищення зайнятості саме у цьому напрямку має суттєві позитивні результати, переважно для інноваційного розвитку країни.

Результати аналізу сценаріїв узагальнені у табл. 3 за допомогою ранжування. Як виходить за результатами ранжування, сценарії, спрямовані на розвиток освітнього потенціалу, не є найбільш ефективними. Але час, витрачений на освіту, здійснює позитивний вплив на економічний розвиток суспільства та забезпечує більший приріст валового продукту, ніж за рахунок простого збільшення факторів.

Таким чином, можна зробити *висновки*, що:

1. Найкращим сценарієм, який у довгостроковому періоді забезпечує значне зростання результатів науково-технічного розвитку, є сценарій збільшення рівня витрат на НДДКР до цільового рівня ЄС у 4 % ВВП. Але цей сценарій є малоймовірним.

Таблиця 3

Ранжування сценаріїв за результатами для економіки у цілому

Сценарії	Ранги сценаріїв		
	за рівнем ВВП на 1 особу	за значенням глобального інноваційного індексу	результуючий
НДР 3	1	1	1
Оптимум НДР	2	2	2
НДР 2	3	4	3
Бізнес 1	5	3	4
НДР 1	4	6	5
Зайнятість 2	6	7	6
Зайнятість 1	7	8	7
Бізнес 2	8	9	8
ІКТ 1	9	10	9
ІКТ 2	14	5	9
Освіта 2	10	11	11
Освіта 3	11	12	12
Бізнес 3	12	14	13
Освіта 1	13	13	13
Базовий	15	15	15

2. Оптимальним можна вважати рівень витрат у 2,5 % ВВП, який може бути реалізований у середньостроковій перспективі. Підвищення рівня витрат до 1,7–2 % ВВП дає певні результати, але не створює достатніх ресурсів для довгострокового розвитку. Проте ці варіанти сценаріїв є більш ймовірними.
3. Аби досягти значних результатів науково-технічного розвитку збільшення витрат на дослідження та розробки має супроводжуватися розвитком кластерів, підвищенням рівня захисту інвесторів, розвитком високотехнологічних виробництв та зайнятості на таких виробництвах, а також, полегшенням доступу до ІКТ.
4. Крім того, необхідною умовою ефективного науково-технічного розвитку є стимулювання зацікавленості населення в отриманні якісної професійної освіти, у тому числі через заохочення з боку роботодавців.

ЛІТЕРАТУРА

1. Матюшенко І. Ю. Технологічна конкурентоспроможність України в умовах нової промислової революції і розвитку конвергентних технологій. *Проблеми економіки*. 2016. № 1. С. 108–120.

2. Матюшенко І. Ю. Передові (конвергентні) технології як фактор розвитку нової промислової революції // Міжнародний бізнес як фактор розвитку. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 21 квітня 2016 р.). Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 2016. С. 29–39.

3. Матюшенко І. Ю., Костенко Д. М. Передові виробничі технології – ключ до якісної трансформації і зростання високотехнологічного експорту України до 2030 року. *Бізнес Інформ*. 2016. № 3. С. 32–43.

4. Каліта П. Україна і четверта промислова революція: загрози та можливості. *Дзеркало тижня*. 2016. № 43–44. С. 6.

5. The next production revolution // OECD. 2015. 24 p. URL: https://www.evm.dk/.../15-05-18-the-next-production-revolution

6. Emerging trends in global manufacturing industries // UNIDO. 2013. 81 p. URL: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD /Emerging_Trends_UNIDO_2013.PDF

7. The Future of Manufacturing: Driving Capabilities, Enabling Investments/Global Agenda Council on the Future of Manufacturing // UNIDO. 2014. 38 p. URL: http://www3.weforum.org/docs / Media/GAC14/Future_of_Manufacturing_Driving_Capabilities.pdf

8. Report to the President: Accelerated U.S. advanced manufacturing // Executive Office of the President President's Council of Advisors on Science and Technology. 2014. 94 p. URL: https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/PCAST/amp20_report_final.pdf

9. Manufacturing the Future: The next era of global growth and innovation // The McKinsey Global Institute. 2012. 172 p. URL: http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf.

10. Global Manufacturing Outlook. Preparing for battle: Manufacturers get ready for transformation // KPMG. 2015. 34 p. URL: https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/Articles Publications/Documents/Global-Manufacturing-Outlook-O-201506.pdf

11. Bainbridge W. S., Roco M. C. Handbook of Science and Technology Convergence. Dordrecht: SpringerNature, 2016. URL: http://www.springer.com/us/book/9783319070513

12. Публичный аналитический доклад по развитию новых производственных технологий/Сколковский ин-т науки и технологий. 22.10.2014 г. 203 с. http://isicad.ru/ru/pdf/ReportSkolkovo2014.pdf

13. Шликова В. О. Сценарний підхід до оцінки впливу науково-інноваційної діяльності на економіку України. *Моделювання регіональної економіки*. 2014. № 1 (23). С. 358–365.

14. The Innovation Union Scoreboard report – 2013, 2014, 2015. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-fgures-analysis/innovation-scoreboard/index_en.htm

15. The Global Innovation Index 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 // Cornell University, INSEAD, WIPO, 2012-2016: Ithaca, Fontainebleau, and Geneva.

16. The Global Information Technology Report // World Economic Forum. 2016 URL: www.weforum.org/gitr

17. Матюшенко І. Ю. Імітаційна модель науково-інноваційного розвитку економіки України в умовах четвертої промислової революції та асоціації з ЄС. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 70–76.

REFERENCES

Bainbridge, W. S., and Roco, M. C. «Handbook of Science and Technology Convergence. Dordrecht: SpringerNature, 2016« http://www.springer.com/us/book/9783319070513

«Emerging trends in global manufacturing industries« UNIDO. https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD /Emerging_Trends_UNIDO_2013.PDF

«Global Manufacturing Outlook. Preparing for battle: Manufacturers get ready for transformation« KPMG. https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Global-Manufacturing-Outlook-O-201506.pdf

Kalita, P. «Ukraina i chetverta promyslova revoliutsiia: zahrozy ta mozhlyvosti« [Ukraine and the fourth industrial revolution: threats and opportunities]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 43-44 (2016): 6-.

Matiushenko, I. Yu. «Peredovi (konverhentni) tekhnolohii yak faktor rozvytku novoi promyslovoi revoliutsii« [Advanced (converged) technologies as a factor in the development of a new industrial revolution]. *Mizhnarodnyi biznes yak faktor rozvytku. Materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Kharkiv, 21 kvitnia 2016 r.)*. Kharkiv: KhNU im. V.N. Karazina, 2016. 29-39.

«Manufacturing the Future: The next era of global growth and innovation« The McKinsey Global Institute. http://www.nist.gov/mep/data/upload/Manufacturing-the-Future.pdf

Matiushenko, I. Yu., and Kostenko, D. M. «Peredovi vyrobnychi tekhnolohii - kliuch do yakisnoi transformatsii i zrostannia vysokotekhnolohichnoho eksportu Ukrainy do 2030 roku« [Advanced manufacturing technology the key to quality transformation and high growth of export of Ukraine to 2030]. *Biznes Inform*, no. 3 (2016): 32-43.

Matiushenko, I. Yu. «Tekhnolohichna konkurentospromozhnist Ukrainy v umovakh novoi promyslovoi revoliutsii i rozvytku konverhentnykh tekhnolohii« [Technological competitiveness of Ukraine in the conditions of the new industrial revolution and the development of convergent technologies]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2016): 108-120.

Matiushenko, I. Yu. «Imitatsiina model naukovo-innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh chetvertoi promyslovoi revoliutsii ta asotsiatsii z YeS« [Simulation model of scientific and innovative development of economy of Ukraine in the conditions of the fourth industrial revolution and Association with the EU]. *Biznes Inform*, no. 11 (2016): 70-76.

«Publichnyy analiticheskiy doklad po razvitiyu novykh proizvodstvennykh tekhnologiy« [Public analytical report on the development of new production technologies]. Skolkovskiy in-tnauki i tekhnologiy. http://isicad.ru/ru/pdf/ReportSkolkovo2014.pdf

«Report to the President: Accelerated U.S. advanced manufacturing« Executive Office of the President President's Council of Advisors on Science and Technology. https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/PCAST/amp20_report_final.pdf

Shlykova, V. O. «Stsenarnyi pidkhid do otsinky vplyvu naukovo-innovatsiinoi diialnosti na ekonomiku Ukrainy« [The scenario approach to assessing the impact of scientific and innovative activity on economy of Ukraine]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 1(23) (2014): 358-365.

«The Future of Manufacturing: Driving Capabilities, Enabling Investments/Global Agenda Council on the Future of Manufacturing« UNIDO. http://www3.weforum.org/docs /Media/GAC14/Future_of_Manufacturing_Driving_Capabilities.pdf

«The Innovation Union Scoreboard report - 2013, 2014, 2015« http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-fgures-analysis/innovation-scoreboard/index_en.htm

*The Global Innovation Index 2012, 2013, 2014, 2015, 2016*Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO, 2012-2016.

«The Global Information Technology Report« World Economic Forum. www.weforum.org/gitr

«The next production revolution« OECD. https://www.evm.dk/.../15-05-18-the-next-production-revolution

УДК 330.46:378

СИСТЕМНА ТА НЕСИСТЕМНА КОРУПЦІЯ В ОСВІТІ: ІГРОВА МОДЕЛЬ

© 2016 СКРИПНИК А. В., ОБОРСЬКА І. С.

УДК 330.46:378

Скрипник А. В., Оборська І. С.

Системна та несистемна корупція в освіті: ігрова модель

Метою статті є аналіз діючих корупційних механізмів у вищій освіті, їх вплив на показник якості та надання рекомендацій щодо їх подолання. Запропоновано ігрові методи для аналізу корумпованої взаємодії у процесі отримання освіти. Визначено дві категорії викладачів-хабарників: хабарники-професіонали та хабарники-аматори. Підкреслено, що існування професіоналів можливо тільки в умовах системної корупції, коли частка ризиків перекладається на адміністрацію вишу. Діяльність аматорів проаналізовано за допомогою ігрових методів. Побудовано платіжну матрицю студента та викладача, причому остання включає ймовірність можливість виявлення та покарання корупційних дій. Показано, що в сучасних умовах існує сідлова точка, коли як студент, так і викладач використовують протиправні стратегії. Перехід до змішаних стратегій можливий тільки у випадку суттєвого зростання ймовірності виявлення корупційних дій з боку викладача або зростання розміру покарання. Суттєве покращення ситуації можливе у випадку, коли у населення країни зміняться погляди на ефективність знань як джерела людського капіталу.

Ключові слова: *індекс сприймання корупції (ІСК), вища освіта, людський та адміністративний капітал, системна та позасистемна корупція, біматрична гра, платіжна матриця, сідлова точка.*

Рис.: *1.* ***Формул:*** *4.* ***Бібл.:*** *22.*

Скрипник Андрій Васильович *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15, Київ, 03041, Україна)*

E-mail: *avskripnik@ukr.net*

Оборська Інна Сергіївна *– асистент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15, Київ, 03041, Україна)*

E-mail: *ineska-92@mail.ru*

УДК 330.46:378

Скрипник А. В., Оборская И. С. Системная и несистемная коррупция в образовании: игровая модель

Целью статьи является анализ действующих коррупционных механизмов в высшем образовании, их влияние на показатель качества и рекомендации по их преодолению. Предложены игровые методы для анализа коррумпированного взаимодействия в процессе получения образования. Определены две категории преподавателей взяточников: взяточники-профессионалы и взяточники-аматоры. Подчеркнуто, что существование профессионалов возможно только в условиях системной коррупции, когда часть рисков перекладывается на администрацию вуза. Деятельность аматоров проанализирована с помощью игровых методов. Построена платежная матрица студента и преподавателя, причем последняя включает вероятность возможного обнаружения и покарания коррупционных действий. Показано, что в современных условиях существует седловая точка, когда как студент, так и преподаватель используют противоправные стратегии. Переход к смешанным стратегиям возможен только в случае существенного увеличения вероятности выявления коррупционных действий со стороны преподавателя или роста размера покарания. Существенное улучшение ситуации возможно в случае, когда у населения страны изменятся взгляды на эффективность знаний как источника человеческого капитала.

Ключевые слова: *индекс восприятия коррупции (ИВК), высшее образование, человеческий и административный капитал, системная и внесистемная коррупция, биматрична игра, платежная матрица, седловая точка.*

Рис.: *1.* ***Формул:*** *4.* ***Библ.:*** *22.*

Скрипник Андрей Васильевич *– доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Обороны, 15, Киев, 03041, Украина)*

E-mail: *avskripnik@ukr.net*

UDC 330.46:378

Skrypnyk A. V., Oborska I. S. Systemic and Non-Systemic Corruption in Education: the Game Model

The aim of the article is to analyze the existing practices of corruption in higher education and their impact on its quality index as well as develop recommendations on their overcoming. Game methods to analyze the corrupt interaction in the process of getting education are proposed. There identified two categories of lecturers taking bribes: professional bribe-takers and amateurs. It is emphasized that the existence of professionals is only possible under conditions of systemic corruption when part of the risk is passed on to the university administration. The activity of amateurs is analyzed using gaming technologies. The payoff matrices of the student and the teacher are built, the latter includes the likelihood of detection and possible punishment for corruption. It is shown that under current conditions there is saddle point when both the student and the teacher use illegal strategies. The transition to a mixed strategy is possible only in case of a significant increase in the probability of detecting acts of corruption on the part of the teacher or the increase of the size of punishment for corruption. Significant improvements are possible in the case when the population will change views on the effectiveness of knowledge as a source of human capital.

Keywords: *Corruption Perceptions Index (CPI), higher education, human and administrative capital, systemic and non-systemic corruption, bimatrix game, payoff matrix, saddle point.*

Fig.: *1.* ***Formulae:*** *4.* ***Bibl.:*** *22.*

Skrypnyk Andrii V. *– Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Departmentof Economic Cybernetics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (15 Heroiv Oborony Str., Kyiv, 03041, Ukraine)*

E-mail: *avskripnik@ukr.net*

Oborska Inna S. *– Assistant of the Department of Economic Cybernetics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (15 Heroiv Oborony Str., Kyiv, 03041, Ukraine)*

E-mail: *ineska-92@mail.ru*

***Оборская Инна Сергеевна** – ассистент кафедры экономической кибернетики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Обороны, 15, Киев, 03041, Украина)*

***E-mail:** ineska-92@mail.ru*

Вступ. Високий рівень корупції залишається однією з найактуальніших соціальних проблем сучасності. За всі роки незалежності завдання боротьби з корупцією в Україні вважалось одним із головних, пріоритетних для кожного уряду незалежно від політичної сили, з якої він формувався. Однак кожний уряд програвав свою власну сутичку, і країна все більше занурювалася в безодню корупційних взаємовідносин. Вперше Україна з'явилась в рейтингу Transparency International у 1998 році та займала 69 позицію з 85 країн, причому сусідні позиції займали такі європейські країни, як Болгарія (66) та Латвія (71). У 2015 році в результаті 17-річної неперервної боротьби з корупцією Україна опинилась на 130 місці серед 167 країн (тільки 27 балів зі 100 можливих) та розділяє позицію з такими країнами, як Іран, Камерун, Непал і Парагвай, причому найближчими європейськими країнами є Косово (103 позиція) та Албанія (88 позиція). Суттєве покращення спостерігалось лише у 2005–2006 роках, після Помаранчевої революції, коли відбулося переміщення на 23 позиції у напрямку зменшення корупції (зростання індексу), однак вже через два роки країна зайняла звичайне місце в останньому квантилі серед найбільш корумпованих країн світу [22].

Слід підкреслити, що спадкоємиця Радянського Союзу Російська Федерація завжди залишається на відстані «простягнутої руки» за показником індексу сприйняття корупції: то на декілька пунктів вище, то нижче, однак на рівні оцінки математичного очікування різниця між показниками корупції України та Росії навряд чи існує. Тому реальне покращення ситуації в оцінці індексу було б наявним індикатором реалізації європейського вибору.

З наведених даних стає зрозумілим, що Україна є найбільш корумпованою країною Європи, а сусіди за позицією в таблиці – це здебільшого африканські та азіатські країни. Якщо за рівнем економічного розвитку (ВВП на душу населення) Україна не суттєво відрізняється від цих країн, то цього не можна стверджувати щодо освітнього рівня населення.

Тому доцільним буде розглянути питання, які економічні механізми сприяють встановленню корупційних взаємовідносин в освіті та за яких умов.

Аналіз останніх досліджень. Законодавчо питання корупції в незалежній Україні регулювались Законом «Про боротьбу із корупцією» від 05.10.1995 р. Цей Закон визначав сутність корупції, її об'єктів та органи, що ведуть із нею боротьбу, а також інші положення [1].

Ряд законів (про запобігання, протидію, відповідальність) було прийнято на часовому інтервалі до кінця 2014 року [2–5]. Можна припустити, що неефективність цієї законотворчості пояснюється тим, що органи правопорядку продовжують залишатись всі ці роки найбільш корумпованими інституціями українського суспільства [7]. Найсуттєвіших змін зазнало антикорупційне законодавство з підписання Угоди про асоціацію [12], яке передбачало створення нових органів, які не наслідують традиції української юриспруденції.

Існує значна кількість гіпотез і досліджень про виявлення причин значного рівня корумпованості суспільства тієї або іншої країни [7; 15; 19–21]. На наш погляд, заслуговує на увагу гіпотеза про те, що на рівень корумпованості в Україні впливає відсутність ефективної люстрації представників колишнього партійного апарату та влади.

Є також достатньо велика кількість робіт, які досліджують вплив рівня сприйняття корупції країни (далі – ІСК) на інноваційну привабливість, темпи економічного розвитку, ВВП на душу населення [16; 18].

Дослідження взаємозв'язку освітнього рівня та рівня корумпованості суспільства (ІСК) проведене у роботах А. Скрипника [6]. За даними більш ніж 150 країн показано, що існує щільний прямий взаємозв'язок між ІСК і рівнем освіти в суспільстві. Однак для ряду країн колишнього СРСР (Російська Федерація, Україна, Білорусь) це не виконується, і рівень корупції в цих країнах відповідає країнам з надзвичайно низькою часткою громадян із вищою освітою, тоді як фактичний рівень освіченості в цих країнах перевищує 60 %. У роботі висловлено припущення, що в Україні вища освіта є своєрідним інкубатором корупції, де відпрацьовуються навички, які використовуються протягом життя [6].

При отриманні освіти враховуються два види капіталу: по-перше, це людський капітал, що перетворює знання в реальні блага; по-друге, це політичний (адміністративний) капітал, що дозволяє отримувати блага за рахунок зайнятої посади [13; 16]. В умовах корумпованого суспільства, коли для більшості суспільства є незаперечним факт існування рівня доходів, що в сотні разів перевищує дані офіційної статистики оплати праці, звичайно приклади адміністративної кар'єри спонукають до отримання вищої освіти [11].

В одному з наших досліджень вводиться показник ефективності освіти як відношення дисконтного грошового потоку, генерованого внаслідок отримання вищої освіти до її вартості [9]. Показано, що існуючий попит на освіту в Україні не може бути поясненим на підставі вартості навчання та грошового потоку, генерованого освітою.

Якщо механізм виникнення попиту на вищу освіту в умовах корумпованого суспільства достатньо проаналізований, то процесу отримання освіти в умовах корумпованого середовища не приділено достатньої уваги.

Для аналізу корумпованої взаємодії у процесі отримання освіти доцільно використати ігрові методи, які успішно вже використано, наприклад, для аналізу взаємодії податкового інспектора та платника податків [8; 17].

Мета наведеної роботи: за допомогою ігрових методів проаналізувати діючі корупційні механізми у вищій освіті та надати рекомендації щодо їх подолання.

Викладення основного матеріалу. Оскільки у подальшому йдеться про корупційні методи отримання вищої освіти, то необхідним є введення визначення корупційної угоди в освіті.

Корупційна угода в освіті – це дискретний крок на шляху отримання свідоцтва (диплому), що здійснюється студентом, групою студентів або їх представником за допомогою грошової або інших форм домовленостей, що виключає об'єктивну оцінку знань, з викладачем або групою викладачів, що призначені контролювати цей крок освітнього процесу.

Зупинимося спочатку на грошовій формі домовленостей, яка, на наш погляд, тривалий проміжок часу була головною формою здійснення корупційних операцій в освіті. Слід підкреслити, що існує декілька категорій викладачів-хабарників. Умовно поділимо їх на дві категорії: професійні хабарники та хабарники-аматори. Головна відмінність полягає у тому, що професіонали заздалегідь планують обсяг доходів від майбутньої перевірки знань будь-якого рівня (залік, екзамен, курсова, дипломна робота).

Аматори не планують рівня доходів, однак готові використати сприятливу ситуацію для власного збагачення. Під сприятливою ситуацією мається на увазі тривала відсутність деяких студентів, невиконання значної частки практичних, лабораторних, самостійних робіт, труднощі у виконанні окремих завдань, недостатній рівень знань і невміння викладати свої думки в письмовому вигляді, як за їх наявності, так і за їх відсутності. Останнє вміння потрібне при виконанні магістерських і випускних бакалаврських робіт.

Професіонали прагнуть як до максимального охопленням клієнтури, так і до максимально можливої величини хабарів. Крім того, професіонали заздалегідь планують у програмі навчання деякі вузькі міста, які не викладаються належним чином, що значно полегшує досягнення поставленої мети (очікуваній рівень надходження від кожної групи). Зазвичай вільним агентом для професіонала може виступати староста академічної групи, який інформує групу про умови угоди.

Оскільки практично в будь-якій групі студентів присутні особи, які в змозі самостійно виучити або розібратися в пройденому матеріалі, отримавши зовні кваліфіковану консультацію та здати будь-яку дисципліну, виникає конфлікт інтересів, який вирішується різними шляхами. Незадоволені студенти, як правило, – це найкраща частка колективу, що прагне до зростання власного людського капіталу, і тому діяльність хабарників-професіоналів стає відомою адміністрації.

Найбільш популярними на цей час є неофіційні методи інформування про вимагання хабарів, серед яких найчастіше студенти використовують соціальні мережі. Однак ефективність таких звернень достатньо низка.

Декілька років тому були також популярними веб-сайти для цільової аудиторії – студентства, де можна було надати оцінку за різними критеріями викладачам різних вишів. Проте на сьогодні більшість аналогічних веб-сайтів вже не обслуговуються. Натомість у деяких вишах розпочинають свій розвиток веб-сайти з можливістю оцінити рівень якості освіти у вишах (в розрізі дисциплін, викладачів, загальної необхідності у вивченні тощо, з різними часовими рамками).

Продовжує використовуватися як метод інформування – анкетування студентів, де теж можна зазначити про всі недоліки у навчанні.

Можна припустити, що за таких умов досить тривале існування професіоналів-хабарників можливе тільки з мовчазної згоди адміністрації вишу, яка згідно з економічними законами повинна отримувати ренту (частину корупційних доходів) за часткову передачу ризиків корупційної діяльності викладача. Що стосується порівняння впливу системної та несистемної корупції на рівень знань, то слід підкреслити, що системна корупція практично виключає випадок об'єктивної оцінки знань, тому її вплив більш руйнівний на показники якості освіти. Діяльність хабарників-професіоналів (системна корупція) залежить виключно від кадрової політики міністерства освіти та науки України, проте в подальшому не буде розглядатись внаслідок відсутності об'єктивної інформації.

В теперішній час за активної антикорупційної компанії в країні [3; 5] переважна кількість хабарників є скоріше аматорами (не виключна ситуація, коли професіонали з метою зменшення ризику тимчасово виступають в ролі аматорів). Розглянемо економічні механізми укладення корупційних угод між викладачем – хабарником-аматором і студентом. Для аналізу корупційних взаємовідносин у виші нами використовуються ігрові моделі. Використаємо варіант біматричної гри (коли виграш одного гравця не є обов'язково програшем іншого [14]).

Для побудови моделі введемо таку аксіоматику:

1) Кожний учасник угоди має оцінку власної альтернативної вартості часу, яка дорівнює усередненому рівню оплати праці за наявного кваліфікаційного рівня;
2) Альтернативна вартість часу викладача суттєво перевищує вартість часу студента;
3) Існує ненульова ймовірність розкриття корупційної угоди;
4) У випадку розкриття корупційної угоди викладач втрачає право заробляти кваліфікованою працею.

Якщо дві перших аксіоми відповідають здоровому глузду, то остання навряд чи відповідає існуючій практиці: викладач-хабарник завжди може знайти місце для кваліфікованої праці (посади за спеціальністю, обраною професією) в іншому вищому навчальному закладі або науковій, а, можливо, комерційній установі. Однак без двох останніх аксіом ігрова модель перестає бути ефективною, і українській освіті залишається тільки тупиковий корупційний шлях подальшої втрати позицій на національному ринку освітніх послуг.

Для здійснення корупційної угоди необхідна певна інформаційна підтримка: інформація про реальні випадки покарання дій, пов'язаних із корупцією, про час, необхідний для вивчення дисципліни, про користь від вивченої дисципліни, про можливий альтернативний дохід (рис. 1). При цьому враховується, що майже не відомо випадків, коли б з вишів було виключено за спробу надання хабара студентів, які відповідно до чинного законодавства також несуть відповідальність за укладення корупційних угод [4].

Рис. 1. Потоки даних при укладанні корупційної угоди

Джерело: сформовано авторами

Припустимо, що студент фактично не здійснює аналіз корупційних ризиків, оскільки вони є в реальних умовах надзвичайно низькими. Для викладача основним є процес аналізу ризиків із метою оцінки можливих наслідків від укладання корупційної угоди.

Введемо такі стратегії двох потенційних гравців – студента та викладача.

Стратегії студента:

x_1 – укласти корупційну угоду, не втрачаючи часу на навчання;

x_2 – зробити спробу виучити дисципліну.

Стратегії викладача:

y_1 – укласти корупційну угоду, не втрачаючи часу на додаткове навчання студента;

y_2 – витратити час на повторну здачу та консультації та об'єктивно оцінити знання.

Для побудови платіжних матриць студента та викладача необхідно провести кількісну оцінку таких параметрів:

w_c – альтернативна вартість часу студента;

$w_в$ – альтернативна вартість часу викладача;

t_{ij} – час, необхідний для підготовки i-го студента по j-й дисципліні;

τ_{ij} – час, необхідний для прийняття j-ї дисципліни у i-го студента;

p_j – ймовірність виявлення корупційних дій j-го викладача;

q_{ij} – ймовірність, що студент подолає освітній бар'єр за рахунок знань;

$w_{вв}$ – альтернативна вартість часу викладача після покарання внаслідок виявлення корупційних дій.

Розглянемо принципи побудови платіжних матриць. Платіжна матриця студента складається з витрат, які необхідно здійснити, щоб зробити дискретний крок в отриманні диплому. Платіжна матриця викладача складається з можливих доходів і втрат викладача від перевірки знань і виявлення корупційних дій.

У випадку корупціонера-аматора, який не перекладає частку відповідальності на адміністрацію, ініціативу проявляє студент, для якого потрібен час t_{ij} на вивчення дисципліни, альтернативна вартість якого складає $C_{ij}^s = w_c \times t_{ij}$. Альтернативні витрати викладача на повторну здачу та консультації $C_{ji}^t = w_t \times t_{ij}$. Максимальна величина хабара i-го студента за здачу j-ї дисципліни – S_{ij} не повинна перевищувати величину альтернативних витрат ($S_{ij} \le C_{ij}$). У випадку неподолання бар'єра j-ї дисципліни наступає відрахування, i-й студент несе втрати – Δ_i, які можна оцінити на підставі альтернативної вартості часу, що вже втрачено на навчання. Ці втрати у більшості випадків суттєво перевищують альтернативні витрати на здачу дисципліни ($\Delta_i >> C_{ij}$).

Оцінімо втрати викладача у випадку покарання за корупційні дії. Вони дорівнюють дисконтному грошовому потоку (r – ставка дисконтування) різниці річної оплати кваліфікованої – w_{ty} та некваліфікованої праці $w_{вву}$ на річному інтервалі:

$$\Delta_j = \frac{w_{ty} - w_{вву}}{r}. \qquad (1)$$

Перейдемо до побудови платіжних матриць студента та викладача.

Платіжна матриця студента:

$$\begin{array}{ccc} & y_1 & y_2 \\ x_1 & S_{ij} & \Delta_i \\ x_2 & \Delta_i + C_{ij} & C_{ij} + (1 - q_{ij})\Delta_i \end{array} \qquad (2)$$

Платіжна матриця викладача:

$$\begin{array}{ccc} & y_1 & y_2 \\ x_1 & S_{ij} - p_j \cdot \Delta_j & 0 \\ x_2 & 0 & -C_{ji}^t \end{array} \qquad (3)$$

Слід підкреслити, що платіжна матриця студента складається з витрат, тоді як платіжна матриця викладача складається з доходів. Це означає, що для пошуку можливої сідлової точки для платіжної матриці студента буде використовуватися принцип min-max, тоді як для платіжної матриці викладача використовується принцип *max-min*. Що стосується студента, то максимальні втрати при рішенні x_1 дорівнюють Δ_i, при рішенні x_2 вони дорівнюють $\Delta_i + C_{ij}$, а це означає, що студент для мінімізації ризиків буде використовувати рішення x_1(використати хабар). Що стосується викладача, то при незначній ймовірності виявлення корупційних дій ($S_{ij} - p_j \cdot \Delta_j > 0$) викладач буде використовувати стратегію y_1. Це означає, що у біматричній грі існує сідлова точка, коли обидва гравця будуть використовувати перші стратегії: студент – пропонувати хабар, а викладач –

брати хабар та дозволяти студенту зробити крок у напрямку отримання вищої освіти. Ситуація для мотивації гравців суттєво змінюється, якщо у міру зростання ймовірності виявлення корупційної дії виконується співвідношення:

$$S_{ij} - p_j \Delta_j < -C_{ij}^t \rightarrow p_j > \frac{S_{ij} + C_{ij}^t}{\Delta_j}. \quad (4)$$

В цьому випадку викладачем реалізується друга стратегія (об'єктивна оцінка знань) і система не має сідлової точки, а це означає, що існує рішення у вигляді змішаних стратегій [14], тобто кожний з гравців з деякою ймовірністю, що залежить від значень елементів платіжних матриці, буде використовувати обидві стратегії. На наш погляд, це перший крок на шляху відмови від корупційних взаємовідносин у сфері освіти. Зазвичай цей процес залежить від величини покарання у випадку виявлення корупційних дій. Якщо міра покарання велика відносно суми величини хабара та витрат на об'єктивну оцінку знань, то ймовірність покарання може бути незначною, однак вона повинна існувати. Як емпіричну оцінку ймовірності покарання за корупційні дії наведемо дані Генеральної прокуратури України, у звіті якої зазначено 1 кримінальне правопорушення у сфері вищої освіти із загальної кількості розглянутих 90081 [10]. Таким чином, ймовірність покарання наближається до 10^{-4}, однак це стосується тільки розглянутих виявлених правопорушень, тоді як кількість невиявлених правопорушень, що задовольняли обидві сторони, була, можливо, на порядок більше. Тому, на наш погляд, наведене значення ймовірності покарання є суттєво завищеним.

Якщо розглянути фактичне значення правої частини (4): оцінити величину хабара й альтернативні витрати викладача на перевірку знань по мінімуму відповідно в $20 та $10, а потенційні втрати викладача по максимуму ($200 у місяць як різниця між кваліфікованою та некваліфікованою працею), то отримаємо різницю у $2400 на рік, що при 10 % ставці дисконтування дає оцінку величину втрат викладача (1) на рівні 24 тис. USD. Тоді оцінка ймовірності, що може позитивно вплинути на зменшення кількості корупційних порушень в освіті за цих умов наближується до 10^{-3}, що суттєво менше вищенаведеної емпіричної оцінки. Слід підкреслити, що працівники, яких покарано за корупційні дії, повинні понести реальні втрати, як в плані іміджу, так і в плані доходів. В цьому випадку тільки суттєве підвищення величини хабара може спонукати викладача до протиправних дій, однак, як нами було показано, величину хабара, що в змозі пропонувати студент, обмежено альтернативною вартістю часу на підготовку, тобто у студента з'являється економічне підґрунтя як для вивчення дисципліни, так і для інформування контролюючих органів про неправомірні дії викладача.

В наведеному дослідженні використовується гіпотеза, що студент прагне до отримання диплому вищої освіти з метою здійснення адміністративної кар'єри, при цьому він вважає, що нарощування людського капіталу (реалізація накопичених знань) не принесе успіху. Звичайно, з огляду на українські реалії така точка зору має право на існування. Зміна відношення до освіти залежить від факторів, які виходять за її межі. Це, в першу чергу, успішні кар'єри в бізнесі, що зроблені на підставі інноваційних ідей і знань. По-друге, це реальні успіхи антикорупційних дій (і не тільки в вищих ешелонах влади). Що стосується ефективності антикорупційних дій на рівні окремого вищого навчального закладу, то від адміністрації цілком залежить як повне знищення системної корупції, яка базується на взаємодії професіональних хабарників та адміністрації, так і суттєвого зменшення аматорської корупції. Оскільки системна корупція приносить реальні доходи, то виявлення випадків аматорської корупції може використовуватись для імітації антикорупційної діяльності. В цьому випадку основними факторами впливу є величина ймовірності виявлення антикорупційних дій і величина іміджевих і матеріальних втрат педагога після їх виявлення (стаття звільнення). Зростання ймовірності виявлення може бути досягнуто за рахунок взаємодії зі студентами, які вважають знання капіталом (що реалізується тільки у випадку використання у практичної діяльності).

Висновки. Пропонується класифікація корупційної діяльності викладачів – системна та позасистемна. Системна здійснюється професійними хабарниками, що перекладають частку ризиків на адміністрацію, в обмін на частку в корупційних доходах. Позасистемна корупція здійснюється хабарниками-аматорами без перекладання частки ризиків на адміністрацію. Системна корупція має найбільший вплив на низький рівень якості української освіти.

В сьогоднішніх соціально-економічних умовах існує економічне підґрунтя використання корупційних механізмів у процесі отримання освіти, коли обидві сторони корупційної угоди (студент і викладач) отримують переваги від її реалізації.

Аматорська корупційна діяльність здійснюється без підтримки адміністрації, тому існує ймовірність її виявлення. Гранична ймовірність виявлення, за якої виникає мотивація до зміни стратегії, залежить від співвідношення величини хабара, що пропонується студентом, і сумою, що задовольняє викладача. Остання визначається на підставі очікуваних втрат, що пов'язані з виявленням корупційної діяльності. Хабар, що пропонується студентом, визначається як величина альтернативної вартості часу, що потрібна на вивчення дисципліни.

Аналіз спостережень за ймовірністю покарання викладачів, рівнем доходів від кваліфікованої та некваліфікованої праці свідчить, що існуюча ситуація сприяє існуванню сідлової точки, коли викладач і студент використовують протиправні стратегії. Перехід до змішаних стратегій можливий тільки у випадку суттєвого зростання ймовірності виявлення корупційних дій з боку викладача або зростання розміру покарання.

Суттєве покращення ситуації можливе у випадку, коли у населення країни зміняться погляди на ефективність знань як джерела людського капіталу. В цьому випадку повинен зрости відсоток студентів, які не використовують корупційний шлях отримання вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про боротьбу з корупцією: Закон України від 05.10.1995 № 356/95-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/356/95-%D0%B2%D1%80

2. Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень: Закон України від 11.06.2009 № 1507-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1507-17

3. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки: Закон України від 14.10.2014 № 1699-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1699-18

4. Про засади запобігання і протидії корупції: Закон України від 07.04.2011 № 3206-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3206-17

5. Про Національне антикорупційне бюро України: Закон України від 14.10.2014 № 1698-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1698-18

6. Скрипник А. Освіта, індекс сприйняття корупції та мотиваційні моделі корупційної поведінки. *Економіка України*. 2010. № 2. С. 18–35.

7. Скрипник А., Вдовіченко А. Детермінанти корупції в Україні. *Економіка України*. 2009. №4. С. 29–43.

8. Скрипник А., Межейнікова Л. Моделі мотивації ухилення від сплати податків. *Науковий вісник НАДПСУ.* 2004. № 3 (25). С. 56–61.

9. Скрипник А., Оборська І. Оцінка ефективності вищої освіти. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 53–61.

10. Тарасенко Н. Боротьба з корупцією в Україні: успіхи, проблеми, перспективи. *Україна: події, факти, коментарі.* 2015. № 19. С. 27–40.

11. Тарасов А. 10 підстав бути звинуваченим у корупції. URL: http://blog.liga.net/user/atarasov/ article/12350.aspx

12. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом // Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631

13. Флейчук М. І. Економічні аспекти корупційної поведінки економічних агентів та їх вплив на економічну безпеку держави. *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика).* 2009. № 20. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vcndtu/2010_43/5.htm

14. Шикин Е. В., Чхартшивили А. Г. Математические методы и модели в управлении. М.: Дело, 2000. С. 313–390.

15. Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach. *The Economic Journal*. 1998. Vol. 108, № 450. P. 112–130.

16. Bec M. Corruption and Supervision Costs in Hierarchies. *Journal of Comparative Economics.* 1996. № 22. P. 53–71.

17. Besley T., McLaren J. Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives. *Economic Journal*. 1993. № 103. P. 119–141.

18. Chander P., Wilde L. Corruption in Tax Administration. *Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*. 1992. № 49. P. 115–121.

19. Hillman L., Katz E. Hierarchical Structure and The Social Costs of Bribes And Transfers. *Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*. 1987. № 34. P. 129–142.

20. Kofman F., Lawarree J. Collustion in Hierarchical Agency. *Econometrica.* 1993. Vol. 61, № 3. P. 69–78.

21. Lui F. T. A Dinamic Model of Corruption Deterrence. *Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*. 1996. № 31. P. 65–73.

22. Transparency International. URL: http://www.transparency.org

REFERENCES

«Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach« *The Economic Journal* vol. 108, no. 450 (1998): 112-130.

Besley, T., and McLaren, J. «Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives« *Economic Journal*, no. 103 (1993): 119-141.

Chander, P., and Wilde, L. «Corruption in Tax Administration« *Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*, no. 49 (1992): 115-121.

Fleichuk, M. I. «Ekonomichni aspekty koruptsiinoi povedinky ekonomichnykh ahentiv ta yikh vplyv na ekonomichnu bezpeku derzhavy« [Economic aspects of corrupt behavior of economic agents and their influence on economic security of the state]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vcndtu/2010_43/5.htm

Hillman, L., and Katz, E. «Hierarchical Structure and The Social Costs of Bribes And Transfers« *Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*, no. 34 (1987): 129-142.

Kofman, F., and Lawarree, J. «Collustion in Hierarchical Agency« *Econometrica* vol. 61, no. 3 (1993): 69-78.

[Legal Act of Ukraine] (2011). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3206-17

[Legal Act of Ukraine] (1995). http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/356/95-%D0%B2%D1%80

[Legal Act of Ukraine] (2009). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1507-17

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1699-18

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1698-18

Lui, F. T. «A Dinamic Model of Corruption Deterrence«*Journal of Political Economy: theoretical economics and empirical economics*, no. 31 (1996): 65-73.

Skrypnyk, A., and Vdovichenko, A. «Determinanty koruptsii v Ukraini« [Determinants of corruption in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2009): 29-43.

Shikin, E. V., and Chkhartshivili, A. G.*Matematicheskiye metody i modeli v upravlenii* [Mathematical methods and models in management]. Moscow: Delo, 2000.

Skrypnyk, A., and Mezheinikova, L. «Modeli motyvatsii ukhylennia vid splaty podatkiv« [Motivation model of tax evasion]. *Naukovyi visnyk NADPSU*, no. 3(25) (2004): 56-61.

Skrypnyk, A., and Oborska, I. «Otsinka efektyvnosti vyshchoi osvity« [Evaluation of the effectiveness of higher education]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2015): 53-61.

Skrypnyk, A. «Osvita, indeks spryiniattia koruptsii ta motyvatsiini modeli koruptsiinoi povedinky« [Education, corruption perception index, and the motivational model of corruption behavior]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2010): 18-35.

Tarasenko, N. «Borotba z koruptsiieiu v Ukraini: uspikhy, problemy, perspektyvy« [The fight against corruption in Ukraine: achievements, problems, prospects]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*, no. 19 (2015): 27-40.

Tarasov, A. «10 pidstav buty zvynuvachenym u koruptsii« [10 reasons to be accused of corruption]. http://blog.liga.net/user/atarasov/ article/12350.aspx

«Transparency International« http://www.transparency.org

«Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom« [The Association agreement between Ukraine and the European Union]. Uriadovyi portal: yedynyi veb-portal orhaniv vykonavchoi vlady Ukrainy. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631

Ves, M. «Corruption and Supervision Costs in Hierarchies« *Journal of Comparative Economics*, no. 22 (1996): 53-71.