

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 3(71)

Частина 1

Київ-2019

Головний редактор: **Смерічевський Сергій Францович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: **Засанський Володимир В'ячеславович**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: **Радченко Ганна Анатоліївна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Киево-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання – www.psae-jrnl.nau.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**»
включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних,
національних реферативних та наукометричних баз даних:
НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar,
CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 6 від 26 червня 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Сикорский А.И. ДЕНЬГИ КАК ПРОДУКТ ПИСЬМЕННОСТИ.....	9
Шевченко О.М., Крекотень І.М., Жовнір Н.М. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ	14
Шедяков В.Е. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР ЦЕЛОСТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	22

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бутко Б.О. ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЕТАПІВ СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	29
Tul Svitlana SYSTEMIC TRANSFORMATION OF BUSINESS AND LABOR MARKET IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION.....	35
Федотова Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	41

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Засанський В.В., Бабич Р.Б. ІННОВАЦІЙНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	47
Кириченко О.С. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	54
Куриліна О.В. ТІНЬОВА ТА КОРУПЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	60
Лопатін А.О. ІННОВАЦІЇ В НАЗЕМНОМУ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕННІ НЕБЕЗПЕЧНИХ ВАНТАЖІВ.....	66
Мельникова О.В., Олійник Ю.О. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	72
Мірзоєва Т.В. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ЛІКАРСЬКИХ ЕФІРООЛІЙНИХ КУЛЬТУР.....	79
Носань Н.С., Герасименко О.М. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: СИЛЬНІ СТОРОНИ ТА ОБЛАСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ КРИЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ.....	85
Орлова-Курилова О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	95
Паливода О.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ: ПРИЧИНИ, РИЗИКИ, НАПРЯМИ.....	101

Разумова Г.В.

ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....108

Савіна Н.Б., Баланюк М.В.

ФОРМУВАННЯ ЗАСАД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УЧАСНИКІВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....114

Серьогіна Н.В., Петренко О.В., Пашинов В.О.

АНАЛІЗ СТАНУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....121

Холявко Н.І.

СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ СИСТЕМИ
ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО УМОВ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ
(НА ОСНОВІ МОДЕЛІ QUADRUPLE HELIX).....127

Шеремет О.О., Осипов В.І.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ
У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....135

Шпарик Я.Я.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ
ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....143

Юхновська Ю.О.

ВПЛИВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....148

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Багорка М.О., Самарець Н.М.**

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....155

Беляєва Н.С.

КОМПАНІЯ, КОРПОРАЦІЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ПІДПРИЄМСТВО, УСТАНОВА, ФІРМА:
ЗАКОНОДАВЧЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЯТЬ.....164

Гакова М.В.

РІВНІ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ ПОДІЙ
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....172

Нnatenko Iryna, Rubezhanska Viktoriia, Parkhomenko Olga

FORMATION OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF INNOVATIVE ENTERPRISE
BY IMPROVEMENT OF LABOR MARKET INFRASTRUCTURE.....179

Горобець Н.М.

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ185

Демчук Н.І., Безугла Л.С.

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ГІСТЕРЕЗИС ЯК ІННОВАЦІЙНЕ ЯВИЩЕ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....192

Демчук Н.І., Сірко А.Ю., Рондова М.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ
АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....199

Димченко О.В., Тараруєв Ю.О., Аболхасанзад А.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ПОНЯТТЯ.....206

Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С., Ілляшенко Н.С.

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ
ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА¹.....215

Колеватова А.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....224

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА.....230

Михайленко О.В., Свірдкіна К.В.

РОЗРОБКА, ВПРОВАДЖЕННЯ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 240

Міщук Є.В.

УРАХУВАННЯ ТРИВАЛОСТІ ЕТАПІВ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА

ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 247

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.

ФІЛАНТРОПІЯ ЯК ФОРМА ДИСКРЕЦІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ..... 254

Остряніна С.В.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА..... 261

Зрибнєва І.П.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АКТИВНОСТІ

МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА..... 267

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Sikorskyi Andryi**

MONEY AS WRITING PRODUCT.....9

Shevchenko Olena, Krekoten Iryna, Zhovnir NataliyaWORLD TRENDS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT
AND PECULIARITIES OF ITS FUNCTIONING IN UKRAINE.....14**Shedyakov Vladimir**SOCIO-CULTURAL COMMUNICATIONS AS A FACTOR
OF THE INTEGRITY OF ECONOMIC STRUCTURING AND REGULATION.....22**WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS****Butko Boghdan**PERIODIZATION OF STAGES OF THE ESTABLISHMENT OF THE THEORY
OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEMS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....29**Tul Svitlana**SYSTEMIC TRANSFORMATION OF BUSINESS AND LABOR MARKET
IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION.....35**Fedotova Yuliia**

FEATURES OF THE TRADE POLICY OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION.....41

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**Zasans'ky Volodymyr, Babych Roman**

INNOVATION AND RESOURCE POTENTIAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....47

Kyrychenko OksanaTHE FORMATION OF THE SYSTEM OF MECHANISMS AND TOOLS OF STATE REGULATION
OF INVESTMENT INNOVATION ENSURING THE MODERNIZATION OF THE INDUSTRY:
THEORETIC-METHODOLOGICAL ASPECT.....54**Kurilina Oksana**

SHADOW ON CORRUPTION IN A TRANSITIVE ECONOMY.....60

Lopatin Artem

INNOVATIONS IN LAND TRANSPORTATION OF DANGEROUS CARGOES.....66

Melnykova Olha, Oliynyk YuliiaANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS
OF THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH MANUFACTURING INDUSTRIES IN UKRAINE.....72**Mirzoeva Tetiana**ECONOMIC ASPECTS OF MANUFACTURE OF MEDICINAL PLANTS
FROM WHICH ARE ESSENTIAL OILS.....79**Nosan Nataliia, Herasymenko Olena**MANAGEMENT OF RISKS IN THE PROCESS OF PROVIDING FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY
OF THE STATE: STRENGTHS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
IN THE CIRCLE OF GLOBAL INDEXES PRIZE.....85**Orlova-Kurilova Olga**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE NATIONAL ECONOMY.....95**Palyvoda Olena**STATE REGULATION OF NETWORK STRUCTURES IN ECONOMICS:
CAUSES, RISKS, DIRECTIONS.....101

Razumova Hanna

APPROACH TO THE MANAGEMENT OF CHANGE IN THE REGULATORY POLICY
OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY.....108

Savina Nataliya, Balanyuk Maksym

FORMATION OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF PARTICIPANTS
IN THE BANKING SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY.....114

Serohina Nataliia, Petrenko Elena, Pashinov Vitali

ANALYSIS OF THE CONDITION OF HOUSING CONSTRUCTION IN UKRAINE.....121

Kholiavko Nataliia

SYSTEMIC-SYNERGETIC PARADIGM OF FORMATION OF THE RESILIENCE
OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM TO CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY
(QUADRUPLE HELIX-BASED).....127

Sheremet Oleh, Osipov Vasyl

PROVIDING COMPETITIVENESS FOR IMPLEMENTATION
OF MARKET STRATEGIES IN THE FOOD INDUSTRY.....135

Shparyk Yarema

THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL PROVIDING
OF LAND REPRODUCTION AND ITS PECULIARITIES.....143

Yukhnovska Yulia

THE INFLUENCE OF HOTEL RESTAURANT BUSINESS
ON DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY.....148

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Bahorka Mariia, Samarets Nataliia**

WAYS OF FORMATION OF ENVIRONMENTALLY ORIENTED AGRICULTURAL ENTERPRISES.....155

Bieliaieva Nataliia

COMPANY, CORPORATION, ORGANIZATION, ENTERPRISE, INSTITUTION, FIRM:
A LEGISLATIVE GROUNDING OF CONCEPTS USE.....164

Gakova Mira

LEVELS OF MANAGEMENT INFLUENCE OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES
IN THE CONTEXT PERSONNEL BEHAVIOR EVENTS REGULATION.....172

Hnatenko Iryna, Rubezhanska Viktoriia, Parkhomenko Olga

FORMATION OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF INNOVATIVE ENTERPRISE
BY IMPROVEMENT OF LABOR MARKET INFRASTRUCTURE.....179

Gorobets Natalia

THE TOOLS OF STRATEGIC MANAGEMENT FOR USE
OF PLANNING AGRICULTURAL ENTERPRISES185

Demchuk Nataliia, Bezuhla Liudmyla

SYNERGETIC HYSTERESIS AS INNOVATIVE EVIDENCE IN BUSINESS ECONOMY.....192

Demchuk Nataliia, Sirko Anna, Rondova Marina

THEORETICAL-METHODICAL APPROACHES FOR THE FORMATION OF AN EFFICIENT SYSTEM
OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE.....199

Dymchenko Olena, Tararuiev Iurii, Abolhasanzad Alireza

INVESTMENT ATTRACTION OF THE ENTERPRISE AS AN ECONOMIC CONCEPT.....206

Illiashenko Sergii, Shipulina Yuliia, Illiashenko Nataliia

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN FORMING A STRATEGY
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....215

Kolevatova Alena

MAIN AREAS OF IMPROVING THE PROCESS OF PROFIT MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE.....224

Lipych Liubov, Khilukha Oksana, Kushnir Myroslava

THE IMPACT OF INTELLECTUAL CAPITAL ON THE MANAGEMENT
OF COMPANY KNOWLEDGE.....230

Mykhailenko Olga, Sviridkina Ksenia

DEVELOPMENT, IMPLEMENTATION AND AUTOMATION
OF THE PROCESS OF BUDGETING AT THE ENTERPRISE.....240

Mishchuk Ievgeniia

CONSIDERATION OF THE DURATION OF THE STAGES
OF THE PROCEDURE OF THE BANKRUPTCY IN ASSESSING
THE SAFETY OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE.....247

Ovsianiuk-Berdadina Oleksandra

PHILANTHROPY AS A FORM OF DISCRETIONARY RESPONSIBILITY
IN THE PROCESS OF SOCIALIZATION OF BUSINESS.....254

Ostryanina Svitlana

FUNCTIONAL APPROACH TO SOCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....261

Zrybnieva Iryna

THE FOREIGN EXPERIENCE OF STIMULATION OF INNOVATIVE
AND TECHNOLOGICAL ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.....267

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.12

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-1>**Сикорский А.И.**кандидат технических наук, директор
Ассоциации украинско-тайского делового сотрудничества**Sikorskyi Andryi**

Ukrainian-Thai Business Association, CEO

ДЕНЬГИ КАК ПРОДУКТ ПИСЬМЕННОСТИ**MONEY AS WRITING PRODUCT**

Исследуя продукты письменности автор не получил окончательного ответа на вопрос являются ли современные денежные знаки продуктами письменности. Был проведен анализ проблем бартерной торговли (стоимость, маркетинг, наличие нужного товара в нужном количестве на торговой площадке, время обмена, налоги) и путей их решения. Проанализированы способы решения проблем (расписки, единицы измерения, посредники, управление рисками, использование товара-посредника) и на примере древней Месопотамии показано, как они использовались при бартере. Представлены результаты сравнительного анализа функций денег в современном мире и товара-посредника до эпохи появления денег. Дан обоснованный вывод, что современные деньги стали продуктом письменности только с момента использования потребителями исключительно информации напечатанной на носителе при условии гарантирования государством достоверности и ликвидности ее.

Ключевые слова: деньги, письменность, бартерная торговля, документооборот, оптовая торговля.

При дослідженні продуктів писемності автор не отримав остаточну відповідь на питання чи є сучасні гроші продуктами писемності. Тому проаналізовано проблему бартерної торгівлі (вартість, маркетинг, наявність потрібного товару в потрібній кількості на торговельному майданчику, час обміну, податки) та шляхів їх вирішення. Проаналізовані шляхи вирішення проблем (розписки, одиниці виміру, посередники, управління ризиками, використання товару-посередника) та на прикладі стародавньої Месопотамії показано, як вони використовувались в бартерній торгівлі. Надано результати порівняльного аналізу функцій грошей в сучасному світі та товару-посередника до часу появи грошей. Надано обґрунтований висновок, що сучасні гроші стали продуктом писемності тільки коли стали використовувати виключно інформацію надруковану на носії, при умові коли її достовірність та ліквідність була забезпечена державою.

Ключові слова: гроші, писемність, бартерна торгівля, документообіг, оптова торгівля.

During the study of the writing products, the author did not get the final answer whether modern money is the product of writing activity. The modern money has all the properties of writing product (production, media, conventionized code, distribution system, consumers), but the functions which money had during its history make the author to doubt whether it is the correct conclusion. In order to find the correct answer the problems of barter trade (value of goods, demand coincidence, availability of needed commodity in needed quantity at the trade place, time of exchange, taxes) were studied and the non-monetary methods of their resolving were presented and analyzed (depository notes, units of measure, middleman, risk management, medium commodity). The barter trade was developing in Mesopotamia during about 8000 years to very high level and the last 3000 year that process was well documented (85% out of 430000 tablets are commercial texts). It was demonstrated how the problems of barter exchange were resolved in ancient times without money. The functions and the properties of modern money and the functions and the properties of medium commodity were compared and differences were found and analyzed. The key players as state administration, commodity producers, and traders had material incentives in invention of money and supported the monetary system. The author came to conclusion that modern money became the product of writing activity when the customers became to use the printed on the media information only, provided the veracity of information and

liquidity were guaranteed by state. Before that, they were also the medium commodity where the information was printed/minted and the liquidity of that commodity was guaranteed by the high demand from the state administration and the rich people of the state due to its physical properties and capability to reduce the cost of trade management.

Key words: money, writing, barter trade, trade documentation, wholesale trade.

Постановка проблеми. Исследуя продукты письменности (результаты представлены в [1]) автор не получил окончательного ответа на вопрос являются ли современные денежные знаки продуктами письменности. С одной стороны у современных денежных знаков присутствуют все признаки такого продукта (носитель, согласованный код, система распространения, система защиты от подделок), с другой стороны функции которые выполняли и выполняют деньги на протяжении истории и до сегодняшнего дня заставляли сомневаться в правильности такого вывода.

Анализ последних исследований и публикаций [4; 6] показывает, что мнения исследователей разделились на две группы. Первая считает, деньги появились в результате попыток разрешить проблемы бартерной торговли. Вторая, приводит контраргументы привлекая данные антропологии. Примечательно, что огромный пласт исторических документов документирующих различные сделки на территории Месопотамии не привлек внимание исследователей этого вопроса.

Целью данного исследования является попытка обосновать гипотезу автора о том, что современные денежные знаки являются продуктом письменности в чистом виде только последние 50 лет. А также показать, когда и у кого возникла потребность в появлении денег и как эта потребность удовлетворялась в разные исторические периоды.

Изложение основного материала исследования. Трудности бартерной торговли и пути их решения. Формирование любого вида экономической деятельности предполагает обмен продуктов такой деятельности на другой продукт/работу или услугу. На начальном этапе это был бартерный обмен, поскольку формула товар-деньги-товар не работала из-за отсутствия денег.

Стоимость. Первая проблема, с которой столкнулись участники бартерной торговли, это была стоимость. Формирование таблицы пропорций обмена для различных товаров началось на самом начальном этапе и идет в настоящий момент. Стоимость определялась в зависимости от ценности для каждого покупателя своего и чужого товара. Но если стоимости не эквивалентны то возникает проблема, как получить разницу или вообще произвести

обмен при наличии спроса с обеих сторон. Решения этой проблемы следующие: 1) Компенсировать разницу другим товаром равным стоимости разницы и/или соответственно привлечь посредника; 2) Использовать товар-посредник, который легко делится без ущерба его целостности и стоимости (например: зерно) и забрать разницу им; 3) Соглашаться на отсрочку выплаты разницы позднее и брать с должника расписку.

Как видим, при таких решениях возникает потребность в торговом посреднике, письменной долговой расписке, и единицах измерения, как товара, так и стоимости.

Маркетинг. Проблема несовпадения потребностей покупателя и продавца. Решения: 1) найти товар-посредник или цепочку товаров для обмена; 2) разнесение обмена по времени с долговой распиской; 3) сдать товар посреднику под расписку, чтобы он произвел нужный обмен с другими продавцами/посредниками.

При таких решениях возникает потребность в торговом посреднике, письменной долговой расписке, и единицах измерения, как товара, так и стоимости.

Наличие нужного товара в нужном количестве на торговой площадке. Если нужного для обмена товара или его количества нет на торговой площадке. Решения: 1) перенесение обмена на другое время; 2) визит на другую площадку, где он есть; 3) сдать товар посреднику под расписку, чтобы он произведет нужный обмен с другими продавцами/посредниками до определенного в расписке времени; 4) получение недостающего товара под расписку позднее.

При таких решениях возникает потребность в торговом посреднике, письменной долговой расписке, в единицах измерения, как товара, так и стоимости, и знаниях где, что и по какой цене продается плюс наличие транспорта для перевозки товара с другой площадки.

Время обмена. Совпадение потребностей у обеих сторон должно совпадать во времени, когда они владеют товаром. Например, горшок нужен сейчас, а урожай зерна будет через несколько месяцев. Решение: 1) долговая расписка с указанием времени погашения долга.

Налоги. При возникновении государства возникает проблема сбора налогов. Производители разных товаров могут платить своим

товаром, госадминистрацию интересует не вся линейка товаров, а только часть из них. Кроме этого может возникнуть профицит бюджета. В чем его хранить длительное время, чтобы не испортился. Поэтому возникает потребность в унифицированном товаре, который можно потом обменять на все что нужно и хранить длительное время. Решение: 1) создать торговый дом, который будет менять все товары на унифицированный товар или нужную номенклатуру товаров; 2) обязать налогоплательщиков платить налоги унифицированным товаром, для этого они должны сами обменять свою продукцию на такой товар.

Анализ исторических фактов. Бартерная торговля существовала в Месопотамии длительный период времени (около 8-9000 лет). Из них три последние тысячелетия хорошо задокументированы. 85-90% глиняных таблиц составляют коммерческие тексты (договора купли-продажи и займа, складские и долговые расписки, письма коммерческого содержания, законы и правила торговли) [3], а их найдено около 430000 единиц. Анализ их содержания показывает, что все выше перечисленные решения проблем бартерной торговли были найдены и применены.

Расписки. Использование письменности для коммерческих целей [4] изначально было предназначено для обеспечения сделок с разнесением во времени [5] при обмене товарами и услугами (существовал токен означающий человеко-день). Поэтому, как только появилась потребность в расписке, то технологическое решение уже было – это токены в качестве товаро-транспортной накладной, или таблицы с отметками токенов и печатью, и осталось добавить туда имя должника. В Вавилоне расписки составлялись при свидетелях, поэтому на начальном этапе этого было достаточно. С появлением клинописи появилась возможность вносить туда другие сведения. Расписка о долге это упрощенная форма договора займа, поэтому с расширением возможностей клинописи стало возможным оформлять договора займа. Конечно, расписки и договора займа, как и товаротранспортные накладные не гарантировали их выполнения, поэтому должен был появиться гарант их выполнения. И такую функцию на себя взяли правители городов-государств.

Единицы измерения. Меры каждого товара были сформированы в процессе практики монговекового обмена, и появление токенов только закрепило их в письменном виде. Таблица ценности каждого товара тоже прошла определенную эволюцию и тоже имела. Но при обмене с разнесением действий во

времени и месту возникает проблема стандартизации мер каждого товара, особенно таких которые измерялись по объему и весу. И такую функцию палаты мер и весов взяли на себя храмы [3] поскольку в договорах указывались меры определенного храма.

Посредники. Сформировались несколько институтов посредников. Это торговые дома со своей инфраструктурой (склады с разными товарами, транспорт). В этой роли выступали как представители торговли, которые обладали товаром-посредником, так и храмы, у которых появился избыток пожертвований и они использовали его в качестве оборотного и ссудного капитала. Торговые дома и храмы могли давать товарный кредит. Так же были торговые агенты, которые работали на заемных средствах, хорошо зная, где, что и почем можно купить и где выгодней продать. Были и отдельные транспортные компании [3].

Управление рисками. Отдельно стоит сказать, что решения, перечисленные выше, работали только в том случае, если были минимизированы риски при выполнении обмена с разнесением его во времени. Как было показано в [4] риск утери товара при транспортировке решался с помощью токенов, а вот риски при обмене во времени пришлось решать правовыми методами. Для признания аутентичности договоров займа и долговых расписок использовали институт свидетелей, а справедливость требований должника и заемщика обеспечивал третейский судья. Как правило, это был сам правитель города или назначенный администратор. Позднее появился кодекс Хаммурапи, в котором детально расписаны существенные условия при займе и какие действия следует совершать при тех или иных конфликтных ситуациях для справедливого разрешения споров между должником и заемщиком. Этот кодекс требовал, чтобы все займы совершались с составлением договора займа в письменной форме. Там же оговаривался справедливый процент при займах [3]. Для обеспечения текста договора от подделок и не санкционированных исправлений его обжигали и запечатывали в глиняный конверт, запечатанная версия считалась аутентичной. О том, что, несмотря на все эти меры, это были высокорискованные операции, говорит процентная ставка по займам, которая варьировала от 100 до 333 процентов [3].

Использование товара-посредника. На сегодняшний день экономическая наука определила следующие функции денег[4]:

1. Единица счета.
2. Общепризнанный измеритель стоимости.
3. Посредник для обмена.

4. Средство платежа.
5. Стандарт для отложенного платежа.
6. Хранитель стоимости.
7. Ликвидный актив.
8. Фактор влияния на экономику.
9. Средство управления экономикой.
10. Средство для разделения рынка (цены).

При сравнении свойств и функций товара-посредника и функций денег мы имеем практически полное совпадение их между собой. Но есть отличия. Ликвидность денег основана на принудительном признании стоимости банкнот, монет, так как они не имеют той товарной стоимости, которую имеет товар-посредник. Стоимость производства и материала банкнот и монет гораздо ниже их номинала (если это не нумизматические деньги), а у товара – посредника они совпадают. И поэтому высший орган в государстве на основании закона им же установленного гарантирует ликвидность денег (банкнот, монет) по номиналу указанному на них. Для товара-посредника такого принуждения делать не надо, так как он сам по себе имеет стоимость как товар, которая и совпадает с его обменной стоимостью. Следует так же отметить, что не все функции денег при различных операциях используются одновременно.

Из истории известно, что первые деньги появились в Лидии в 4 веке до н.э. в виде серебряных монет. И первоначально государство гарантировало только чистоту и вес металла, из которого она была сделана. Серебро служило как товаром, так и носителем этой информации. Если посмотреть на использование товара – посредника в Месопотамии в более дальние времена, то мы увидим, что там такую же самую функцию выполняли храмы [3], как хранители мер и весов и на стандарт которых ссылались в договорах обмена торговцы или кредиторы. То есть, отличие в гаранте. Учитывая, что товар – посредник физически не всегда ходил при обмене [3], а использовалась только его мера стоимости, то его можно считать виртуальной формой или безналичной формой денег, что сегодня в рамках банковской системы широко используется. Государство позднее взяло функцию эмиссионного центра, путем монополизации производства товара-посредника монополизировав производства серебра. В Месопотамии такой монополизации не было, и все производители серебра были фактически центрами эмиссии. Государство было самым платежеспособным покупателем этого товара в силу неудобств, которые имели другие формы товаров-посредников из-за своих физических данных (размеры, сроки годности, легкость разделения на части без ущерба для стоимости), поэтому ликвидность

этого товара была практически всегда гарантирована и этим фактором. Плюс богатые граждане по этой же причине предпочитали хранить свои активы, в том числе и в этом товаре.

До появления серебра в качестве товара-посредника очень широко в древней Месопотамии использовали зерно (наибольшее количество найденных токенов означают зерно [2]). Торговец-посредник принимал зерно, выдавал расписку и по этой расписке продавец через время получал нужный ему товар. Государство через законы гарантировало ликвидность расписки, товарные группы не были лимитированы. То есть до появления физических денег в качестве носителя информации о товаре использовался не сам товар (в силу своих физических свойств), а глиняная табличка или возможно токены. Неизвестно додумались ли тогда использовать табличку отдельно, как виртуальную форму товара или банкноту, но технологически такая возможность уже была.

Следует обратить внимание также на отличие расписки и денег. На деньгах не указано кто кредитор, а кто должник и предполагается, что в момент обмена каждый владелец денег это кредитор, который отдает расписку должника в замен его товара, а каждый получатель это должник, поскольку в формуле товар-деньги – товар, товар является первичным.

Потребность в появлении денег. В появлении денег, как универсальном товаре-посреднике, были заинтересованы все участники бартерной торговли (производители товаров, торговцы, храмы, государственный аппарат) поскольку это оптимизировало их затраты на торговые операции и торговую инфраструктуру. Производители экономили на комиссиях для посредников, услугах писарей, транспортных и судебных расходах. Торговцы-посредники на услугах писарей, транспортных и судебных расходах, а теряли свои комиссии, но компенсировали их ценой продажи. Храмы на складских помещениях и аппарате коммерческого подразделения. Государство на аппарате коммерческого и судебного подразделений администраций, писарях, складских помещениях и транспортных расходах. За счет монополизации эмиссии государство получало дополнительные выгоды, манипулируя весом и качеством металла, и зарабатывая получая разницу между затратами на производство денег и их номинальной стоимостью. Кроме этого, все участники получали стабильную меру стоимости, удобный товар-посредник для обмена и возможность накопления богатств без риска потери его стоимости в долгосрочной перспективе.

Выводы. Первые деньги были не только продуктом письменности, но и товаром-посредником с нанесенной на нем маркировкой его количества и гарантией по качеству и весу от государства, а ликвидность, которого была обеспечена высоким платежеспособным спросом со стороны государства и богатой части общества в силу своих физических свойств. До появления денег в физической форме, в древней Месопотамии использовали их безналичную форму для проведения обменных операций, поскольку использовалась только стоимость товара-посредника в качестве меры стоимости без реального их обмена на товар.

Современные деньги являются продуктом письменности только с момента использования потребителями исключительно информации напечатанной на носителе при условии гарантирования государством достоверности и ликвидности ее. Использование товара-посредника в качестве носителя на первоначальном этапе давало дополнительную гарантию ликвидности.

В появлении денег были материально заинтересованы все участники бартерной торговли, кроме писарей, которые теряли большую часть рынка документирования сделок обмена.

Список использованных источников:

1. Сикорский А.И. Письменность как вид экономической деятельности. *Проблемы системного анализа в экономике*. 2018. Выпуск 5(67). С. 33–39.
2. Denise Schmandt-Besserat, How Writing Came About, University of Texas Press, Austin, 1996. ISBN 0-292-77704
3. Генри Саггс. Величие Вавилона. История древней цивилизации Междуречья. Litres, 2017.
4. Glyn Davies. A history of money from ancient time to the present day. University of Wales Press. 2002.
5. Сикорский А.И. Начало документирования торговых операций в Месопотамии. Токенная письменность. *Проблемы системного анализа в экономике*. 2018. Выпуск 6(68), части 1, 2.
6. Humphrey, Caroline and Hugh-Jones, Stephen, Introduction: barter exchange and value: an anthropological approach, pp. 1-20. Cambridge University press, 1992.

References:

1. Sikorskiy A.I. (2018). Pismennost kak vid ekonomicheskoy deyatel'nosti [Writing as a type of economic activity]. *Problemyi sistemnogo analiza v ekonomike*, 5(67), 33–39. (in Russian)
2. Denise Schmandt-Besserat, How Writing Came About, University of Texas Press, Austin, 1996. ISBN 0-292-77704
3. Genri Saggs (2017). Velichie Vavilona. Istoriya drevney tsivilizatsii Mezhdurechya [The history of the ancient civilization of Mesopotamia]. Litres, (in Russian)
4. Glyn Davies. A history of money from ancient time to the present day. University of Wales Press. 2002.
5. Sikorskiy A.I. (2018). Nachalo dokumentirovaniya torgovyih operatsiy v Mesopotamii. Tokennaya pismennost [Beginning of documenting trade transactions in Mesopotamia. Token writing]. *Problemyi sistemnogo analiza v ekonomike*, 6(68), part 1, 2. (in Russian)
6. Humphrey, Caroline and Hugh-Jones, Stephen, Introduction: barter exchange and value: an anthropological approach, pp. 1-20. Cambridge University press, 1992.

Шевченко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Крекотень І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Жовнір Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Shevchenko Olena

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Krekoten Iryna

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Zhovnir Nataliya

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

WORLD TRENDS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT AND PECULIARITIES OF ITS FUNCTIONING IN UKRAINE

У статті охарактеризовані основні види краудфандингу, які використовуються підприємцями з метою фінансування проектів. Проаналізовано провідний світовий досвід застосування зазначеного інструменту фінансування та виявлені ключові тенденції його розвитку, а саме: динамічне зростання краудфандингового сектору, домінування сегменту краудлендингу на ринку краудфандингу, найпопулярнішими проектами вкладання коштів є бізнес та підприємництво, зростання кількості краудфандингових платформ та виникнення мультифункціональних платформ. Досліджено сучасний стан українського ринку краудфандингу та з'ясовані причини, які перешкоджають його розвитку в Україні, доведено їх вплив на специфічні особливості його функціонування. На основі аналізу тенденцій функціонування краудфандингу у економічно розвинутих країнах світу та специфічних особливостей національного «фінансування натовпом» запропоновані основні напрями його розвитку в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, краудлендинг, інновації, технологічний проект, краудфандингова платформа, ринок краудфандингу.

В статье охарактеризованы основные виды краудфандинга, которые используются предпринимателями с целью финансирования проектов. Проанализирован ведущий мировой опыт применения данного инструмента финансирования и выявлены ключевые тенденции его развития, а именно: динамичный рост краудфандингового сектора, доминирование сегмента краудлендингу на рынке краудфандинга, самыми популярными проектами вложения средств является бизнес и предпринимательство, рост количества краудфандинговых платформ и возникновения мультифункциональных платформ. Исследовано современное состояние украинского рынка краудфандинга и выяснены причины, которые препятствуют его развитию в Украине, доказано их влияние на специфические особенности его функционирования. На основе анализа тенденций функционирования краудфандинга в экономически развитых странах мира и специфических особенностей национального «финансирование толпой» предложены основные направления его развития в Украине.

Ключевые слова: краудфандинг, краудлендинг, инновации, технологический проект, краудфандингова платформа, рынок краудфандинга.

The digital transformation of business conditions has led to the transition from the business model "all we do to ourselves" to the business model "on its own plus the "crowdfunding". The purpose of the article is to study the trends of crowdfunding development in the world and to identify the specific features of its functioning in Ukraine, proposing ways to effectively develop Ukrainian Crowdfunding. The leading world experience of "public financing" tool application is analyzed and key tendencies of its development are revealed, namely: dynamic growth of crowdfunding sector, dominance of crowdlending segment in the crowdfunding market, the most popular investment projects are business and entrepreneurship, the growth of the number of crowdfunding platforms and the emergence of multifunctional platforms. Based on a comprehensive analysis of the state and dynamics of the crowdfunding in Ukraine, the specific features of its functioning compared to the economically developed countries have been identified, namely: the lack of effective state regulation of the crowdfunding market, the funding of projects primarily in the field of health, culture, education, insignificant total amount of funds raised through crowdfunding platforms in Ukraine, entrepreneurial technology projects are in demand, but do not find the necessary level of support, lack of collective private investment culture, underdeveloped crowdfunding infrastructure. The result of the research is the proposed and justified activities for the further development of the crowdfunding market at the present stage: the formation of legislation and the relevant legal framework in the field of crowdfunding, the development of a "road map" for the implementation of crowdfunding, stimulating the entry into the market of various types of private investors, the creation of mechanisms to minimize risks for non-professional investors, the development of crowdfunding infrastructure, creation of collective financing culture on the basis of information support, to create public structures for co-financing of projects opened on crowdfunding platforms; to increase the motivation of non-professional investors to invest in innovative projects of small and medium-sized companies by creating a system of tax benefits for them; encouraging institutional investors to participate in crowdfunding as a guarantee for crowd investors by providing tax breaks; creating a self-regulatory organization in the area of crowdfunding. We believe that the implementation of these areas will contribute to the effective functioning of crowdfunding as a tool for financing digital economy projects in Ukraine.

Key words: crowdfunding, crowdlending, innovations, technological project, crowdfunding platform, market of crowdfunding.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світ вступив у нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї та інновації. Фінансування технологічних швидкозростаючих і високоризикових проєктів в останнє десятиліття перебуває під тиском ряду глобальних процесів, які формують основні виклики і тенденції для подальших змін сучасного сектору фінансових інструментів. Одним з найбільш інноваційних та перспективних інструментів залучення фінансових ресурсів приватних інвесторів для фінансування бізнесу з метою реалізації проєктів цифрової економіки, як свідчить світова практика, є краудфандинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та прикладним аспектам з'ясування сутності, становлення та функціонування краудфандингу присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних дослідників: Дж. Хау, О. Абакуменко, О. Васильєвої, С. Волосович, Л. Єлісєєвої, О. Корнух, К. Ковальчук, Н. Ларионові, О. Марченка, Г. Отливанської, Ю. Петрушенка, С. Рукавишнікова, С. Тульчинської, Є. Щетініної та ін.

Відзначаючи вагомий результат наукових здобутків, слід зазначити, що низка теоретичних і практичних питань розвитку краудфандингу в світі та особливостей його функціонування в Україні потребує подальшого вивчення та аналізу.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку краудфандингу у світі та виявлення специфічних особливостей його функціонування в Україні; запропонування шляхів ефективного розвитку українського краудфандингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «краудфандинг» утворений з двох англійських слів «crowd» – натовп, і «funding» – фінансування, що в перекладі означає «фінансування натовпом» або «суспільне фінансування». Вважається, що термін краудфандинг з'явився одночасно з терміном краудсорсинг в 2006 році і його автором є Джефф Хауї [1].

Краудфандинг являє собою інноваційний інструмент, що дозволяє залучати через інтернет у великій кількості людей (приватних інвесторів) гроші для реалізації ідей і проєктів цифрової економіки [2].

Складовою частиною краудфандингу є краудінвестинг, який передбачає оформлення частини бізнесу на тих приватних інвесторів або організацій, які інвестували гроші в розвиток проєкту. На сучасному етапі краудінвестинг функціонує у наступних моделях: роялті, краудлендинг і акціонерний краудфандинг.

Модель роялті передбачає, що спонсор, крім нефінансових бонусів та різних заохочень, отримує частку від доходів або прибутку фінансованого проєкту. Цей підхід активно практикується в сфері фінансування музики, розробки ігор, фільмів тощо.

Краудлендинг (також вживається термін «народне кредитування») – метод онлайн-кредитування фізичними особами інших фізичних осіб (P2P кредитування) або компаній (P2B кредитування) через спеціально створені інтернет-ресурси. Цей метод практично не відрізняється від банківського кредитування, тільки замість одного позичальника автор проекту отримує кредитування від сотень або тисяч людей у вигляді мікрокредитів. Перевагою цієї форми краудфандингу для кредиторів виступають більш високі ставки та надання позики у дуже широкому спектрі галузей, а для позичальника – відсутність великого обсягу документації, прийнятні ставки і зручність отримання кредиту.

Акціонерний краудфандинг – форма залучення інвестицій, яка будується на класичній схемі участі в акціонерному капіталі компанії. Інвестуючи свій капітал в компанію, інвестор отримує частку в статутному капіталі компанії за допомогою цінних паперів. Вона дозволяє інвестувати невеликі суми в тільки починаючих свій розвиток непублічних компаній. У той же час, дана форма є найбільш обговорюваною і суперечливою, оскільки зачіпає організаційно-правову форму компанії і пов'язана з великими ризиками як для інвесторів, так і для підприємців [3, с. 191].

Дослідження свідчать, що краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі. На сучасному етапі у світовій практиці малі та середні підприємства залучають значну частку фінансових ресурсів на ринку краудфандингу. Динаміка краудфандингу в світі зображено на рис. 1.

Аналіз даних, наведених на рис. 1 свідчить, що світовий обсяг фінансування з використанням краудфандингу виріс з 2,7 млрд дол в 2012 році до 51,9 млрд дол в 2016 році, тобто краудфандинг показав майже 19-кратне збільшення за чотири роки. Щорічно приріст по даному виду фінансування становив понад 200% [4]. Згідно зі звітом Global Crowdfunding Market у 2016-2020 рр., очікується, що ринок краудфандингу буде рости із середньорічним темпом зростання CAGR 26,87% в період 2016-2020 рр. [5]. Відповідно до останнього звіту по дослідженню ринку, опублікованому Technavio, очікується, що темп зростання на світовому ринку краудфандингу CAGR складе майже 17% до 2021 року [6]. Очікується, що до 2025 року краудфандингова індустрія в цілому буде оцінена в більш ніж 300 млрд дол. США [7].

У світі, як свідчать дослідження, найбільш затребуваним сегментом на ринку краудфандингу є краудлендинг. На рис. 2 наведено обсяги фінансування за різним видами краудфандингу у світі за 2015 р.

Аналіз рис. 2 показує, що за підсумками 2015 року краудлендинг (кредитування P2P) займає дві третини всього ринку краудфандингу, в його рамках було зібрано 25 млрд дол. Це пояснюється більшою доступністю і меншими ризиками інструменту в порівнянні з іншими видами краудфандингу. У 2016 році сегмент P2P-кредитування займав майже 70% світового ринку і, згідно з прогнозами, скоротиться до 54% до 2021 року, продемонструвавши майже 16%-ве зниження частки ринку [6].

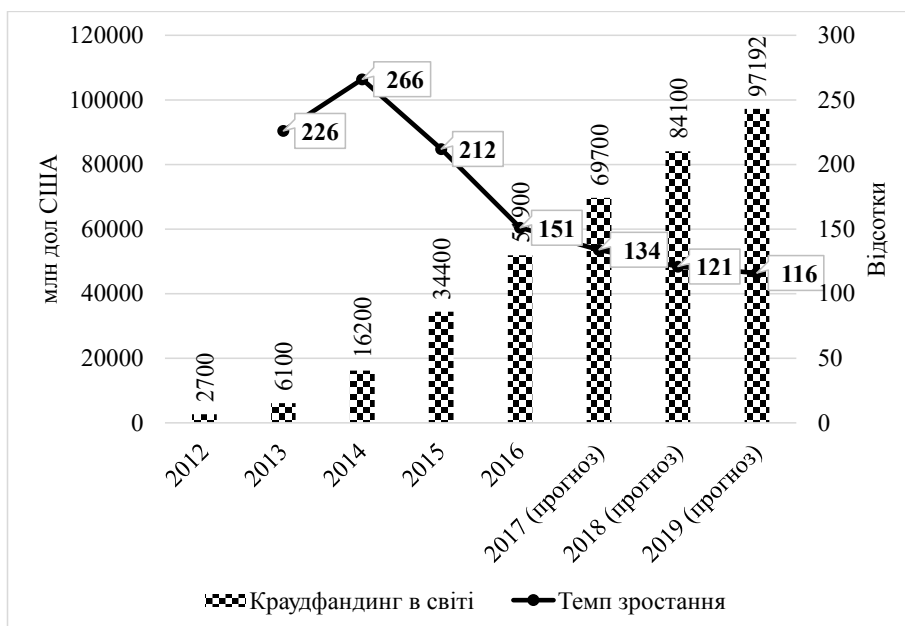


Рис. 1. Динаміка краудфандингу в світі

Джерело: складено авторами за даними [4; 5]

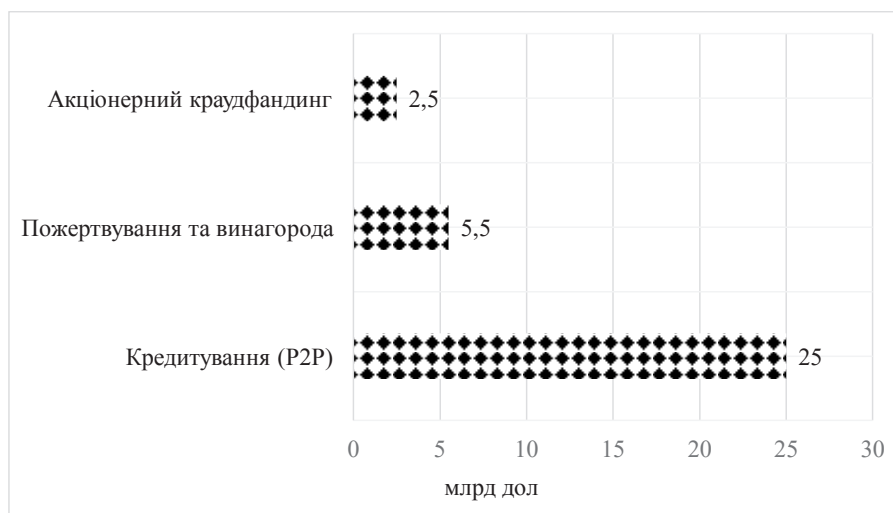


Рис. 2. Обсяги фінансування за різним видами краудфандингу у світі за 2015 р.

Джерело: складено авторами за даними [4]



Рис. 3. Розподіл інструментів світового краудфандингу у 2015 році

Джерело: складено авторами за даними [4]

Що стосується аналізу тематики проектів краудфандингу (рис. 3), то світова практика показує, що найпопулярнішими є бізнес і підприємництво – 41,3 %, соціальні проекти – 18,9 % та кінематографія – 12,2% [4]. У галузі бізнесу та підприємництва проекти фінансуються, в основному, за схемою народного інвестування, а соціальні проекти та кіно фінансуються за схемою без винагороди.

У структурі світового ринку краудфандингу 70% припадає на американський і європейський ринки, незважаючи на поширення даного інструменту в інших країнах. Так, у 2015 році за обсягом краудфандингу країни світу розподі-

лилися наступним чином: Північна Америка – 17,25 млрд дол, Азія – 10,54 млрд дол, Європа – 6,48 млрд дол [4].

Зростання привабливості краудфандингу в світі призводить до зростання кількості краудфандингових платформ. У світі налічується понад 1250 краудфандингових платформ, які відрізняються за географічним розташуванням, типом проектів, принципам збору коштів та схемами винагороди [8, с. 41]. Типова краудфандингова платформа є посередником в укладанні угод між інвесторами та автором проекту. Діяльність цих платформ в різних країнах має свої особливості, відповідно до законодавства

кожної держави. Одні платформи проводять попередній аналіз та відсів сумнівних проєктів, інші лише зводять компанії та інвесторів, треті, навпаки, виступають єдиним власником частки інвесторів в профінансованому підприємстві. Деякі платформи пред'являють вимоги до своїх учасників. Такими вимогами виступають певне громадянство або юридичний статус [9, с. 25]. Сучасні платформи часто пропонують користувачам декілька видів краудфандингу на вибір. Однак, деякі платформи йдуть далі і впроваджують додаткові сервіси для інвесторів і проєктів. Наприклад, платформа AngelList включає в себе маркетплейс стартап-вакансій, ряд платформ тестують вторинний ринок для краудфандингу, американська SeedInvest пропонує інвесторам торгіві рекомендації і автоуправління портфелем. Таким чином, з розвитком ринку краудфандингу спектр додаткових сервісів буде збільшуватися та сприятиме появі мультифункціональних платформ.

Аналіз функціонування краудфандингу в світі дає можливість виявити наступні його тенденції: динамічне зростання краудфандингового сектору, домінування сегменту краудлендингу на ринку краудфандингу, найпопулярнішими проєктами вкладання коштів є бізнес та підприємництво, зростання кількості краудфандингових платформ та спектру додаткових сервісів. Отже, світовий ринок краудфандингу – це достатньо ефективно джерело фінансування малого та середнього інноваційного бізнесу на ранніх етапах його розвитку.

Що стосується українського ринку краудфандингу, то він знаходиться на початковому етапі становлення, тому особливості його розвитку мають деякі відмінності від світових. Для України краудфінансування явище нове, недостатньо розвинене, що обумовлюється, як невеликою кількістю активних майданчиків й інвесторів, так і відсутністю усталених підходів до його регулювання з боку державних органів. Його ресурсів достатньо лише для задоволення дрібних потреб малого бізнесу та населення. Зібрати кошти на реалізацію амбіційного високотехнологічного проєкту, стартапу з продуктом, який буде орієнтовано на західний чи азійський ринок на українських платформах практично неможливо. Таким проєктам доводиться користуватися послугами європейських та американських краудфандингових компаній. Зокрема, у 2018 р. українськими стартапами, профінансованими і «розкрученими» за допомогою краудфандингової платформи Kickstarter, стали Feel VR (ігрове кермо і педалі з використання технології Direct Drive, 500 тис дол), Ugears (3D-пазли з дерева, 460 тис дол), Verum 1 (навушники харківського

інженера Романа Ландика, 185 тис дол), Pih (створили рюкзак, передню сторону якого можна змінювати під свій смак – виводити картинку і анімації, які виглядають в стилі піксельної графіки, 150 тис дол), Stealtho (колонки для офісних стільців Caster Wheels, 138 тис дол), SignumGame (настільної гри Legends of Signum: Battle for Vallor, 109 тис дол) [10].

Дослідження свідчать, що найпопулярнішими краудфандинговими платформами в Україні є Українська біржа благодійності, «Спільнокошт», Na-Starte та КУБ, діяльність яких переважно спрямована на гуманітарні, соціальні, екологічні, культурні, освітні проєкти.

Першою в Україні була створена у 2011 р. Українська Біржа Благодійності – це незалежна загальнонаціональна соціальна інфраструктура онлайн-благодійності. За 7 років існування цієї біржи було залучено 159 млн грн тільки на благодійність [11].

«Спільнокошт» був заснований в 2012 році та орієнтується, перш за все, на інноваційні, культурні проєкти, не спрямовані на отримання фінансової вигоди. Станом на 01.03.2019 цією платформою зібрано коштів на суму 20,2 млн грн [12]. Серед найбільших проєктів, реалізованих за допомогою цього майданчика є наступні: проєкт скаутського руху «Пластуни», на який було зібрано 1,3 млн грн; Prometheus – платформа для онлайн-навчання, що дозволяє студентам дивитися лекції провідних викладачів світу (зібрано 0,5 млн грн); VoxCheck – ресурс, який викриває обман і маніпуляції в заявах політиків або так званий «фактчекінговий» ресурс (зібрано 370 тис грн). Також за допомогою платформи «Спільнокошт» збираються кошти на безліч проєктів, пов'язаних з допомогою бійцям АТО. Сьогодні краудфандингова платформа звертає увагу на колективне фінансування інновацій в сфері ІТ, відновлюваної енергетики [13].

Na-Starte – платформа для фінансування стартапів, комерційних і суспільно-соціальних проєктів, бізнес-ідей. Ця платформа здатна не тільки втілювати ідеї в життя, а й до дрібниць опрацьовує кожен елемент презентації проєкту разом з автором. На цій платформі було запущено багато різнопланових проєктів, лідером став проєкт фільму Георгія Делієва «Одесский подкидыш» – на його реалізацію було зібрано 3,7 млн грн. За весь період функціонування платформою зібрано коштів на суму 12,2 млн грн [14].

У 2016 р. Приватбанком було заснована платформа «КУБ» («Кредити Українському Бізнесу»), яка працює на базі сервісу P2P-кредитування. Сервіс розрахований на невеликий бізнес, оскільки максимальний рівень залученого інвестування не має перевищувати

500 тис грн. Вважається, що дана платформа не є класичною краудфандинговою платформою, оскільки, по-перше, бізнес отримує кошти під відсоток, близько 2,4% на місяць, а по-друге, майданчик орієнтовано не на стартапи, а на більш традиційні види бізнесу (на кшталт булочних, ресторанів, фотостудій або магазинів одягу) [15].

Все це підтверджує, що сучасний стан українського ринку краудфандингу у порівнянні із світовим ринком знаходиться на початковій стадії формування. Серед основних причин, які перешкоджають його розвитку в Україні, слід виокремити наступні: відсутність правового поля у сфері краудфандингу; необхідність населення щодо даного інструменту фінансування; низький рівень інвестиційної та технологічної грамотності непрофесійних інвесторів; відсутність гнучких умов для розвитку малого бізнесу, тому розробників проектів для краудфандингових платформ недостатньо; більшість інноваторів не вміють презентувати свої проекти, не здатні правильно визначити цільову аудиторію і контактувати з нею; низький рівень взаємодовіри авторів проектів та інвесторів.

Комплекс вищенаведених причин, які гальмують розвиток краудфандингу в Україні, впливають і на особливості його функціонування. Специфічними особливостями функціонування українського краудфандингу є наступні:

- переважно фінансуються проекти у галузі охорони здоров'я, культури, освіти тощо;
- загальні обсяги коштів, які залучені за допомогою краудфандингових платформ в Україні, є незначними;
- підприємницькі технологічні проекти затребувані, проте не знаходять потрібного рівня підтримки, тому українські технологічні стартапи фінансуються на зарубіжних краудфандингових платформах;
- діяльність краудфандингових платформ, розробників проектів та приватних інвесторів залишається не повністю легалізованою, оскільки відсутній спеціальний закон «Про краудфандинг»;
- недостатній рівень доходів населення і, як наслідок, обмежений платоспроможний попит на фінансування проектів;
- відсутність культури колективних приватних інвестицій, що обмежує розвиток краудфандингу як масового напрямку інвестицій в цілому (низький рівень знань в сфері краудфандингу; наявність недовіри до даного способу фінансування серед населення; брак підприємницьких ініціатив, пов'язаних з відсутністю необхідних знань про здійснення інвестиційної діяльності на базі інтернет платформ).

– нерозвиненість краудфандингової інфраструктури.

Отже, наведені вище особливості краудфандингу в Україні у порівнянні зі світовою практикою пояснюються незадовільним рівнем його розвитку, більш низьким рівнем конкуренції серед його видів, що в свою чергу перешкоджає формуванню цифрової економіки в країні та активізації структурного оновлення економіки.

Аналіз тенденцій функціонування краудфандингу у світі та специфічних особливостей національного «фінансування натовпом» дозволяє запропонувати наступні науково-практичні рекомендації щодо ефективного функціонування та подальшого його розвитку в Україні:

1. Формування законодавства і відповідного правового поля у сфері краудфінансування, що розширить можливості малих та середніх підприємств по залученню ресурсів.

2. Розроблення «дорожньої карти» здійснення краудфінансування, в якій буде передбачено впровадження комплексу заходів, здійснивши які можна створити систему, яка регулює ринок.

3. Стимулювання приходу на ринок різних типів приватних інвесторів шляхом прозорості збору коштів та зручності самого переказу; розвинутої комунікації між розробниками проектів та інвесторами.

4. Створення механізмів мінімізації ризиків для непрофесійних інвесторів шляхом диверсифікації обсягу інвестицій.

5. Розвиток краудфандингової інфраструктури на основі формування різних видів краудплатформ; спеціальних консалтингових агентств, завдання яких полягає у підтримці підприємницьких проектів, допомога в їх оформленні, консультуванні засновників, інформуванні про колективне фінансування в інтернеті, повне ведення проектів.

6. Формування культури колективного фінансування на основі інформаційного забезпечення, обізнаності широких верств населення з метою створення позитивного іміджу краудфандингу, що буде багато в чому залежати від ефективності самих цих інвестицій через краудплатформу.

7. Створення громадських структур для співфінансування проектів, відкритих на краудфандингових платформах з метою підтримати індустрії краудфандингу, що знаходиться на перших етапах розвитку [2].

8. Підвищення мотивації вкладання коштів непрофесійних інвесторів в інноваційні проекти малих і середніх фірм шляхом створення для них системи податкових пільг.

9. Створення саморегулювальної організацій у сфері краудфінансування.

10. Заохочення інституціональних інвесторів приймати участь у краудфінансуванні в якості гарантії для краудінвесторів шляхом надання податкових пільг.

Висновки. Вивчення та науковий аналіз тенденцій розвитку краудфандингу в світі та особливостей його функціонування в Україні дає можливість зробити наступні висновки:

1. Узагальнюючи досвід функціонування краудфандингу в світі виявлені його характерні тенденції, які свідчать про те, що він є достатньо динамічним та ефективним джерелом фінансування малих та середніх інноваційних підприємств на ранніх стадіях їх розвитку, суб'єкти якого найбільшою мірою відповідають сучасній структурі ринку і потребам цифрової економіки.

2. Функціонування краудфандингу в Україні у порівнянні зі світовою практикою має ряд специфічних особливостей: незначні обсяги коштів, які залучаються за допомогою краудфандингових платформ; фінансування переважно проектів у галузі охорони здоров'я, культури, освіти; українські технологічні стар-

тапи фінансуються на зарубіжних краудфандингових платформах; відсутність культури колективних приватних інвестицій; нерозвиненість краудфандингової інфраструктури та ін.

3. Підвищення ролі ринку краудфандингу та подальшого його розвитку у фінансовому забезпеченні технологічних проектів в Україні потребує формування законодавства і відповідного правового поля в сфері краудфінансування, розроблення «дорожньої карти» здійснення краудфандингу, стимулювання приходу на ринок різних типів приватних інвесторів, створення механізмів мінімізації ризиків для непрофесійних інвесторів, розвиток краудфандингової інфраструктури, формування культури колективного фінансування, створення саморегулювальної організацій у сфері краудфінансування. Підвищення ефективності функціонування ринку краудфандингу в Україні дасть змогу запровадити міцну основу для довгострокового зростання економіки України та забезпечення цифровізації бізнесу та суспільства загалом.

Список використаних джерел:

1. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. Пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
2. Шевченко О.М., Казак О.О. Развитие краудфандингу в условиях цифровой трансформации экономики Украины. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/> (дата звернення: 28.03.2019).
3. Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии. *Вестник университета*. 2017. № 2. С. 189–193.
4. 2015 CF The Crowdfunding Industry Report / CrowdSourcing.org: The Industry Website. 2015 URL: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global&crowdfunding&market&to&reach&344b&in&2015&predicts&massolutions&2015cf&industry&report/45376> (дата звернення: 05.04.2019).
5. Report: Global Crowdfunding Market 2016-2020. URL: <https://crowdfundbeat.com/mobile/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020/> (дата звернення: 05.04.2019).
6. Global Crowdfunding Market 2017-2021. URL: <https://finance.yahoo.com/news/global-crowdfunding-market-2017-2021-182400851.html> (дата звернення: 06.04.2019).
7. Real Estate Crowdfunding: 3 Trends to Watch in 2017. *Forbes*. 2017. URL: <https://www.forbes.com/sites/navathwal/2017/02/17/real-estate-crowdfunding-3-trends-to-watch-in-2017/#501457283b4b> (дата звернення: 06.04.2019).
8. Клещёва С.А. Краудфинансирование как инструмент инвестирования инновационного предпринимательства. *Экономика и банки*. 2017. № 2. С. 40–46.
9. Щетинина Е.А. Акционерный краудфандинг как альтернативная модель финансирования бизнеса на раннем этапе развития и стартапов: международные подходы. *Экономический вектор*. 2016. № 1. С. 22–27.
10. В 2018 году украинцы собрали на краудфандинге больше \$2 млн. Вот 15 самых успешных проектов. URL: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/> (дата звернення: 07.04.2019).
11. Гуцал І. Українська Біржа Благодійності: як контролювати більше 1000 благодійних проектів на рік. URL: <https://www.bitrix.ua/products/intranet/projects/cases/7601037/> (дата звернення: 07.04.2019).
12. Офіційний сайт «Спільнокошт». URL: <https://biggggidea.com> (дата звернення: 07.04.2019).
13. Краудфандинг – выход за рамки «традиционного» финансирования. URL: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/> (дата звернення: 07.04.2019).
14. Офіційний сайт «На старте». URL: <https://na-starte.com> (дата звернення: 07.04.2019).
15. Баклан А.В. В Україні успішно запущено платформу «народного» кредитування малого бізнесу. URL: <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu> (дата звернення: 07.04.2019).

References:

1. Hau Dzh. (2012). Kraudsorsing. Kollektivnyiy razum kak instrument razvitiya biznesa [Collective intelligence as a business development tool]. Per. s angl. Moskva : Alpina Pablisher. (in Russian)
2. Shevchenko O.M., Kazak O.O. (2019). Rozvytok kraudfandynhu v umovakh tsyfrovoy transformatsii ekonomiky Ukrainy [Development of Crowdfunding in the conditions of digital transformation of the Ukrainian economy]. *Efektivna ekonomika*, 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/> (data zvernennia: 28.03.2019).
3. Rukavishnikov S.V. (2017). Kraudfanding v sisteme predprinimatelstva, ego vidyi i ispolzuemyie tehnologii [Crowdfunding in the enterprise system, its types and technologies used]. *Vestnik universiteta*, 2, 189–193. (in Russian)
4. 2015CFTheCrowdfundingIndustryReport/CrowdSourcing.org:TheIndustryWebsite.2015URL: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global&crowdfunding&market&to&reach&344b&in&2015&predicts&massolutions&2015cf&industry&report/45376> (data zvernennia: 05.04.2019).
5. Report: Global Crowdfunding Market 2016-2020. URL: <https://crowdfundbeat.com/mobile/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020//> (data zvernennia: 05.04.2019).
6. Global Crowdfunding Market 2017-2021. URL: <https://finance.yahoo.com/news/global-crowdfunding-market-2017-2021-182400851.html> (data zvernennia: 06.04.2019).
7. Real Estate Crowdfunding: 3 Trends to Watch in 2017. *Forbes*. 2017. URL: <https://www.forbes.com/sites/navathwal/2017/02/17/real-estate-crowdfunding-3-trends-to-watch-in-2017/#501457283b4b> (data zvernennia: 06.04.2019).
8. Kleschyova S.A. (2017). Kraudfinansirovanie kak instrument investirovaniya innovatsionnogo predprinimatelstva [Crowd financing as a tool for investing innovative entrepreneurship]. *Ekonomika i banki*, 2, 40–46. (in Russian)
9. Schetinina E.A. (2016). Aktsionernyyi kraudfanding kak alternativnaya model finansirovaniya biznesa na rannem etape razvitiya i startapov: mezhdunarodnyie podhodyi [Shareholder crowdfunding as an alternative model of business financing at an early stage of development and start-ups: international approaches]. *Ekonomicheskiiy vektor*, 1, 22–27. (in Russian)
10. V 2018 godu ukrainsyi sobrali na kraudfandinge bolshe \$2 mln. Vot 15 samyih uspekhnykh proektov [In 2018, Ukrainians raised over \$ 2 million in crowdfunding. Here are the 15 most successful projects.]. URL: <https://ain.ua/2018/12/18/kraudfanding-ukrainy-2018/> (data zvernennya 07.04.2019).
11. Hutsal I. Ukrainska Birzha Blahodiinosti: yak kontroliuvaty bilshhe 1000 blahodiinykh proektiv na rik [Ukrainian Charity Foundation: how to monitor more than 1000 charity projects per year]. URL: <https://www.bitrix.ua/products/intranet/projects/cases/7601037/> (data zvernennia: 07.04.2019).
12. Ofitsiyniy sait «Spilnokosht» [Official site "Spilnokosht"]. URL: <https://biggggidea.com> (data zvernennia: 07.04.2019).
13. Kraudfanding – vyihod za ramki «traditsionnogo» finansirovaniya [Crowdfunding – going beyond the "traditional" financing]. URL: <http://commercialproperty.ua/interview/kraudfanding-vykhod-za-ramki-traditsionnogo-finansirovaniya/> (data zvernennya: 07.04.2019).
14. Ofitsiyniy sait «Na starte» [Official site "At the start"]. URL: <https://na-starte.com> (data zvernennia: 07.04.2019).
15. Baklan A.V. V Ukraini uspishno zapushcheno platformu «narodnoho» kredytuvannia maloho biznesu [Ukraine has successfully launched a platform for "popular" small business lending]. URL: <http://platforma-msb.org/v-ukrayini-uspishno-zapushcheno-platformu-narodnogo-kredytuvannya-malogo-biznesu> (data zvernennia: 07.04.2019).

Шедяков В.Е.доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь (г. Киев)**Shedyakov Vladimir**

Free-lance (Kyiv)

**СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР ЦЕЛОСТНОСТИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТРУКТУРИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ****SOCIO-CULTURAL COMMUNICATIONS AS A FACTOR
OF THE INTEGRITY OF ECONOMIC STRUCTURING AND REGULATION**

В статье изучаются состояние и динамика культурно-цивилизационных миров, внутрисистемные и внешние проявления состояния целостности. Целостность культурно-цивилизационных миров анализируется сквозь призму базовых ценностно-смысловых комплексов. Демонстрируется роль экономического структурирования для социокультурной ткани общества. В свою очередь, культивирование норм взаимодействия социокультурными средствами исследуется как весомый элемент формирования среды доверия – необходимого условия экономического кооперирования. Умение выстроить общественные коммуникации рассматривается с точки зрения не только качественно-количественных характеристик частных служебных функций, но и динамики общества как единой целостности. Выстроены рекомендации по использованию социокультурных коммуникаций в совокупности ресурсов экономического структурирования общественной целостности.

Ключевые слова: культурно-цивилизационный мир, целостность, экономическое структурирование, ценностно-смысловой комплекс, социокультурные коммуникации.

У статті вивчаються стан і динаміка культурно-цивілізаційних світів, внутрішньосистемні і зовнішні прояви стану цілісності. Цілісність культурно-цивілізаційних світів аналізується крізь призму базових ціннісно-сміслових комплексів. Демонструється роль економічного структуривання для соціокультурної тканини суспільства. У свою чергу, культивування норм взаємодії соціокультурними засобами досліджується як вагомий елемент формування середовища довіри – необхідної умови економічного кооперування. Уміння вибудувати громадські комунікації розглядається з точки зору не тільки якісно-кількісних характеристик окремих службових функцій, але і динаміки суспільства як єдиної цілісності. Утворені рекомендації щодо використання соціокультурних комунікацій в сукупності ресурсів економічного структуривання суспільної цілісності.

Ключові слова: культурно-цивілізаційний світ, цілісність, економічне структуривання, ціннісно-смісловий комплекс, соціокультурні комунікації.

The article examines the state and dynamics of cultural and civilization worlds. Internal and external manifestations of the state of integrity are considered. The integrity of the cultural and civilization worlds is analysed through the prism of basic value-sense complexes. The role of economic structuring for the sociocultural fabric of society is demonstrated. In turn, the development, cultivation and deployment of ordered norms of interaction by socio-cultural means are investigated as a significant element in creating an environment of trust – a necessary condition for economic cooperation. At the same time, the possibilities and limits of the regulatory impact (in particular, the nomination of the Super project and small projects) for the integrity of the structuring and shaping the cultural and civilizational worlds are being studied. For this purpose, the resource-methodological possibilities of the methods of analysis and synthesis are used in statics and dynamics, as such and in functioning, as well as in the comparison of identities. The ability to build social communications is viewed from the point of view of not only the qualitative and quantitative characteristics of private service functions, but also the dynamics of society as a single integrity. In this context, the transition to considering the integrity of a higher order integrates the construction and analysis of systems of mediated conflicts and controlled vulnerability. As a result of the study, the possibilities of sociocultural communications were identified to improve the reforms, in

particular, to increase the organist and integrity of security and the development of society. The role of basic value-sense complexes of cultural and civilizational worlds was shown in the process of building a knowledge society. Recommendations for improving the use of socio-cultural communications in the aggregate of resources for the economic structuring of social integrity were lined up.

Key words: cultural and civilizational world, integrity, economic structuring, value-sense complex, socio-cultural communications.

Постановка проблеми. Структурирование экономической целостности может быть рассмотрено как происходящее вокруг социокультурной ценностно-смысловой оси. Выработка, культивирование и развёртывание упорядоченных норм взаимодействия социокультурными средствами – весомый элемент формирования среды доверия как необходимого условия экономического кооперирования. Их стилистика меняется в различных культурно-цивилизационных мирах (в частности, соответственно базовым ценностно-смысловым комплексам каждого из них), требуя дополнительных механизмов адаптации на внешнем контуре взаимообмена. На эффективность функционирования регуляторного организма заметно влияет характер программирующего политико-экономическое и технико-технологическое развитие Сверхпроекта, его взаимоувязки с разноуровневыми конкретными проектами. Такими мотивирующими направлениями были, например, связанные с созданием таких прорывов, как первый спутник, первые животные на орбите, первый космонавт, первая женщина-космонавт, первый человек в открытом космосе, первый сверхзвуковой пассажирский самолёт и т. д. Умение выстроить общественные коммуникации несёт не частные служебные функции, оно играет решающую роль в динамике общества как единой целостности. Переход к рассмотрению целостности более высокого порядка интегрирует построение и анализ систем опосредованных конфликтов и контролируемой уязвимости, мягкой власти и гибкого управления ими.

Анализ исследований и публикаций. Изменение социокультурной среды экономического структурирования имеет изменчивый (в частности, разнотемпный) характер. Тенденции усиления признаков «общества знаний», «информационного», «риска» и т. д. по-разному фиксировались У. Беком, Г. Бехманном, Э. Гидденсом и др. Ф. Махлуп применял понятие «экономика знаний», характеризуя узкий сектор хозяйствования, включающий сферу образования, исследований и разработок, информационной деятельности и т. п. Уже П. Друкер увидел появление экономики знаний как определённого типа экономики, где знания имеют определяющее значение для

экономики всего общественного организма. Соответствующие тенденции международной жизни специально интересовали Л. Абызову, А. Большакова, А. Бутенко, В. Дергачёва, И. Валлерстайна, С. Караганова, М. Кастельса, С. Кургияна, А. Кушнерёву, А. Миграняна, Н. Нарочницкую, И. Острёва, А. Панарина, В. Пякина, Е. Спицына, Н. Старикова, М. Хазина, А. Харина и др. Определённую ценность в данном контексте представляют также прогнозы аналитиков Брукингского института (Brookings Institution), корпорации Рэнд (RAND Corporation, Research and Development), Стратфора (Stratfor, Strategic Forecasting Inc.), Центра стратегических и международных исследований (CSIS, The Center for Strategic and International Studies), Римского клуба и Зальцбургского семинара. Применительно к окнам контролируемой уязвимости, опосредованным противостоянием и направленному хаосу, рефлексивному управлению конфликтами и гибридной войне – в трактовках А. Денисова, С. Кузина, В. Лефевра, С. Маркова, Д. Назарова, Ф. Хоффмана, А. и Ю. Шипициных.

Соответственно, **задача статьи** – подведение итогов исследования диапазона возможностей использования социокультурных коммуникаций для осуществления экономического структурирования.

Изложение основного материала. Осуществление форсированных изменений регуляторного курса как важнейшее условие использования особенностей постглобального характера и переходного состояния социально-экономических целостностей требует комплексного пересмотра целевых приоритетов общества, в частности – его топ-менеджеров. Совершенно очевидным в сложившихся условиях является как ущербность попыток подчинения организационно-управленческого потенциала поддержанию кредитно-финансовых показателей, так и ограниченность возможностей собственно монетарной политики. В свою очередь, достижение и использование целостности экономического структурирования средствами социокультурных коммуникаций выдвигает совершенно новые требования к управлению, например, связанные с умениями заинтересовать, мотивировать, увлечь, а также координировать, интегрировать и обеспечить

деятельность, соединять индивидуальные преимущества в командном взаимодействии.

Характеристика состояния (в т.ч. «состояния движения», к тому же в среде «стабильной нестабильности») как целостного предполагает способность к саморегулированию, в частности – компенсации всякого рода инвалидных (например, за счёт реализации принципа превращённых форм) или отсутствующих (путём формирования иррациональных форм и мнимых величин экономических величин) связей. Постсовременные условия общества знания открывают возможность трансформаций по модели «ризомы», когда каждая «почка» может сыграть роль отправной точки роста и системных метаморфоз. Весомое значение для социально-экономической целостности имеют социальные коммуникации, включившие социальное наследие, исторический опыт и, тем самым, выполняющие отнюдь не только служебные, но и содержательные функции. При этом продуктивность экономики предполагает обеспечение гармоничности состояния социально-экономического потенциала общества и его трансформации. Условием этого выступает соразмерность различных измерений и форм общественного потенциала и его капитализации. Вместе с тем, для высвобождения творческого общественного и индивидуального потенциала самоустранение государства от влияния на социально-экономические процессы ущербно [1-5]. Тем более вредным это становится в период форсированных изменений.

Соответственно, в этих условиях социокультурные коммуникации становятся не только орудийным, но и сущностным ресурсом адекватности организационно-управленческих отношений требованиям, возможностям и рискам эпохи. Public Relations (PR, связи с общественностью), а также Government Relations (GR, связи с органами государственной власти) – важнейший фактор развития организационной структуры и качества как реализации, так и трансформации социокультурного капитала [6-10]. PR / GR основываются как на институционализированных структурах, так и на бесструктурном управлении. Динамика использования при этом PR / GR тесно связана с общими изменениями как социально-политических, так и технико-технологических условий. Методология пиара характеризует знания и представления о методике осуществления (подготовки и проведения) PR выступает, с одной стороны, совокупностью социальных технологий, употребляемых в процессе целенаправленной деятельности, направленной на создание и поддержание доброжелательных отношений между организацией или публич-

ной персоной и общественностью, а, с другой, – наукой об управлении общественным мнением с помощью коммуникативных процессов.

Так, фиксация состояния социальных коммуникаций осуществляется социокультурным капиталом общества. Производство материальной и духовной культуры происходит в пересечении потоков уровня: всей ойкумены, конкретного культурно-цивилизационного мира и отдельных локаций (мест жизнедеятельности). Социокультурные поля существуют в накоплении смыслов и вещей, их концентрирующих (по известному примеру, «пила заключает в себе функцию распиливания»). С нарастанием предпосылок «умного общества» в формах как материально-технической базы общественного производства, так и духовных практик закономерно повышается и значение социокультурного наследия. Так, состояние и динамика социокультурного капитала общества не только лимитирует экономический рост, но и очерчивает его вероятные траектории. В свою очередь, базовые ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационных миров формируют предрасположенность к приоритетам социально-экономического развития. В целом тип культуры и тип богатства – два выражения ценностного бытия общества. Причём если утилитарно-прагматические ценности производны от способа производства непосредственно либо через структуры потребностей, то абсолютные ценности, ценности-идеалы влияют на производство как первичные [11-14].

Между тем, мощное вторжение внешнего капитала формирует свою среду, в частности – путём создания многоуровневого ситуационного влияния, стремится к диффузии социально-политических норм и приобретению системного характера. Серьёзной проблемой продолжает оставаться и состояние нравственного здоровья населения, особенно – в силу тенденций маргинализации. Недостаточная мотивированность персонала тоже может оборачиваться существенными потерями и иметь такие характерные проявления, как «зацикленность» сотрудников на формальных сторонах должностных обязанностей и уход от ответственности, отсутствие инициативы и инертность. Соответственно, без создания полноценной социокультурной среды, способствующей тенденциям политико-экономического развития, и их институционального закрепления есть угрозы втягивания именно недобросовестных инвестиций, превращение капиталовложений в путь внешних манипуляций. Таким образом, рост конкуренции за капитал отнюдь не означает безразличия к его качеству.

Постмодерн потребує імманентності метода, його знаходження в самому содержанию предмета обществоведения, так що і метод воздействия розвивається в соответствии с содержанием, применение же его многоуровнево и внеиерархично. Переход к постмодерну серьёзно меняет структуры развития, требует переоценки ресурсной базы и вектора перемен. Так, при попытках командного управления множатся возникающие социальные отношения, отрицающие результативность многочисленных воплощений однозначных моделей. Однозначность причинно-следственных связей (модель «дерева») давно переросла в модель «куста» (характеризующую социальность, выросшую до многофакторности) и «ризому» стохастического состояния социальности, где сплетены самые причудливые сочетания логики бытия.

Однако, логика изменений, как и завершённое знание, всегда запаздывает, и для выработанной её цивилизации уже не представляет необходимости. Сегодня информационная лавина и доступность мировоззренческого безбрежья обеспечивает новое звучание формуле Гераклита «многознание уму не научает»: получить доступ к морю разноликих сведений несложно, но ценность способности созидать, а также одарённости, базовых знаний и методологии, которые позволяют отобрать индикаторы. Творчество становится не только идеально всеобщим, но и реально всеобщим процессом. Объективируется социальная потребность в запрете на насильственное манипулирование инновациями даже аутсайдерского типа, на разрушение даже контркультурных логик: новая эпоха создает свои культурные миры, где есть место всем. Соответственно, для успешного проведения стратегий необходимо обеспечить скорость и объём получения объективной информации. Но Интернет не только предоставляет море информации и помогает идентификации первоисточников. Он обостряет проблему информационного шума и отбора, подтасовку фактов под нужный ряд, особенно – когда «и сам обманываться рад».

Как следствие роста роли социокультурных коммуникаций экономического структурирования кардинально нарастает разнородность управленческих решений. Между тем, период «бури и натиска» повсеместно делал характерными, привычными и общими технологии администрирования и жёсткого управления-насилия. – подчинения культуртрегерского диктата дереву целей экономического прагматизма. Цивилизации выросли на идеях утопической социальной инженерии, которые зало-

жены Платоном и Руссо, Марксом и Вольтером и предусматривают, что все полезные институты вроде бы оказываются результатом целеустремленного и осознанного конструирования. Этот подход когда-то достаточно полно выразил известный селекционер Иван Мичурин в максиме: «Мы не можем ожидать милостей от природы. Взять их наша задача. Причём анализ многих событий подтверждает: дополнительный груз проблем часто возникает из стремления слома цикла, насильственно-неорганичного перехода в новое качество. Вспомним: «природа – не храм, а мастерская», «когда враг не сдаётся».... Для общества индустриального порой это было оправдано и нормативно. Другое дело – время глобальной трансформации, прорастания блоков постсовременности, фиксации хозяйственных систем до-, пост- и собственно индустриальных в одном временном пространстве. На передний план выходят процессы, которые жёстко не детерминируются принципиально. Для эффективности воздействий (в частности, при помощи социокультурных коммуникаций) требуется «природоподобие», «дружелюбие», учёт возможностей союзников и оппонентов: каждого и команд. От известных катаклизмов эпохи (где причины, кто кукольник?) к производственным совещаниям и принятию решений (процесс и структура контролируют участников). Так, в соответствии с анализом Ф. А. фон Хайека, дело – в рассеянности знания и опыта, которые принципиально не централизуемы (в отличие от власти). При этом воплощается знание не столько в фактах, сколько в привычках и традициях, навыках и интуиции, передаваясь при взаимодействии людей. Решения диктует преимущественно подсознание, сознание часто лишь рационализирует принятое решение. Потому обеспечение укоренённости изменений достигается созданием новых, открывающих простор развитию форм сложившихся традиций при опоре на общецивилизационные тенденции, социальную память народа.

И дрейф ресурсно-методологического диапазона воздействия связан с кардинальным повышением общественной ценности и необходимости творчества каждого (прежде всего, в труде и управлении). Гармоничное основание осуществления разноуровневых интересов может быть рассмотрено в реализации всеобщего – общего – особенного (специфического) как взаиморезонирования и взаимоукрепления интересов всего общества, отдельного коллектива (группы) и личных (персональных, индивидуальных) без подавления какой-либо из составляющих. При этом общественный интерес имеет, как правило, и выражение через

корпоративные интересы коллектива (группы) и личные (персональные, индивидуальные), и самостоятельные особенные воплощения, что требует подбора форм их гармоничного сочетания. В то же время личный интерес – это не только форма реализации общественного и корпоративного (коллективно-группового): он имеет и самостоятельную сущность, и обособленное существование. Как самостоятельный вид интересов, личный интерес аккумулируется в совокупном интересе личности, представляющем собой личностный срез всех наличествующих интересов (общественных, корпоративных, личных), субъектом которых является индивид в единстве его задатков [15-18].

Соответственно характеру перехода приоритетно возрастает роль развития и реализации научно-интеллектуального потенциала общества. Рост значимости образования, науки и культуры среди ценностных иерархий влечёт за собой ускорение общественного развития, а подъём общества, в свою очередь, приводит к повышению ценности образования. Соответственно, особое значение для прогрессивных подвижек в социальном капитале приобретают процессы формирования групп людей (от менеджеров до высококвалифицированных специалистов, техников и рабочих), работающих с помощью знаний (что получает научное обоснование в различных концепциях т.н. когнитариата, нового интеллектуального класса, *knowledge workers* и т.д.), что не только способно трансформировать базу развития как экономики, так и всего общества, но и ставит новые задачи в сфере мотивации. Причём, с одной стороны, содержание трудовой деятельности, выходя за пределы формального контроля, усиливает акцент на «патисипативности» в своей организации, на ответственном взаимодействии с кругом заинтересованных участников (стейкхолдеров) – и, соответственно, распространённая сегодня модель корпорации ориентирована именно на вариант компании участников (*stakeholder's company*). С другой стороны, успех интеллектуальной деятельности часто напрямую требует многообразия профессиональных и общекультурных коммуникаций, ещё теснее интегрирует в кооперативные связи, производственные и социальные сети, что не только способствует дальнейшему нарастанию социального капитала, но и трансформирует его структуру. При этом самостоятельность интегрированных в технологическую цепочку хозяйственных субъектов относительная; они подчинены технологической дисциплине, а также требованиям стандартов, сроков поставки и др. Причём кадры высокой квалификации, как правило, склонны

к мобильности в направлении улучшения своего положения и роста «поля возможностей». Они мигрируют, переходят в более прибыльные сферы. Между тем, трансформации социокультурного климата должны обеспечить повышение качества и активизацию производительных сил общества.

Выводы. Ныне осуществляются изменения не только отдельных социальных институтов, но и самих моделей жизнедеятельности и развития, культурной среды, отношений и структур. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют показатели прогресса страны; новые горизонты развития открываются тем государствам, чей общественный строй максимально способствует реализации (прежде всего, в труде и управлении) творческого потенциала граждан. Само содержание общественной жизни всё больше задается не «руководящей элитой», а повседневными контактами личностей между собой, усиливая потенциал бесструктурного управления. Социальный менеджмент – путь саморегулирования, самозащиты и саморазвития общества, состоящий по-преимуществу в отношении к совокупному социальному капиталу соответствующего культурно-цивилизационного мира на основе базовых ценностно-смысловых комплексов, что получает воплощение в подуровнях внутреннего унормирования и внешнего взаимодействия. Практическая истинность ценностно-смысловых комплексов подтверждается эффективностью их воздействия на индивидуальном и социальном уровнях. Вместе с тем, как программирование будущих социально-экономических процессов, так и управление тенденциями нынешней хозяйственной жизни ресурсами общественного стратегического дизайна коррелирует с особенностями постсовременности как среды моделей и практик формирования чернового наброска будущего, создания его замысла и выявления намерения, обострённо проявляясь именно в период форсированных трансформаций. Ведущее место в общественных отношениях принадлежит ролевым сетям, причём они велики и динамичны, а характер, длина и место выявления ролей переменчивы, степень же взаимодействия высока. Вместе с тем, наращивание процессов демократизации переносит акценты на социальный уровень и социокультурное содержание коммуникаций, которые становятся важнейшим ресурсом участия народа в выработке и реализации решений. При этом ценность творчества связана с его сугубой индивидуальностью и спонтанностью, что, однако, совсем не отрицает необходимости его организационно-управленческого

оформления, а лишь существенно усложняет его. Речь идёт, прежде всего, о преодолении «холодного», «объективированного» администрирования. Формирование же условий дальнейшего развития социального партнёрства, производственной демократии, гибкого рабочего времени и т.п. естественно дополняемо демократизацией и диффузией отношений собственности. Волны митингов, протестов, требований референдумов и внедрения мер электронной демократии оказываются фактором общественного согласия и развития. А вот десакрализация и вульгаризация власти граничат с дезинтеграцией культурно-цивилизационного мира, разъеданием социальной ткани. Эффективность творчества (в частности, в труде и управлении) требует постоян-

ства обучения: в т.ч. переобучения, самообразования, – как на профессиональном, так и на общеметодологическом уровне грамотности; безусловно, калейдоскопа тренингов для этих целей совершенно не достаточно. Таким образом, в плоскости ответственности и свободы общества находится, прежде всего, народный контроль над развитием и реализацией социальных коммуникаций и, соответственно, повышение уровня знаний для проявления разумной инициативы и гражданской активности, а также адекватная существующим и перспективным вызовам эпохи социальная педагогика.

Дальнейшее научное осмысление темы, по нашему мнению, может быть оптимизировано за счёт анализа регионального потенциала развития систем.

Список использованных источников:

1. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний. *Социально-экономические проблемы информационного общества* / ред. Л.Г. Мельника. Сумы : Университетская кн., 2004. 430 с.
2. Шедяков В.Е. Взаимосвязь фундаментального и актуального уровней в осуществлении устойчивого социально-экономического развития. *Розвиток економіки України: трансформації та інновації* / ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя : Гельветика, 2017. Т. 2. С. 34–48.
3. Шедяков В.Е. Экономика управляемая, самоуправляемая и неуправляемая. *Integrated business structures: models, processes, technologies*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Moldova, 2016. P. 5–7.
4. Shedyakov V.E. Economics of development or dying away: the role of social and information technologies. *Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine* / scient. ed. & project dir. A. Jankovska. Riga : Baltija Publishing, 2019. P. 289–307.
5. Шедяков В.Е. Место государства в осуществлении постсовременной модернизации. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Lisbon, 2017. P. 66–68.
6. Стиглиц Дж. Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? Москва : Эксмо, 2016. 560 с.
7. Шедяков В.Е. Соціокультурні підвалини стимулювання в інноваційній економіці. *Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels* / ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas : Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 83–97.
8. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития. *National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce : Baltija Publishing, 2016. Vol. 2. P. 164–190.
9. Шедяков В.Е. Соціокультурний капітал як елемент сталого економічного зростання. *Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України*. 2016. № 2(2). С. 25–34.
10. Shedyakov V.E. Value-sense complexes as the basis for the consolidation of socio-cultural capital of civilizations: the contents, the trends of transformations, potential of management. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2016. № 13. С. 91–94.
11. Шедяков В.Е. Внутрифирменные коммуникации – стимулы инноваций. *Бизнес Информ*. 1995. № 7. С. 33–34; № 8. С. 34–36.
12. Шедяков В.Е. Социокультурные коммуникации в экономике: дрейф ресурсно-методологического воздействия. *From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Riga, 2018. P. 19–21.
13. Shedyakov V. Social technologies and communications: basic trends of changes. *Scientific Development of New Eastern Europe*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Riga, 2019. Part I. P. 128–130.
14. Эрхард Л. Благосостояние для всех. Москва : Начала-Пресс, 1991. 354 с.
15. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; ред. Ю. Каптуревского. СПб. : Питер, 2002. 330 с.
16. Шедяков В.Е. Гармонизация индивидуального и социального в становлении общества знания. *European vector of contemporary psychology, pedagogy and social sciences: the experience of Ukraine and the Republic of Poland* / ed. board: M. Kiedrowska, A. Erechemla, T. Branecki. Sandomierz : Baltija Publishing, 2018. Vol. 3. P. 446–470.

17. Shedyakov V.E. Social partnership in the system of organization of the social environment of effective competitiveness management. *Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities* / ed. by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. Przeworsk : WSSG, 2019. Vol. 2. P. 222–239.
18. Шедяков В.Є. Стратегия сочетания общественных и частных интересов: региональный уровень. *Регіональна економіка та управління*. 2015. № 2(5). С. 132–136.

References:

1. Geets V.M. (2004). Sotsialno-ekonomicheskie transformatsii pri perehode k ekonomike znaniy [Socio-economic transformation in the transition to a knowledge economy]. *Sotsialno-ekonomicheskie problemy informatsionnogo obschestva* / red. L.G. Melnika. Sumy : Universitetskaya kn. (in Russian)
2. Shedyakov V.E. (2017). Vzaimosvyaz fundamentalnogo i aktualnogo urovney v osuschestvlenii ustoychivogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya [The relationship of fundamental and current levels in the implementation of sustainable socio-economic development]. *Rozvytok ekonomiky Ukrainy: transformatsii ta innovatsii* / red. O.L. Haltsvoi. Zaporizhzhia : Helvetyka. (in Russian)
3. Shedyakov V.E. (2016). Ekonomika upravlyaemaya, samoupravlyaemaya i neupravlyaemaya [Economy driven, self-managed and unmanaged]. *Integrated business structures: models, processes, technologies*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Moldova.
4. Shedyakov V.E. (2019). Economics of development or dying away: the role of social and information technologies. Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine / scient. ed. & project dir. A. Jankovska. Riga : Baltija Publishing.
5. Shedyakov V.E. (2017). Mesto gosudarstva v osuschestvlenii postsovremennoy modernizatsii [The place of the state in the implementation of post-modernization]. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Lisbon. (in Russian)
6. Stiglits Dzh. (2016). Velikoe razdelenie. Neravenstvo v obschestve, ili Chto delat ostavshimsya 99% naseleniya? [Great separation. Inequality in society, or What should the remaining 99% of the population do?]. Moskva : Eksmo. (in Russian)
7. Shediakov V.E. (2016). Sotsiokulturni pidvalyny stymuliuvannya v innovatsiinoi ekonomitsi [Socio-cultural foundations of stimulation in the innovative economy]. Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels / ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas : Baltija Publishing.
8. Shedyakov V.E. (2016). Tsennostnyie osnovaniya natsionalnykh modeley sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya [Value foundations of national models of socio-economic development]. National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce : Baltija Publishing.
9. Shediakov V.E. (2016). Sotsiokulturnyi kapital yake element staloho ekonomichnoho zrostannia [Socio-cultural capital as an element of sustainable economic growth]. *Modeliuvannya ta informatyzatsiia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, 2(2), 25–34. (in Ukrainian)
10. Shedyakov V.E. (2016). Value-sense complexes as the basis for the consolidation of socio-cultural capital of civilizations: the contents, the trends of transformations, potential of management. *Aktualni problemy filosofii ta sotsiologii*, 13, 91–94.
11. Shedyakov V.E. (1995). Vnutrifirmennyye kommunikatsii – stimuly innovatsiy [Intra-company communications – incentives for innovation]. *Biznes Inform*, 7, 33–34; 8, 34–36. (in Russian)
12. Shedyakov V.E. (2018). Sotsiokulturnyye kommunikatsii v ekonomike: dreyf resursno-metodologicheskogo vozdeystviya [Socio-cultural communications in economics: the drift of resource and methodological impact]. *From the Baltic to the Black Sea: the Formation of Modern Economic Area*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Riga.
13. Shedyakov V. (2019). Social technologies and communications: basic trends of changes. *Scientific Development of New Eastern Europe*: Proceed. of Intern. Scient. Conf. Riga.
14. Erhard L. (1991). Blagosostoyanie dlya vseh [Welfare for all]. Moskva : Nachala-Press. (in Russian)
15. Shkolyi strategiy. Strategicheskoe safari: ekskursiya po debryam strategiy menedzhmenta / G. Mintsberg, B. Alstrend, Dzh. Lempel; red. Yu. Kapturevskogo. SPb. : Piter, 2002.
16. Shedyakov V.E. (2018). Garmonizatsiya individualnogo i sotsialnogo v stanovlenii obschestva znaniya [Harmonization of individual and social in the formation of the knowledge society]. *European vector of contemporary psychology, pedagogy and social sciences: the experience of Ukraine and the Republic of Poland* / ed. board: M. Kiedrowska, A. Erechemla, T. Branecki. Sandomierz : Baltija Publishing.
17. Shedyakov V.E. (2019). Social partnership in the system of organization of the social environment of effective competitiveness management. Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities / ed. by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko. Przeworsk : WSSG.
18. Shedyakov V.E. (2015). Strategiya sochetaniya obschestvennykh i chastnykh interesov: regionalnyi uroven [The strategy of combining public and private interests: the regional level]. *Rehionalna ekonomika ta upravlinnia*, 2(5), 132–136. (in Russian)

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-4>**Бутко Б.О.**аспірант
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка**Butko Boghdan**

Taras Schevchenko National University of Kyiv

**ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЕТАПІВ СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ
НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ
У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****PERIODIZATION OF STAGES OF THE ESTABLISHMENT
OF THE THEORY OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEMS
IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION**

У статті розглянуто основні етапи становлення та розвитку теорії інноваційної системи, проаналізовано вплив теорії «довгих хвиль» на інноваційний розвиток суспільства. Досліджено етапи життєвого циклу інновацій, їх кореляцію з реальними бізнес-циклами та вплив на формування національної інноваційної системи в умовах глобалізації. Особливу увагу приділено моделі високотехнологічної системи сучасності та конструктивним чинникам, що впливають на її становлення: зміні технологічної парадигми розвитку економіки під впливом інформаційних потоків та концентрації соціально-економічних та високотехнологічних інновацій. Автор статті наголошує, що усвідомлення економічних відносин, притаманних глобальній мережевій системі, та якнайшвидший вихід на світові мережеві ринки вітчизняних підприємств із метою не лише освоєння збутової мережі, а й пошуку інноваційних рішень та творчих взаємодій. Згадані практики є адекватними для більшості країн, що перейняли досвід світових інноваційних лідерів і нині є конкурентоздатними акторами світового ринку високих технологій.

Ключові слова: радикальні інновації, поліпшуючі інновації, технологічна парадигма, технологічний пат, дифузія інновацій, конвергенція технологій, інформація, національна інноваційна система, глобалізація, високі технології.

В статье рассмотрены основные этапы становления и развития теории инновационной системы, проанализировано влияние теории «длинных волн» на инновационное развитие общества. Исследованы этапы жизненного цикла инноваций, их корреляция с реальными бизнес-циклами и влияние на формирование национальной инновационной системы в условиях глобализации. Особое внимание уделено модели высокотехнологичной системы современности и конструктивным факторам, влияющим на ее становления: изменению технологической парадигмы развития экономики под влиянием информационных потоков и концентрации социально-экономических и высокотехнологичных инноваций. Автор статьи отмечает, что осознание экономических отношений, характерных для глобальной сетевой системы, и скорейший выход на мировые сетевые рынки отечественных предприятий с целью не только освоения сбытовой сети, но и поиска инновационных решений и творческих взаимодействий. Упомянутые практики являются адекватными для большинства стран, которые перенимали опыт мировых инновационных лидеров и сейчас являются конкурентоспособными актерами мирового рынка высоких технологий.

Ключевые слова: радикальные инновации, улучшающие инновации, технологическая парадигма, технологический пат, диффузия инноваций, конвергенция технологий, информация, национальная инновационная система, глобализация, высокие технологии.

The paper considers the main stages of formation and development of innovation system theory, the influence of "long waves" theory on development of an innovative society. Stages of the life cycle

of innovations, their correlation with the real business cycle and impact on formation of the national innovation system in globalization context investigated. Special attention is paid to the modern technological system model and to the influence of constructive factors of its development: the alteration of technological paradigm of economic development under the influence of information flows and concentration of social, economic and technological innovations. High pace of reconfiguration of the main parameters of productive forces, market relations and growth of the value of economic relations in the field of intellectual property show a natural transformation of the unique innovations that took place in the past into a holistic, differentiated global innovation system. Therefore, the purpose of study is a consistent retrospective analysis of innovative concepts and stages of formation of principles of global and national innovation systems. Despite numerous studies on the economic nature of innovation systems, there are significant differences in judgments of various scientific schools with regard to system-forming factors, namely: the life cycle of innovation, economic relations in the network economy, etc. Such discrepancies slow down and sometimes make the process of forming a sophisticated theoretical basis for building integral models of national innovation systems and their interaction in the context of global world economy. Paper considers the main stages of formation and development of innovation system theory, the influence of "long waves" theory on technological development of an innovative society. Stages of the life cycle of innovations, their correlation with the real business cycle and impact on formation of the national innovation system in globalization context investigated.

Key words: radical innovations, improving innovations, technological paradigm, technological stalemate, diffusion of innovations, technology convergence, information, national innovation system, globalization, high-tech.

Постановка проблеми. Значне збільшення частки наукоємного виробництва в сукупному продукті світового господарства як наслідок науково-технічної революції середини ХХ – початку ХХІ ст. визначає абсолютно новий із погляду світового досвіду спектр системи поглядів на світову економічну систему в цілому. Оновлення знарядь праці, способу виробництва та підвищення рівня кваліфікаційних характеристик сукупного працівника далеко виходять за рамки простого оновлення фізичного капіталу, підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, капіталоозброєності тощо. Високі темпи реконфігурації основних параметрів продуктивних сил, ринкових «правил гри» та зростання значення економічних відносин у сфері інтелектуальної власності свідчать про закономірну трансформацію поодиноких нововведень, що мали місце в минулому, у цілісну, диференційовану глобальну інноваційну систему. Від ділової активності національних агентів у цій системі, особливо в контексті комерціалізації високотехнологічного продукту, залежить соціально-економічний добробут будь-якої сучасної економіки. Отже, метою дослідження є послідовний ретроспективний аналіз інноваційних концепцій та етапів становлення принципів функціонування світової та національної інноваційних систем із метою подальшої участі держави в міжнародному поділі праці, а саме ефективній комерціалізації високотехнологічного продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню принципів функціонування національних інноваційних систем в умовах глобалізації присвятили свої праці Я. ван Дейн,

Г. Менш, М. Кастельс, Д. Кларк, А. Клякхнехт, Л. Суйте, К. Фрімен, Й. Шумпетер та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження економічної природи інноваційних високотехнологічних систем, існують суттєві розбіжності у поглядах різних наукових шкіл, зокрема щодо їх системоформуючих чинників, а саме життєвого циклу інновацій, тобто етапу їх виникнення у періоді довгої хвилі, що викликає масштабні дискусії щодо схильності до інвестування та значущості фактору інвестиційного ризику, економічних відносин у мережевій економіці, та ін. Подібні розбіжності уповільнюють та подекуди унеможливають процес формування стрункої теоретичної бази для побудови інтегральних моделей національних інноваційних систем та їх взаємодії в контексті глобальної світової економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є ретроспективний аналіз етапів розвитку теорії глобальної та національної інноваційних високотехнологічних систем у часі з урахуванням гіпотези існування жорсткого зв'язку між довгими хвилями та періодами виникнення базових інновацій на різних фазах хвиль із метою усвідомлення можливих варіантів розвитку подій та формування відповідної реакції для забезпечення безперебійного процесу функціонування національної інноваційної системи у майбутньому. Іншим важливим завданням дослідження є визначення закономірностей життєвого циклу інновацій та їх дифузії для виявлення переваг та недоліків трансферу високотехнологічних продуктів для національної інноваційної системи. Крім вищезазначеного, також визначено

тенденції розвитку та нові чинники, які сьогодні визначають сутність сучасної ефективної високотехнологічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якісні соціально-економічні перетворення та формування сучасної багатопросторової інноваційної системи і визнання за інноваціями одного з головних інструментів задоволення потреб суспільства перебуває в прямій залежності від науково-технічного прогресу, який ці зміни спричинив. Виникнення нових базових (тобто таких, що значно інтенсифікують виробничий процес) винаходів є якісно новим етапом суспільного розвитку і породжує нові потреби та оновлене змінами виробництво, що йому відповідає. Сучасні історичні етапи еволюції світової науки зображено в табл. 1.

Фундатором теорії інновацій вважається австрійський учений Й. Шумпетер, що дослідив довгострокові цикли ділової активності Кондратьєва та пов'язав їх з еволюцією науки. Визначені Шумпетером закономірності взаємозалежності науки та динаміки економічної діяльності отримали назву теорії інноваційних циклів.

Теорію інноваційних циклів Й. Шумпетер побудував на основі численних спостережень М. Кондратьєва за динамікою економічної кон'юнктури та пов'язав висхідні фази довгих хвиль Кондратьєва з масовим упровадженням інновацій. На думку Шумпетера, кластери нововведень спричиняють збурення інвестиційного попиту в модернізований основний капітал на висхідній фазі довгих хвиль, спричиняючи радикальні перетворення в економіці, виводять останню з рівноважного стану, відновлення якого на попередньому рівні не передбачається; новий цикл почнеться з нисхідної фази (стадії депресії) великої хвилі, але в іншій точці рівноваги, відмінній від попередньої. Нововведення збурюють економічну систему, виводять її зі стану рівноваги та привносять елемент непередбачуваності, збільшують коли-

вання, спричиняючи «розшатування гойдалки» (влучне пояснення циклічності П. Самуельсоном), разом із тим торуючи шлях до якісно нового етапу розвитку системи. Цей процес учений характеризував як творче руйнування, адже з упровадженням численної кількості інновацій модифікуються параметри системи та її основні структурні елементи – економічні відносини та продуктивні сили, редукуються неактуальні та застарілі зв'язки та складники.

Й. Шумпетер запропонував власну класифікацію ділових циклів, об'єднавши коротко-, середньо- та довгострокові цикли Кітчина, Жигляра та Кондратьєва в єдину модель інноваційних циклів. Основним поштовхом до поширення кожної хвилі вчений уважав радикальні винаходи, що значно вплинули на подальший розвиток суспільства у цілому та формували нове бачення економічної конфігурації економіки [1].

Радикальні інновації, покликані здійснити технологічний переворот, за Шумпетером, зароджуються в попередньому циклі, тобто відкриття значно випереджає стадію його масового споживання, що в кінцевому підсумку призводить до стадії занепаду. Така особливість пояснюється інерційністю в прийнятті рішень власниками капіталу, менеджментом та державними функціонерами, високою ризиковістю інвестиційних проектів та стереотипністю мислення агентів: головним мотивом фірми є максимізація прибутку та зменшення витрат. Інноваційний прорив відбувається в окремих країнах та галузях із вищою готовністю до ризику, що спричиняє диспропорції суспільного відтворення. З часом інші підприємці, усвідомивши успішність реалізованих проектів із високою нормою прибутків, починають «наздогнати» конкурентів у гонитві за високою нормою прибутку; так на ринку благ з'являється величезна кількість поліпшуючих інновацій, що за змістом є аналогами базисного (радикального) нововведення й є носіями нечисленних,

Таблиця 1

Сучасні історичні етапи еволюції світової науки

Роки	Хвилі	Ключові принципи
1600–1800	Механістичне природознавство	Рационалізм. Секуляризація науки. Науково-технічна революція
1800–1900	Еволюціонізм	Закон збереження енергії. Другий закон термодинаміки. Походження біологічних істот
1900–1960	Релятивізм. Квантова механіка	Принципи квантової механіки та теорії відносності. Будова ДНК. Структура речовини
1960–2000	Комп'ютерна революція	Фізика твердого тіла. Генна інженерія. Молекулярна біологія. Універсальний еволюціонізм
2000–(2030)	Нелінійна наука. Фізика квантового вакууму	Протоструктури дійсності. Універсальне космологічне поле. Квантова біологія

проте помітних споживачеві поліпшень. Подібна наздоганяюча політика характерна для ринків монополістичної конкуренції.

Інноваційна теорія Й. Шумпетера була опрацьована та доповнена низкою його послідовників – неошумпетеріанцями Г. Меншем, А. Клякхнехтом та Я. ван Дейном.

Г. Менш, як і Й. Шумпетер, досліджував динаміку економічного зростання на основі теорії довгих хвиль Кондратьєва та пов'язував циклічність розвитку з появою базових нововведень («нововведень-продуктів»), які мають вичерпний потенціал; ситуацію, коли базові нововведення вичерпують свої можливості, Г. Менш назвав «технологічним патом», саме за таких умов економіка переходить до депресивного стану [2]. Пояснюється така ситуація тим, що поява радикальних за своїм змістом базових нововведень призводить, своєю чергою, до появи великої кількості нових підприємств із взаємопов'язаними циклами розвитку та модифікує інфраструктуру ринку. Спершу попит на нову продукцію значно перевищуватиме пропозицію, про що свідчитиме високий темп економічного зростання, а висока норма прибутку стимулюватиме переливання капіталу з інших галузей, вхід нових підприємств на ринок; згодом базисні нововведення вичерпають свій потенціал, а фірми для збереження високої норми прибутку та в умовах конкурентної структури ринку (монополістичної конкуренції) поліпшуватимуть продукцію, суттєво не впливаючи на її функціональні характеристики (такі нововведення отримали назву «поліпшувальних інновацій», або «інновації-процеси») [3]; за високих цін та великої кількості конкурентів попит на продукцію буде меншим за пропозицію, що змусить фірму вийти на неосвоєні міжнародні ринки, падатиме норма прибутку на інвестиції, що призведе до значного переміщення капіталів на фінансові ринки; так чи інакше спекулятивні операції на фінансових ринках досягнуть велетенських розмірів та спричинять падіння прибутків порівняно з реальним сектором, що сигналізуватиме про готовність до інвестицій у виробництво. За іншим сценарієм, спекулятивні операції завершаться фінансовою кризою та рецесією, за якою починаються нова хвиля та фаза зростання. Г. Менш уважав, що саме в стадії депресії економіка стає структурно готовою до масштабних нововведень-продуктів; на цьому етапі формуються кластери інновацій, що матимуть утілення у вигляді продуктів нової хвилі [4]. Дискретну природу продукування базисних нововведень учений пов'язує з особливостями функціонування ринкового механізму та властивим йому протиріччями, такими

як: низька чутливість до переорієнтації функціонування фірм у «старих» галузях та їх перехід до «нових», більш ризикових; протиріччя між короткостроковими, що мають на меті максимізацію прибутку, та довгостроковими цілями, які є вкрай необхідними для появи нових інновацій; мінімізація витрат на нововведення; протиріччя зв'язку «принципал – агент – інженер», що показує суперечливість цілей та діаметрально протилежне розуміння поведінки та стратегії фірми.

Динаміка обсягу ВВП, за Г. Меншем, має форму S-логістичної кривої, що корелює з фазами довгих хвиль та є індикатором життєвого циклу технології виробництва. На завершальній стадії старого технологічного способу стара крива плавно переходить у нову; накладання S-логістичних кривих спричинює нестабільність, що й є «технологічним патом» [2].

Аналізу економічних циклів також присвячено праці Дж. ван Дейна, що досліджував теорію довгих хвиль та її «шумпетерівську» інтерпретацію. Визнаючи важливість впливу технологічних інновацій на розвиток економіки та їх залежність від ділової активності, вчений виділив три складники інноваційного процесу: власне технологічні інновації; життєвий цикл інновацій; інфраструктуру ринку [5].

Аналогічно до Г. Менша та К. Фрімена, виділяв «інновації-продукти» та «інновації-процеси»; наголошував на важливості перебудови інфраструктури ринку та стимулюванні інвестицій із метою рівномірного протікання інноваційного процесу в часі. Проте дослідження циклічності інноваційних процесів ученим не знайшли емпіричного підтвердження.

Спираючись на досягнення попередників-неошумпетеріанців у дослідженні інноваційних процесів довгих хвиль, А. Клякхнехт якісно розширив поняття нововведень, доповнивши його впливом чинника ризику: у фазі спаду довгої хвилі виникають кластери радикальних інновацій, здатні замінити існуючий технологічний спосіб виробництва та суттєво вплинути на вподобання споживачів у майбутньому. Це явище безпосередньо пов'язане з підвищенням схильності до інвестування та зниженням ризиків втрати прибутковості фірмами, адже у стадії спаду виробництва підприємцям «нічого втрачати». З іншого боку, на фазі підйому зростання простимульованого радикальними інноваціями споживчого попиту та, відповідно, норми прибутковості стримує підприємців від утілення ризикових інвестиційних рішень у сфері нововведень, отже, фірми воліють поліпшувати технічні характеристики вже існуючих продуктів, суттєво не впливаючи при цьому на зміст самого продукту. Проте А. Кляк-

хнехт також зазначив, що період продукування радикальних інновацій має тенденцію до продовження на початковому етапі фази підйому довгої хвилі, тобто висока концентрація інновацій сприяє пролонгуванню інноваційного періоду [6].

Важливим та закономірним етапом розвитку інноватики в контексті міжнародної взаємодії були дослідження К. Фрімена, Д. Кларка та Л. Суйте [7]. На відміну від неошумпетеріанців К. Фрімен та його послідовники вводять поняття технологічної системи, яка за своєю сутністю є сукупністю взаємопов'язаних технологічних та соціальних інновацій. Учені також досліджують життєвий цикл інновацій та пов'язують його з дифузією, тобто здатністю до поширення у просторі-часі. При цьому відзначається динамічність та нерівномірність поширення інновацій: поява останніх у певних галузях стимулює економічне зростання та пожвавлення виробництва, подальша дифузія сприятиме встановленню уніфікованої технологічної системи в країні. Проте подальша просторова експансія інновацій, як правило, має місце на етапі зрілості технологічної системи, тобто розквіт технологічних систем в одних країнах буде супроводжуватися старінням цих систем у країнах їх походження. Це пояснює нерівномірність розвитку, відставання, а отже, вичерпні можливості співробітництва між країнами з різним рівнем технічної озброєності. Перехід до нового технологічного укладу неможливий без реідентифікації та ревізії базових положень детермінант та складників системи, зв'язків між ними та системою у цілому. Цей процес був визначений як зміна техніко-економічної (технологічної) парадигми та деталізований К. Фріменом: «Техніко-економічна парадигма є концентрацією взаємопов'язаних технічних, організаційних і управлінських інновацій, переваги яких слід шукати не тільки в новому діапазоні продуктів і систем, але найбільше в динаміці відносної структури витрат на всі можливі вкладення у виробництво. У кожній новій парадигмі якесь конкретне вкладення або їх сукупність можна назвати «ключовим фактором» цієї парадигми, що характеризується падінням відносних витрат і універсальною доступністю. Сучасну зміну парадигми можна розглядати як зрушення від технології, заснованої, головним чином, на вкладенні дешевої енергії, до технології, заснованої переважно на дешевих вкладеннях інформації, запозичених з успіхів у мікроелектроніці та телекомунікаційній технології» [8]. Як видно з визначення, аналіз парадигмальних зрушень та інноваційних перетворень привів дослідника до ревізії категорії вартості: вартість інновацій полягає у їхній

здатності мінімізувати затрати виробництва у довгостроковому періоді.

Між поглядами неошумпетеріанців та К. Фріменом існує суттєва відмінність: останній уважав, що кластер базових технологій формується не на фазі спаду (кейнсіанському відрізку), а у фазі підйому виробництва (тобто на висхідному відрізку): у період зростання зайнятості, цін та обсягів витрат. Підприємства, очікуючи подальше зростання виробництва, інвестуватимуть у фундаментальні розробки (індуційоване інвестування), що сприятиме утворенню кластера інновацій і в подальшому – нової технологічної системи.

Відомий дослідник-технократ М. Кастельс виділив такі риси сучасної соціально-технічної парадигми глобальної техніко-інноваційної системи [9]: інформація є матеріалом нової системи; технології впливають на інформацію, а не навпаки, що було характерним для минулих НТР; утілення нової парадигми має всеохоплюючий ефект, адже інтегральний вплив інформації на колективну та індивідуальну свідомість (а отже, й діяльність) сприяє поширенню парадигми на всі аспекти функціонування системи; наявність мережевої логіки як сукупності відносин, що базуються на інформаційних технологіях; морфологія мережі легко адаптується до складності взаємодій та непередбачуваних моделей розвитку, що впливають із творчої потужності таких взаємодій; мережева логіка має на меті структурувати неструктуроване, зберігаючи еластичність, адже саме неструктуроване є головним атрактором розвитку; технологічна парадигма базується на еластичності; здатність системи до реконфігурації; зростаюча конвергенція технологій у високоінтегрованій системі, при цьому застарілі технологічні траєкторії розвитку не розрізняються між собою. На противагу системному підходу К. Фрімена в 1980-х роках в Університеті Санта-Фе (Нью-Мехіко, США) утворилася спілка вчених, погляди яких зблизили актуальні на той час теорії хаосу та біфуркацій; науковці сформулювали свій спільний, епістемологічний підхід, який аналітики ідентифікували як «комплексність». Основну увагу було приділено умовам виникнення самоутворюючих структур, що створюють комплексність з елементарного та найвищий порядок із хаосу через декілька рівнів інтерактивності після формування базових структур. Проблемою методу є унеможливлення побудови інтеграційних, структуруючих рамок та міцних казуальних та функціональних зв'язків, тому концепцію вчених можна розуміти як спосіб мислення про різноманітне та неоднозначне, як суспільства, так і технологічної системи у

цілому; саме у цьому й полягає її епістемологічна цінність [10].

Висновки з даного дослідження. Першочерговим висновком даної статті є нагальність створення потужної національної інноваційної системи в Україні з урахуванням специфіки тих елементів інноваційних систем, що нині є основою їх функціонування. Дуже важливим є своєчасне виявлення інноваційного буму та реагування на новостворені винаходи поліпшувальними інноваціями на етапі зародження

інноваційної системи. Іншим важливим висновком є усвідомлення економічних відносин, притаманних глобальній мережевій системі, та якнайшвидший вихід на світові мережеві ринки вітчизняних підприємств із метою не лише освоєння збутової мережі, а й пошуку інноваційних рішень та творчих взаємодій. Згадані практики є адекватними для більшості країн, що перейняли досвід світових інноваційних лідерів і нині є конкурентноздатними акторами світового ринку високих технологій.

Список використаних джерел:

1. Schumpeter J. Business Cycle. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process. New York : MacGraw-Hill, 1939.
2. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge : Mass., 1979.
3. Менш Г. Базисные инновации и инновации совершенствования. *Журнал экономики предприятия*. 1972. № 42. С. 291–297.
4. Менш Г. О динамике технического прогресса. *Журнал экономики предприятия*. 1971. № 41. С. 295–314.
5. Van Duijn J.J. The Long Wave in Economic Life. London, 1983
6. Kleinknecht A. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. London : Macmillan, 1987.
7. Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation. Study of Long Waves and Economic Development. London : Frances Pinter, 1982.
8. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Cycles of Economic Development The Long-Wave Debate. Berlin, 1987.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
10. Santa Fe Institute. URL: <http://www.santafe.edu> (дата звернення: 17.05.2019).

References:

1. Schumpeter J. Business Cycle. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process. New York : MacGraw-Hill, 1939.
2. Mensch G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. Cambridge : Mass., 1979.
3. Mensch G. (1972). Bazyisnye innovatsii i innovatsii sovershenstvovaniya [Basic innovations and innovations of improvement]. *Zhurnal ekonomiki predpriyatiya*, 42, 291–297. (in Russian)
4. Mensch G. (1971). O dinamike tehnikeskogo progressa [On the dynamics of technical progress]. *Zhurnal ekonomiki predpriyatiya*, 41, 295–314. (in Russian)
5. Van Duijn J.J. The Long Wave in Economic Life. London, 1983
6. Kleinknecht A. Innovation Patterns in Crisis and Prosperity: Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. London : Macmillan, 1987.
7. Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation. Study of Long Waves and Economic Development. London : Frances Pinter, 1982.
8. Freeman C. Technical Innovation, Diffusion and Long Cycles of Economic Development The Long-Wave Debate. Berlin, 1987.
9. Kastels M. (2000). Informatsionnaya epoha: ekonomika, obschestvo i kultura [Information age: economy, society and culture] / per. s angl. pod nauch. red. O.I. Shkaratana. Moskva : GU VShE. (in Russian)
10. Santa Fe Institute. URL: <http://www.santafe.edu> (data zvernennia: 17.05.2019).

Tul SvitlanaHigher Educational Establishment of Ukoopspilka
"Poltava University of Economics and Trade"**Туль С.І.**старший викладач кафедри міжнародної економіки
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**SYSTEMIC TRANSFORMATION OF BUSINESS AND LABOR MARKET
IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION****СИСТЕМНА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕСУ ТА РИНКУ ПРАЦІ
В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ**

The article determined that the high penetration of the Internet and information and communication technologies all over the world creates opportunities for the digital economy development. At the same time, it was noted that the process of digitalization of the economy in different countries is unequal. It was proved that in case of digital economy formation digitalization of business became the main condition for its effective functioning. It was justified that the digitalization of business should be considered as the source of deep systemic transformations in the economy and involves the usage of digital technologies at the business level to optimize business processes, increase company productivity and improve interaction with customers. In the digital economy, the digitalization of labor market is of particular importance. It was proved that the transformation of labor market implies the exponential increase in the number of electronic labor exchanges and online labor platforms that form a single global labor market.

Key words: digital business, digital economy, digital enterprise, digital technologies, digital transformation, digitalized labor market, electronic labor exchanges, online labor platforms.

В статье было определено, что быстрые темпы распространения Интернета и информационно-коммуникационных технологий создают возможности для развития цифровой экономики. В то же время было отмечено, что процесс диджитализации экономики в разных странах мира является неравномерным. Было доказано, что в условиях формирования цифровой экономики диджитализация бизнеса стала основным условием для его эффективного функционирования. Было обосновано, что диджитализация бизнеса должна рассматриваться как источник глубоких системных трансформаций в экономике и предполагает на уровне бизнеса использования цифровых технологий для оптимизации хозяйственных операций, повышения производительности компании и улучшения взаимодействий с клиентами. Особое значение в цифровой экономике приобретает новое явление – диджитализация рынка труда. Было доказано, что трансформация рынка труда предполагает экспоненциальное увеличение количества электронных бирж труда и платформ онлайн-занятости, формирующих единый глобальный рынок труда.

Ключевые слова: цифровой бизнес, цифровая экономика, цифровое предприятие, цифровые технологии, цифровая трансформация, диджитализированный рынок труда, электронные биржи труда, платформы онлайн-занятости.

У статті було визначено, що швидкі темпи поширення Інтернету та інформаційно-комунікаційних технологій створюють можливості для розбудови цифрової економіки. Водночас було відзначено, що процес діджиталізації економіки у різних країнах світу є нерівномірним. Було доведено, що в умовах формування цифрової економіки діджиталізація бізнесу стала основною умовою для його ефективного функціонування. Було обґрунтовано, що діджиталізація бізнесу повинна розглядатися як джерело глибоких системних трансформацій в економіці і передбачає на рівні бізнесу використання цифрових технологій для оптимізації господарських операцій, підвищення продуктивності компанії та поліпшення взаємодії з клієнтами. Для сучасних компаній питання діджиталізації стосується не лише технологічної модернізації, а також повної зміни бізнес-процесів: обслуговування клієнтів, системи створення доданої вартості продукції та/або послуг, процесів обробки даних, системи впровадження інновацій, управління людськими ресурсами. Осо-

бливого значення у цифровій економіці набуває нове явище – діджиталізація ринку праці. Було доведено, що трансформація ринку праці передбачає експоненційне зростання кількості електронних бірж праці та платформ онлайн-зайнятості, які формують єдиний глобальний ринок праці. У цифровій економіці спостерігається істотне збільшення кількості незалежних самозайнятих професіоналів, які виконують різні види робіт дистанційно від місця розташування роботодавця на основі використання цифрових технологій через електронні біржі праці. Сформований єдиний діджиталізований ринок праці створює не лише позитивний економічний ефект, оскільки сприяє зменшенню витрат часу та фінансових ресурсів бізнесу на пошук висококваліфікованих кадрів унікальної спеціалізації, а також соціально-демографічний, надаючи можливості для реалізації потенціалу знань, навичок та вмінь незалежними самозайнятими професіоналами у галузях, в яких вони є компетентними.

Ключові слова: цифровий бізнес, цифрова економіка, цифрове підприємство, цифрові технології, цифрова трансформація, діджиталізований ринок праці, електронні біржі праці, платформи онлайн-зайнятості.

Formulation of the problem. The large-scale penetration of modern information technologies leads to the business sector's transformation, manifested in the transition from traditional entrepreneurship to high-tech business activities. Nowadays, digital technologies and their widespread usage have created opportunities for radically new business models' development, for getting unique experience in human resources management and for optimizing the internal processes of an international company. Due to the global expansion of Internet, even new and small companies are able to sell their products around the world. More and more companies are growing at a fast pace without making significant investments. Using digital technologies, companies are able to reduce costs and at the same time improve the efficiency and productivity of labor force. Simultaneously with the spread of universalization and unification of processes that are stimulated by digitalization, the asymmetry of economic and social life is enhanced. This is due to the unevenly distributed access to the opportunities provided by the global network. The labor market becomes global, while remaining heterogeneous and controversial.

Analysis of recent research and publications. N. Negroponte [1] studied the influence of digital technologies into the transformation of modern society; D. Tapscott [2] analyzed the Internet's impact on the way of doing business; the transformation of labor relations in the global digital economy is covered in the works of U. Huws [3]; the particular aspects of the digital transformation of business are described by N. Fenwick [4]; the peculiarities of digitalization of labor market are studied by the OECD Directorate for Science, Technology and Innovation (STI) [5] and by McKinsey Global Institute [6]; the influence of information and communication technologies on formation of digital economy is analyzed by International Telecommunication Union [7], We Are Social Inc. [8], Gartner, Inc. [9] and Statista [10]. The research of scientists and international consulting agencies

referred have not lost scientific value, but global trends of digitalization of global economy and labor market need further examination.

Main purpose of the article is to determine the peculiarities of the transformation of business and the labor market that occurs in the conditions of technologization, informatization and digitalization of the economy and society.

Presentation of the main research results. Influence of the Internet on all aspects of economic life can be considered as a source of the emergence of a new type of economy. Digital economy is characterized by its extremely rapid growth, by creation of new opportunities for production and business activity, and by increase in jobs. Regular economic activity on the Internet using its capabilities has led to the emergence of a new concept – business digitalization.

The usage of the Internet is one of the key factors affecting the digitalization of economy and labor market. Based on the report of International Telecommunication Union "Measuring the Information Society Report 2018", as of the end of 2018, 51,2% of individuals, or 3,9 billion people, used the Internet [7]. In developed countries, four out of five people have the Internet connection, which mostly corresponds to the saturation level. At the same time, in developing countries, where just 45% of the population use the Internet, there are still big opportunities for growth. In 47 least-developed countries of the world (LDCs), the rates of the Internet spread are relatively low, namely four out of five people (80%) still do not use the Internet.

In 2018, almost 60% of households in different countries had access to the Internet at home, however, in 2015 there were less than 20%. In the world less than half of households have a computer at home, by the way significant number of households have the access to the Internet through other means, primarily through mobile devices, often using mobile-broadband subscriptions. In 2017, 75% of the world's population had

a mobile phone, but in the LDCs, the proportion of such a population was 56%. The majority of new users appeared on the network due to lower prices of smartphones and tariff plans for mobile communications, which became available to the wider population. In 2017, more than 200 million people purchased a mobile device for the first time. In 2018, Northern and Western Europe was one of the regions with the largest spread of the Internet, where 90% of population were Internet users (fig. 1) [8].

Despite the fact that Middle Africa and Central Asia still have low Internet connection, these regions have the fastest growth rates. The maximum growth rates of Internet connections were observed in African countries, where the number of Internet users increased by more than 20%.

The use of social networks continues to grow rapidly. Nowadays, more than three billion people around the world visit social networks at least once a month, nine out of ten users have the access through mobile devices. The percentage of users of social networks in 2018 was 42% of the world's population.

Technological changes occurring in digital economy can create new market rules for doing business. In such environment, companies should look for new competitive strategies and increase their effectiveness during competition. Companies have to improve their own competence in the field of digital information technologies to survive and at the same time to develop their business in new conditions.

The digitalization of business should be considered as the source of deep systemic transformations in the economy and involves the usage of digital technologies at the business level to optimize business processes, increase company

productivity and improve interaction with customers. In the majority of cases, the goal of digitalization is to meet the needs of consumers, which are changing along with the development of technologies, namely the creation of more comfortable and operational customer interaction with the company. The main tasks of business digitalization are:

- the improvement of product (or service), its quality, attractiveness, usability and delivery;
- the automation of production and other internal business processes;
- the simplification of internal and external communications.

In the era of rapid changes of global economy, a business cannot operate using old models. Digital transformation is a vital necessity for business, so business leaders should be prepared for the digitalization. Otherwise, there is a big risk to stay behind competitors. The main advantages of business digitalization are to strengthen the level of competitiveness; to save the costs (with an effective approach); to simplify the data handling; to create the positive image of company; to increase the loyalty of customer to the brand.

The use of modern digital technologies is necessary for every type of business. The digital minimum for any company is the functioning of website and accounts in social networks. The creation of mobile application for business gives an opportunity to reach a new level of cooperation with customers and suppliers.

The fundamental digital transformation affects not only customer service, but also deep business processes such as production, human resources management and internal communications. Therefore, digitalization is relevant for medium-sized enterprises and large companies.

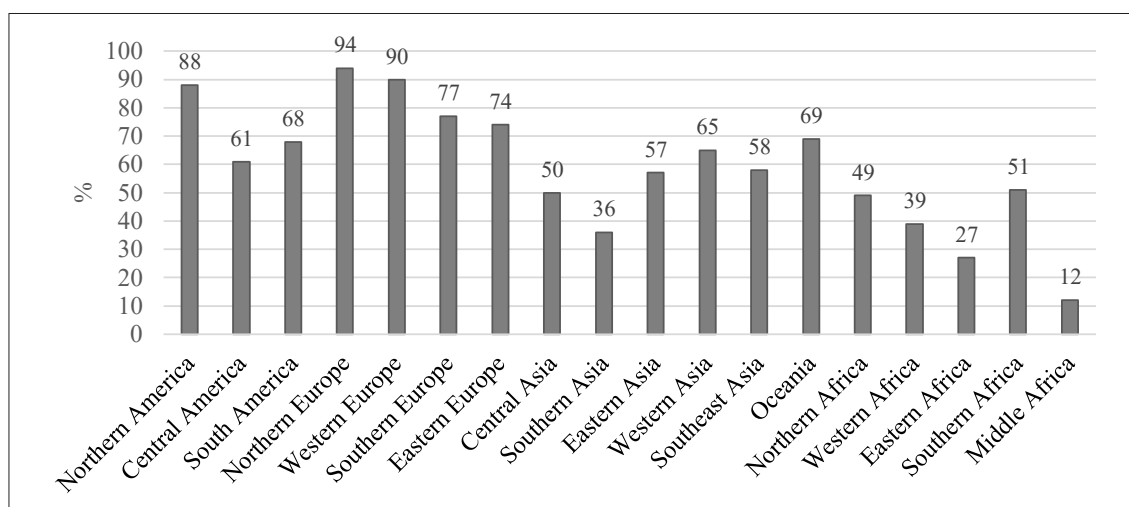


Figure 1. The spread of the Internet connections in different regions, %, 2018

Source: created by author using [8]

A small business might be confined to the usage of several digital tools. In many cases, digitalization is important for all sectors, namely business-to-consumer (B2C), business-to-business (B2B) and business-to-government (B2G). Nowadays, IT industry, banking sector and trade are fully involved in the digitalization. In general, the digitalization of business runs in three stages:

1. The analysis of company's activities, goal setting and strategy development. At this stage, it is necessary to analyze all business processes and strategic assets of company, to determine the effectiveness of all its departments, production, internal and external communications, and decide how to improve the activity of company with the help of digital technologies. It is essential to set a clear goal to which the company should come through digitalization and create an approximate strategy to achieve this goal. When drafting a strategy, it is important to remember that new technologies should not completely change the business, their main goal is to simplify business processes.

2. The introduction of digital technology. The next stage can be started only when a clear action plan has been defined, specialists will be found and necessary digital tools will be chosen. The stage of introduction of new technologies includes testing technologies, correcting technical errors, training employees and clients to work with digital services.

3. The analysis of results. After the implementation of each digital solution, top-management should analyze its effectiveness and must be sure that it brings additional income or any other benefit to the company. If this does not happen, then the company should reconsider its approach to the implementation of a specific digital technology.

The term "transformation" in the aspect of business relations is used to describe the process of making changes that business must go through in order to function in the digital economy. Transformation affects all aspects of business from strategic tasks to infrastructure. In modern companies, digitalization is associated more with the transformation of a business operation than with technological modernization [9]. Digital transformation occurs in several areas at the same time.

1. Customer service. The company should use different channels for communication with customers. In the conditions of digitalization, the system should have tools of analytics, scoring, adaptability, forecast and variability. Customer service should be timely, convenient, comfortable and fast. Therefore, the business must use all the tools to adapt to the rapid changes in the culture of consumption and communications.

2. Value-creating system. Due to the rapid change of clients' buying behavior, companies need to create a new value-added services system for their customers. Nowadays, more and more digital firms are providing services or selling products remotely with round-the-clock service support.

3. Data handling. Based on the information collected about the client, the company models its behavior, predicts demand and adapts products and services for them. Data collection, data sorting, analysis and evaluation of information are very time-consuming and important processes for a company, which take a lot of time without automatization of data handling.

4. Innovation introduction. New technologies and modern methods of project management and analytics allow companies to create innovative products and solutions in their innovation centers that regularly search for new directions in business development.

5. Infrastructure development. A business should find non-standard solutions for the development of its product line. To achieve this aim faster it is highly recommended to carry out collaborations and integration with other companies. Digital transformation of partnerships is an important step in scaling a business. Digitalization of infrastructure gives the opportunities to conduct the business without georeferencing to a specific location.

6. Human resources management. For a successful digital business modernization, it is essential to motivate the staff and prepare employees for the introduction of innovations, as doing business methods will be changed dramatically and company will move from an outdated marketing model to a customer-centric system. Both employees and top-management should be ready for continuous development and advanced training [4]. In addition to innovative technologies, digitalization, will introduce into the company new staff units and even divisions.

In the process of economy digitalization, two main directions can be distinguished: the increase in the productivity of business activities and the creation of digital enterprises. Firstly, the digitalization of business operations allows responding quickly and flexibly to changing market conditions and customer needs. Network technologies, production monitoring and innovative concepts enable companies to optimize their production processes. This requires consistent implementation of all stages of digitalization from the formulation of idea to the production of new goods. Secondly, in the global economy it is becoming increasingly difficult to survive if the company is not a digital business. Therefore, these days,

many companies are turning to cloud services. Digital enterprises are created by cloud technology and consist of remotely working groups. For example, the following companies are actively using digital technologies in their business operations: "Alphabet Inc.", "Amazon.com, Inc.", "Tencent Holdings Limited", "Facebook, Inc.", "Alibaba Group Holding Limited", "Netflix, Inc.", "Priceline.com", "Baidu, Inc.", "Salesforce.com" and "JD.com, Inc." (table 1) [11].

According to the report "Digital Economy Compass 2018" of analytical agency "Statista", the total volume of the e-commerce market in the consumer goods sector grew by 16% last year. In 2017, annual spending on online shopping reached USD 1,5 trillion [10]. Nowadays, 1,77 billion people buy consumer goods using e-commerce platforms. Approximately 45% of all Internet users make purchases at e-commerce sites, but the level of penetration of e-commerce differs by country. The highest level of e-commerce penetration is observed in the UK (78%), South Korea (74%), Germany (74%), Sweden (70%) and the USA (69%).

The digitalization of the labor market is a new phenomenon in the global economy, which is characterized by exponential increase in the number of electronic labor exchanges, online labor platforms, freelance service marketplaces that form a single global labor market. Formation of a single digitalized labor market gives any business access to a large number of mobile workers with specific and unique skills to solve actual business issues. In OECD countries, the share of mobile workers who choose a non-standard form of work is 33% of

total employment [5]. Digitalized work involves the execution of various types of work by an employee remotely from an employer's geographical location using digital technologies and mobile applications through electronic labor exchanges and online labor platforms, namely "Fiverr", "Upwork", "Freelancer.com", "Envato Studio", "PeoplePerHour", "Toptal", "Guru.com", "DesignCrowd", "Nexxt", "DesignContest", etc. (table 2) [12].

According to McKinsey Global Institute, by 2025, the electronic labor exchanges and online labor platforms will create 72 million full-time jobs, which will provide world GDP growth of USD 2,7 trillion (or 2%) [6]. The digitalization of the labor market is characterized by the following features: 1) the increase in the volume of work performed through the usage of digital technologies; 2) the increase in the number of electronic labor exchanges and online labor platforms (intermediaries between employees and employers); 3) the growth of the total number of independent professionals and self-employed freelancers; 4) the distribution of new forms of work based on temporary employment contracts, zero employment contracts and umbrella contracts; 5) the spread of crowdsourcing, namely attracting "smart crowd" for the joint search of effective business solutions. Nowadays, multinational corporations are turning to freelance professionals through online platforms for solving internal data processing issues, which simplifies and speeds up the process of searching for the required pool of highly qualified labor force.

Conclusions and prospects for further research in the field. It should be noted that the availability of the Internet for modern society is a necessity,

Table 1

Top 10 Internet companies by market capitalization in 2018

Rank	Company	Industry	Country	Market capitalization, billions USD
1	Alphabet Inc.	Internet-related services and products and contextual advertising	USA	763,03
2	Amazon.com, Inc.	Cloud computing, e-commerce, artificial intelligence and computer hardware	USA	707,75
3	Tencent Holdings Limited	Internet-related services and products, entertainment, artificial intelligence and technology	China	535,00
4	Facebook, Inc.	Social networking service	USA	521,40
5	Alibaba Group Holding Limited	E-commerce, online auction, hosting, online money transfer	China	479,43
6	Netflix, Inc.	Entertainment and mass media	USA	121,62
7	Priceline.com	Online travel services	USA	88,68
8	Baidu, Inc.	Internet-related services and products and artificial intelligence	China	86,25
9	Salesforce.com	Cloud computing and software	USA	81,76
10	JD.com, Inc.	E-commerce	China	66,83

Source: created by author using [11]

Table 2

Top 10 online labor platforms in 2019 according to the FinancesOnline.com ranking

Rank	Online platform	Type of platform	Platform's features	Headquarters
1	Fiverr	Freelance marketplace, online outsourcing	– secure / private communication channels; – easiness of services selling; – secure personal data	Israel
2	Upwork	Freelance marketplace	– easy billing; – in-app communication channels; – easy and secure payments	USA
3	Freelancer.com	Freelance marketplace	– safe and secure payments; – easy progress monitoring; – fuss-free job hunting solutions	Australia
4	Envato Studio	Freelancing website	– easy-to-use solution; – easiness of job hunting; – feedback provision in real-time	Australia
5	PeoplePerHour	Freelance service marketplace	– financial protection; – regional recruitment	UK
6	Toptal	Freelance marketplace	– easily integrating with work environments; – trial period; – quick recruitment	USA
7	Guru.com	Freelance marketplace	– robust dashboard; – easy and secure payments; – long-term relationships	USA
8	DesignCrowd	Online crowdsourcing platform	– marketing and promotion of designs; – easy freelancer payments	Australia
9	Nexxt	Cloud-based freelance platform	– easy job search; – better communication	USA
10	DesignContest	Professional designer marketplace	– one platform for designers and buyers; – impeccable reputation; – long-term relationships	USA

Source: created by author using [12]

because mostly all spheres of modern life are transferred to the digital space. Companies that want to remain leaders should adapt to the digitalization of the economy and labor market. Modern business needs to reorganize key business activities, starting with human resources management and ending with marketing processes. All over the world, there is an increase in the volume of operations that are carried out online (e-commerce, digital marketing, foreign exchange transactions and online recruitment). The online activity changes rapidly: Internet users are becoming more

mobile; desktops are systematically replaced with more convenient devices, namely smartphones and tablets. Nowadays, in the digital economy, the number of independent self-employed professionals, who work through online labor platforms, is significantly increasing. However, access to the opportunities offered by the global network is unevenly distributed throughout the world. This indicates that the digital economy and the labor market have not exactly reached the peak of the development. Therefore, this problem will be analyzed in further studies.

References:

1. Negroponte, N. (1995). *Being digital*. New York: Alfred A. Knopf, Inc.
2. Tapscott, D. (2014). *The Digital Economy Anniversary Edition*. New York: McGraw Hill.
3. Huws, U. (2014). *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*. New York: NYU Press.
4. Fenwick, N., Matzke, P., Mulpuru, S., Gill, M., Wang, C., Klehm, R. and Traikovich, K. (2015). *The State of Digital Business, 2015 to 2020. By 2020, Execs Expect to See the Majority of Their Revenues Driven by Digital – Are You Ready?*. [online] Forrester Research, Inc. Available at: <https://www.odgersberndtson.com/media/2545/state-of-digital-business-2015-odgers-berndtson.pdf> (Accessed 27 May 2019).

5. New Forms of Work in the Digital Economy. (2016). OECD Digital Economy Papers, No. 260. [online] Paris: OECD Publishing. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/new-forms-of-work-in-the-digital-economy_5jlwnklt820x-en (Accessed 24 May 2019).
6. Manyika, J., Lund, S., Robinson, K., Valentino, J., and Dobbs, R. (2015). *A Labor Market That Works: Connecting Talent with Opportunity in the Digital Age*. [online] New York: McKinsey Global Institute. Available at: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/connecting-talent-with-opportunity-in-the-digital-age> (Accessed 24 May 2019).
7. Measuring the Information Society Report 2018 – Volume 1. (2018). [online] Geneva: International Telecommunication Union. Available at: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-1-E.pdf> (Accessed 24 May 2019).
8. We Are Social. (2018). *Digital in 2018: World's Internet Users Pass the 4 Billion Mark*. [online] Available at: <https://wearesocial.com/us/blog/2018/01/global-digital-report-2018> (Accessed 28 May 2019).
9. Gartner. (2014). *Gartner Identifies Six Key Steps to Build a Successful Digital Business*. [online] Available at: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2014-05-21-gartner-identifies-six-key-steps-to-build-a-successful-digital-business> (Accessed 28 May 2019).
10. Statista. (2018). *Digital Economy Compass 2018*. [online] Available at: <https://www.statista.com/study/52194/digital-economy-compass/> (Accessed 28 May 2019).
11. Investopedia. (2019). *World's Top 10 Internet Companies*. [online] Available at: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/030415/worlds-top-10-internet-companies.asp> (Accessed 28 May 2019).
12. Financesonline.com. (2019). *20 Best Freelance Websites for Beginners and Professionals in 2019 – Financesonline.com*. [online] Available at: <https://financesonline.com/top-20-freelance-websites-for-beginners-and-professionals> (Accessed 28 May 2019).

УДК 339.542.6

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-6>

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Fedotova Yuliia

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

FEATURES OF THE TRADE POLICY OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

У статті розглянуто особливості торговельної політики Європейського Союзу. На основі аналізу виявлено, що структура зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу виглядає наступним чином: торговельні контакти між країнами-членами всередині об'єднання (the EU Intra-trade) та експортно-імпортні зв'язки з третіми особами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). За умови сприятливого впливу зовнішніх чинників спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, у протилежному випадку – збільшується частка торгових контактів між учасниками об'єднання, тобто вступає у дію «ефект черепахи», що є своєрідним ефектом «замикання в собі», тобто зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Встановлено, що в ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який забезпечує економічне зростання країн та створення нових робочих місць. Основним принципом торгової політики ЄС є орієнтація на усунення торгових бар'єрів.

Ключові слова: економічний союз, торговельна політика, преференції, регіональні торговельні угоди, лібералізація, митне очищення вантажу.

В статті розглянуті особливості торгової політики Європейського Союзу. На основі аналізу виявлено, що структура зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу виглядає таким чином: торговельні контакти між країнами-учасниками всередині об'єднання (the EU Intra-trade) і експортно-імпортові зв'язки з третіми країнами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). При позитивному впливі зовнішніх факторів спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, в протилежному випадку – збільшується частка торговельних зв'язків між учасниками об'єднання, тобто вступає в дію ефект «черепахи», що є своєрідним ефектом «замикання в собі», зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Встановлено, що в ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який забезпечує економічний ріст країн і створення нових робочих місць. Основним принципом торгової політики ЄС є орієнтація на усунення торговельних бар'єрів.

Ключові слова: економічний союз, торгова політика, преференції, регіональні торговельні угоди, лібералізація, митна очистка вантажів.

The article describes the features of the trade policy of the European Union. Based on the analysis, it was revealed that the structure of foreign trade relations of the European Union is as follows: trade contacts between the participating countries within the association (the EU Intra-trade) and export-import relations with third parties outside the association (the EU Extra-trade). In connection with this case, the number of trade contacts between the participants is growing, which allows one to accept the "turtle effect", which is a peculiar effect of "short circuit in oneself," a communication within the Union. The system of preferences (GSP) provides for three modes: 1) Standard Preferential Treatment (GSP); 2) the regime of additional tariff preferences for stimulating sustainable development (GSP +); 3) access to the EU market without customs duties and quotas for all goods except weapons from the 49 least developed countries (EBA). According to the European Commission, the indicators of economic openness by 1% this year will lead to an increase in labor productivity by 0.6% next year. A key priority for the European Union is the conclusion of regional trade agreements with key partner countries. Regional Trade Agreements (RTAs) have become the main instrument of trade policy and are an alternative to a multilateral mechanism for regulating international trade. In favor of this assertion is the fact that the volume of trade under the terms of regional trade agreements exceeds the volume of trade in the most favored-nation regime. All areas of cooperation that are reflected within the RTU, which regulate trade issues (as opposed to more general sections of economic cooperation) can be divided into two main categories: "WTO plus" ("WTO +") and "WTO extra". The main qualitative features of the current EU trade policy are the efficiency and the transparency. The basis of the EU trade policy principle is the emphasis on the elimination of trade barriers. Another characteristic feature of regional trade agreement with the participation of the European Union is the existence of provisions on the unification of standards, technical standards and recognition of product certification results.

Key words: economic union, trade policy, preferences, regional trade agreements, liberalization, customs clearance of cargo.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин важко уявити без міжнародної економічної інтеграції. Остання, в свою чергу, являє собою утворення стійких взаємозв'язків між національними господарствами різних країн, які поступово призводять до економічного злиття, в тому числі і за рахунок узгодженої міждержавної політики.

На мікроекономічному рівні цей процес відбувається через взаємодію окремих фірм між прилеглими країнами, зокрема шляхом створення філіалів.

На міждержавному рівні інтеграція відбувається на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

За допомогою інтеграційного механізму і, перш за все, усунення бар'єрів на шляху взаємної торгівлі та узгодження економічної політики, національні економіки зміцнюють свої позиції у світовому масштабі за рахунок розширення сфери своєї активності та впливу.

Як відомо, найвищими формами міждержавної економічної інтеграції є економічний і валютний союзи, які окрім описаних вище форм взаємодії, характеризуються також загальною і валютно-фінансовою політикою. Найбільш відомим прикладом світової практики успішної економічної інтеграції є Європейський Союз (ЄС). На сьогоднішній день до нього входять 28 країн (однак з 2017 року Великобританія почала процедуру виходу з Союзу).

Торгівельна політика Європейського Союзу відрізняється різноманітністю інструментів регулювання і специфікою їхнього застосування. Сьогодні проблема методів торгової політики та її ролі у забезпеченні конкурентоспроможності країни не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню європейської моделі регіональної інтеграції присвячено велику кількість наукових розробок вітчизняних і зарубіжних вчених [1; 5-10]. Особлива увага приділена

дослідженню пріоритетів зовнішньоекономічної політики ЄС, аналізу торгових преференцій, визначенню сфер, у яких застосовується спільна торговельна політика та ін.

Мета статті – це визначення особливостей сучасної торговельної політики Європейського Союзу у контексті впливу на економічний розвиток країн-учасниць об'єднання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що поняття «торговельна політика» постійно еволюціонує. Одним із розповсюджених його визначень є наступне: торговельна політика – це система державних заходів, спрямованих на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку і поряд із тим на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції [1, с. 131].

Набагато частіше, ніж торговельна, вживається поняття «зовнішньоекономічна політика», що включає цілий ряд напрямів міжнародних економічних відносин, а саме: торгівлю товарами, торгівлю послугами, міжнародний рух капіталу, торгівлю об'єктами інтелектуальної власності, міжнародну міграцію робочої сили, регіональне співробітництво та створення торговельно-політичних угруповань, валютну політику та валютне регулювання [2, с. 56].

У контексті даного наукового дослідження буде використано термін «торговельна політика», враховуючи окреслений предмет дослідження. Вперше поняття «єдина торговельна політика ЄС» з'явилося у Договорі про засування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) у 1957 року. У III розділі – Торговельна політика – у статті 110 та 116 були визначені засади спільної торговельної політики країн – членів ЄС. Так, у статті 111 (сьо-

годні 132) визначено зобов'язання держав-членів спільноти щодо удосконалення систем стимулювання експорту до інших країн за умови зберігання конкуренції між підприємствами [2, с. 87].

За даними статистичного огляду СОТ за 2018 рік, Європейський Союз є потужним експортером промислових товарів, експортна вартість яких складає 4,77 трильйона доларів США у 2017 році (порівняно з минулим періодом її величина збільшилась на 9%) [3].

Крім того, ЄС очолює найвищі позиції у світовому експорті хімічних речовин (49%), на другій та третій позиціях знаходяться відповідно США (10%) і Китай (7%). Аналогічно високі позиції займає Європейський Союз й у рейтингу продажу автомобільної продукції – 50,6% обсягу продажу [3].

Частку ЄС та окремих країн світу в обсязі світового торговельного обороту відображено на рисунку 1.

Дані рисунку 1 свідчать про те, що на ЄС приходить 16,7% світового експорту товарів і послуг, тоді як США має 14,5%, Китай та Японія відповідно 13,4% та 4,9%.

Отже, Європейський Союз можна вважати як головним світовим експортером, так і великим торговельним партнером для менш розвинених країн, який надає їм безмитні послуги торгівлі або пільгові тарифи на експорт. Ці пільги націлені у першу чергу на підвищення економічного зростання таких країн.

За даними інших статистичних досліджень, Європейський Союз сьогодні контролює 1/3 міжнародного товарного обміну, при цьому позитивна тенденція до зростання цього показника бере свій початок з 2013 року. Так, частка

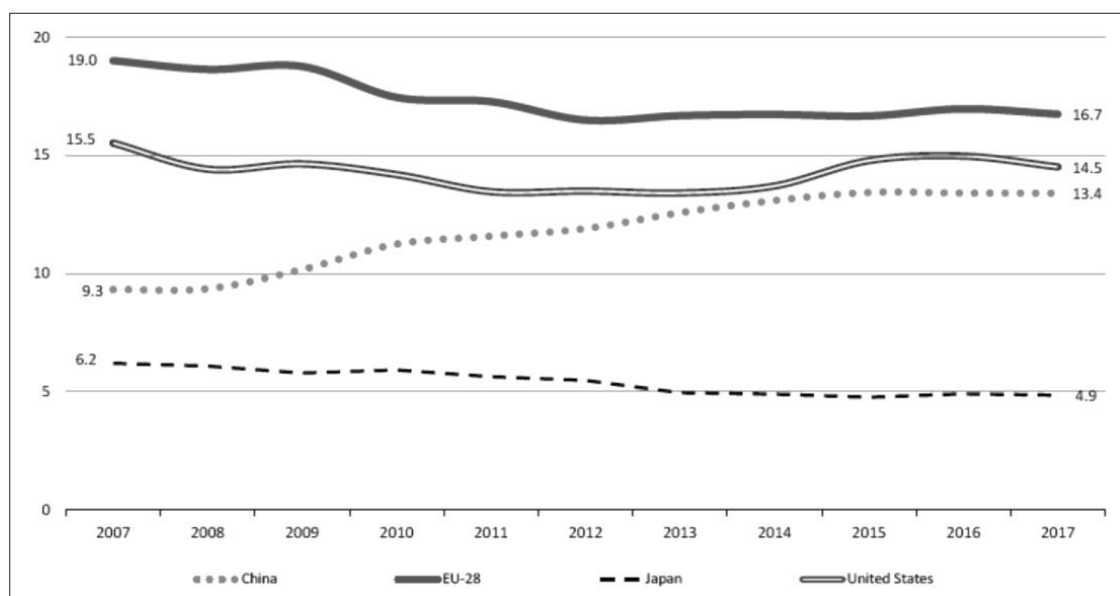


Рис. 1. Частка у світовій торгівлі товарами та послугами в окремих країнах (%) [4]

НАФТА 2017 році у загальному обсязі експорту товарної продукції в світі складала 13,5%, що практично у 2,5 рази нижче за частку показника Європейського Союзу [4].

Значні досягнення ЄС у міжнародному товарному обміні багато в чому зумовлені його макроекономічними показниками. За даними Міжнародного валютного фонду, у 2018 році населення Союзу склало 512,6 млн. осіб, що складає 6,77% від глобального, обсяг валового продукту (за паритетом купівельної спроможності, ПКК) еквівалентний 21,701 трлн доларів (16,6% від світового), а у розрахунку на душу населення – 42 560 доларів, що майже у 4,23 рази вище за середньосвітове значення [5, с. 67-69].

Аналізуючи динаміку і структуру зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу слід звернути увагу на традиційний поділ їхніх сукупних параметрів на торговельні контакти між країнами-членами всередині об'єднання (the EU Intra-trade) та експортно-імпортні зв'язки з третіми особами поза об'єднанням (the EU Extra-trade). Співвідношення між ними можна охарактеризувати як 60:40 [6, с. 107].

Існує погляд, що це співвідношення постійно змінюється за рахунок поперемінного збільшення однієї зі складових. За умови сприятливого впливу зовнішніх чинників (кон'юнктури світових ринків, застосування санкцій, протиріччя у торгівлі між провідними експортерами тощо) спостерігається збільшення торгівлі з третіми країнами, у протилежному випадку – збільшується частка торгових контактів між учасниками об'єднання. Так, у період зростаючої невизначеності у міжнародній торгівлі (2013-2016 рр.) відбувається зростання зв'язків із учасниками поза Союзом, а вже у 2017 році відмічається підвищення частки угод поза Союзом, тобто вступає у дію «ефект черепахи». Іншими словами, за умови несприятливого тренду в русі кон'юнктури на зовнішніх ринках спостерігається своєрідний ефект «замикання в собі», тобто зміщення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу, що відповідає поведінці черепахи у природних умовах існування [7, с. 383].

Економічна доцільність подібної практики у зовнішньоторговельній сфері дозволяє отримати Європейському Союзу додаткові переваги у здійсненні його експортно-імпортних зв'язків на сучасному етапі.

Загальна торговельна політика Європейського Союзу розвивалася під значним впливом його як внутрішніх (його власна регуляторна система), так і міжнародних факторів (перш за все, багатосторонні переговори у межах ГАТТ/СОТ).

Країнам, які розвиваються, ЄС пропонує невзаємний ринковий доступ до форми знижених тарифів на їхні товари при попаданні на європейський ринок. Іншими словами, мова йде про застосування системи загальних преференцій, яка діє з 1971 року, а з 2014 року – регулюється регламентом № 978/2012/ЄС. Згідно цього регламенту, надання відповідних преференцій може бути призупинено Європейським Союзом за умови виникнення наступних обставин, а саме: серйозного та систематичного порушення прав людини та трудових прав; експорту товарів, виготовлених ув'язненими; торговельних практик, які протирічать справедливим умовам торгівлі; порушення міжнародних домовленостей [2, с. 93].

Система преференцій (GSP) передбачає три режими [2, с. 94]:

- 1) стандартний преференційний режим (GSP);
- 2) режим додаткових тарифних преференцій для стимулювання стійкого розвитку (GSP +);
- 3) режим доступу на ринок ЄС без мита та квот для всіх товарів, окрім зброї, які надходять із 49 найменш розвинених країн світу (EBA).

В ЄС застосовується механізм вільної торгівлі, який набуває актуальності з точки зору забезпечення економічного зростання та створення робочих місць. За даними Європейської комісії, збільшення відкритості економіки на 1% у поточному році призводить до збільшення продуктивності праці на 0,6% у наступному році [8, с. 90].

Крім того, лібералізація торгівлі створює додаткові можливості розвитку інноваційної діяльності, формує нові можливості зростання конкурентоспроможності товарів і послуг.

Основним принципом торгової політики ЄС вважають орієнтацію на усунення торгових бар'єрів, зокрема експортних податків. Для того, щоб забезпечити собі надійний доступ до дешевої сировини, Європейський Союз домагається або заборони на експортні податки, або введення суттєвих обмежень на здатність країн, які розвиваються, стягувати ці податки або підвищувати їх. Проте переважна більшість менш розвинених країн обкладають податками або іншими обмеженнями свій сировинний експорт з метою підвищення доходів державного бюджету, а також розвитку місцевої переробної галузі або захисту оточуючого середовища. Отже, з точки зору ЄС, ці заходи є «контрпродуктивними», а менш розвиненим країнам доцільно реалізовувати всі заходи для максимізації власного експорту.

На відміну від більшості країн, ЄС шукає не тільки негативну інтеграцію (як описане вище усунення торговельних бар'єрів), а й позитивну інтеграцію, що полягає у розробці

загальних антимонопольних правил, а також правил, які регулюють державні закупівлі, інвестиційну сферу та питання захисту оточуючого середовища і стандартів праці, що мають узгоджуватися на глобальному рівні – перш за все, у СОТ.

Ключовим пріоритетом для Європейського Союзу є укладання регіональних торговельних угод з ключовими країнами-партнерами. Основними якісними ознаками сучасної торговельної політики ЄС є ефективність та прозорість. Однак нові економічні реалії вимагають її постійного оновлення, що в першу чергу, стосується [9, с. 88]:

- глобальних ланцюгів створення вартості, цифрової і креативної економіки;
- підтримки мобільності фахівців, топ-менеджерів і постачальників послуг;
- розширення партнерських відносин з усіма зацікавленими країнами щодо реалізації торговельних та інвестиційних відносин;
- створення відповідних умов для розвитку малого і середнього бізнесу.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) стали основним інструментом торговельної політики і є альтернативою багатосторонньому механізму регулювання міжнародної торгівлі. На користь цього твердження виступає той факт, що обсяг торгівлі відповідно до умов регіональних торговельних угод є більшим, ніж обсяг торгівлі в умовах режиму найбільшого сприяння.

Класифікація сфер торгово-економічного співробітництва, що регулюється регіональними торговельними угодами, формується, виходячи із факту їхнього регулювання статтями ГАТТ-94 та інших угод СОТ або наявності взаємних зобов'язань сторін РТУ у сферах, які виходять за межі багатосторонніх угод СОТ.

Усі галузі співробітництва, відображені у межах РТУ, які регулюють питання торгівлі (на відміну від більш загальних розділів з економічного співробітництва), умовно можна розділити на дві основні категорії: «СОТ плюс» («СОТ+») і «СОТ-екстра» [10, с. 127-129].

Перша категорія («СОТ+») відповідає тим положенням РТУ, що мають аналоги у ГАТТ-94 або інших угодах СОТ. Додавання знаку «+» вказує на те, що сторони регіональних угод на добровільній основі взяли на себе більш посилені зобов'язання у порівнянні із затвердженими у рамках СОТ. В якості прикладів додаткових зобов'язань можна навести угоди щодо більш глибокої лібералізації доступу на ринки товарів і послуг, а також більш глибокі та розширені зобов'язання у галузі санітарних та фітосанітарних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, урядових закупівель та ін. Слід наголо-

сити, що до категорії «СОТ+» відносять також експортні мита, які безпосередньо не регулюються положеннями СОТ, однак фактично є предметом розгляду в рамках організації. До того ж, зобов'язання щодо зв'язування експортного мита присутні у списках поступок ряду країн, які прийняли рішення приєднатися до СОТ. У такий спосіб ЄС отримує реальну можливість прогнозувати доступ до джерел сировини на ринках країн-партнерів.

Друга категорія – «СОТ-екстра» – включає положення РТУ Європейського Союзу, які регулюють ті сфери торгових відносин партнерів, які не належать до сфери компетенції СОТ. До них належать наступні: зобов'язання у галузі конкурентної політики, лібералізація руху капіталів, питання торгівлі та стійкого розвитку, оптимізація торгово-політичного законодавства відповідно до норм Європейського Союзу (*acquis communautaire*).

Іншою важливою особливістю регіональних торговельних угод є наявність положень щодо розширення співробітництва митних служб та спрощення процедур митного очищення вантажу, що є ефективним доповненням до ст. V, VIII та X ГАТТ-94, а також Угоди СОТ з митної оцінки. Зазначимо, що ЄС став однією з рушійних сил у переговорах щодо укладення Угоди СОТ стосовно спрощення процедур торгівлі. Таким чином досвід, накопичений у рамках двосторонніх торгових угод трансформується у багатосторонній формат СОТ [2, с. 139].

Ще однією характерною рисою регіональних торговельних угод за участю Європейського Союзу є наявність положень стосовно уніфікації стандартів, технічних норм та визнання результатів сертифікації продукції, які часто мають обов'язковий характер. Це сприяє реалізації більш глобальної мети торгово-політичної дипломатії – максимального усунення міждержавних відмінностей у регулятивній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши особливості торговельної політики Європейського Союзу, який на практиці демонструє ефективність процесів інтеграції, що підтверджується статистичними даними щодо його торговельного обороту, варто відзначити наступні особливості, які впливають на економічний розвиток країн-учасниць такого об'єднання або країн-партнерів. По-перше, це орієнтація на усунення торгових бар'єрів, зокрема експортних податків для забезпечення надійного доступу до дешевої сировини. По-друге, впровадження безмитних послуг торгівлі або пільгових тарифів на експорт з боку ЄС для менш розвинених країн. По-третє, в умовах несприятливого впливу для країн-учасниць ЄС починає діяти «ефект черепахи», тобто змі-

щення пріоритетів у зовнішньоекономічній активності на зв'язки всередині Союзу. Отже, враховуючи зазначені вище дані щодо тенденції збільшення частки ЄС у світовому експорті

товарів і послуг та спираючись на принципи зовнішньоторговельної політики ЄС, можна підтвердити доцільність прийнятого урядом України євроінтеграційного курсу.

Список використаних джерел:

1. Шарова Е.А. Актуальные аспекты внешнеэкономической политики ЕС. *Проблемы национальной стратегии*. 2015. № 1(28). С. 129–150.
2. Торгівельна політика: порівняльно-правове дослідження відповідності законодавства України *acquis communautaire* Європейського Союзу. Київ : Державний департамент з питань адаптації законодавства, 2009. 140 с.
3. DG Trade Statistical Guide. June 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
4. World Trade statistical review 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
5. Стрежнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский Союз: архитектура внешней политики : монография. Москва : ИМЭМО РАН, 2016. 136 с.
6. Гладков И.С. Внешнеторговые связи Европейского Союза на современном этапе: «эффект черепахи». *Власть*. 2017. № 10. С. 105–110.
7. Лунин Э.А. Особенности торговых взаимоотношений стран ЕС. *Международная экономика и международные экономические отношения*. 2009. № 6(55). С. 382–385.
8. Полуэктов А.Б. Региональные торговые соглашения Европейского Союза: тенденции и перспективы. *Торговая политика*. 2015. № 4/4. С. 88–105.
9. Чентуков І.Ю. Торговельна політика Європейського Союзу в сучасних умовах. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2015. Вип. 10. С. 87–95.
10. Исаенко Т.М. Торговая политика Европейского Союза. Москва : Высшая школа экономики, 2010. 388 с.

References:

1. Sharova E.A. (2015). Aktualnyie aspekty vneshneekonomicheskoy politiki ES [Actual aspects of EU foreign economic policy]. *Problemyi natsionalnoy strategii*, 1(28), 129–150. (in Russian)
2. Torhivelnna polityka: porivnialno-pravove doslidzhennia vidpovidnosti zakonodavstva Ukrainy *acquis communautaire* Yevropeiskoho Soiuzu [Trade policy: a comparative legal study of the compliance of Ukrainian legislation with the *acquis communautaire* of the European Union]. Kyiv : Derzhavnyi departament z pytan adaptatsii zakonodavstva, 2009. (in Ukrainian)
3. DG Trade Statistical Guide. June 2018. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
4. World Trade statistical review 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (Last accessed: 09.06.2019).
5. Strezhneva M.V., Rudenkova D.E. (2016). Evropeyskiy Soyuz: arhitektura vneshney politiki : monografiya [European Union: foreign policy architecture: monograph]. Moskva : IMEMO RAN. (in Russian)
6. Gladkov I.S. (2017). Vneshnetorgovyye svyazi Evropeyskogo Soyuz na sovremennom etape: “effekt cherepahi” [Foreign trade relations of the European Union at the present stage: “the effect of the turtle”]. *Vlast*, 10, 105–110. (in Russian)
7. Lunin E.A. (2009). Osobennosti torgovyih vzaimootnosheniy stran ES [Features of trade relations of EU countries]. *Mezhdunarodnaya ekonomika i mezhdunarodnyie ekonomicheskie otnosheniya*, 6(55), 382–385. (in Russian)
8. Poluektov A.B. (2015). Regionalnyie torgovyye soglasheniya Evropeyskogo Soyuz: tendentsii i perspektivy. [European Union regional trade agreements: trends and prospects]. *Torgovaya politika*, 4/4, 88–105. (in Russian)
9. Chentukov I.Iu. (2015). Torhivelnna polityka Yevropeiskoho Soiuzu v suchasnykh umovakh [Trade policy of the European Union in modern conditions]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: ekonomika*, 10, 87–95. (in Ukrainian)
10. Isaenko T.M. (2010). Torgovaya politika Evropeyskogo Soyuz [European Union trade policy]. Moskva : Vysshaya shkola ekonomiki. (in Russian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-7>**Засанський В.В.**доктор економічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**Бабиш Р.Б.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**Zasans'ky Volodymyr**

National Aviation University

Babych Roman

National Aviation University

**ІННОВАЦІЙНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ****INNOVATION AND RESOURCE POTENTIAL
OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE**

У статті розглянуто перспективи розвитку економіки України на інноваційних засадах. Сучасна економіка є складним механізмом господарювання, в якому взаємодіють різні структурні складові, а для його ефективного розвитку необхідні перетворення у вигляді інновацій. Саме тому впровадження інновацій сьогодні визначають як вирішальний фактор соціального та економічного розвитку країни. У різних моделях інноваційний процес закінчується на стадії появи інновації, початку її комерціалізації або процесу дифузії інновації. Сучасне підприємство не може існувати без інновацій. Інноваційна діяльність є індикатором руху підприємства до формування конкурентних переваг, оскільки саме запровадження інновацій в умовах обмеженості ресурсної бази визначає подальший розвиток компанії. Інновації трансформувалися в основну рушійну силу економічного та соціального розвитку. Інноваційна діяльність сприяла виходу світового співтовариства на вищий рівень соціально-економічного прогресу.

Ключові слова: інновації, науково-технічні рішення, ресурсний потенціал, людський капітал, інформаційні ресурси, технології, дослідження.

В статье рассмотрены перспективы развития экономики Украины на инновационных основах. Современная экономика является сложным механизмом хозяйствования, в котором взаимодействуют различные структурные составляющие, а для его эффективного развития необходимы преобразования в виде инноваций. Именно поэтому внедрение инноваций сегодня определяют как решающий фактор социального и экономического развития страны. В разных моделях инновационный процесс заканчивается на стадии появления инновации, начала ее коммерциализации или процесса диффузии инновации. Современное предприятие не может существовать без инноваций. Инновационная деятельность является индикатором движения предприятия к формированию конкурентных преимуществ, поскольку внедрение инноваций в условиях ограниченности ресурсной базы определяет дальнейшее развитие компании. Инновации трансформировались в основную движущую силу экономического и социального развития. Инновационная деятельность способствовала выходу мирового сообщества на высший уровень социально-экономического прогресса.

Ключевые слова: инновации, научно-технические решения, ресурсный потенциал, человеческий капитал, информационные ресурсы, технологии, исследования.

The article considers the prospects for the development of the Ukrainian economy on the basis of innovation. Modern economy is a complex mechanism of management in which the various structural components interact and for the effective development of which transformations are required in the form of innovations. That is why the introduction of innovations today is defined as a decisive factor in the social and economic development of the country. In different models, the innovation process ends at the stage of innovation, the beginning of its commercialization or the process of diffusion of innovation. It is important to establish that the immediate appearance of innovation can be considered as an integral part of the innovation process. At present, investors are increasingly focusing on innovation, finding new opportunities and reducing costs. A modern enterprise cannot exist without innovation. Innovative activity serves as an indicator of the company's movement to the formation of competitive advantages, since the very introduction of innovations in the conditions of limited resource base determines the further development of the company. Innovations have become the main driving force of economic and social development. Innovative activities contributed to the emergence of the world community at a higher level of socio-economic progress. In global economic competition, those countries that provide favorable conditions for innovation benefit. Innovative climate created by society and state, provides an opportunity to increase the innovative potential of the country and its enterprises. An important factor affecting the success of innovation, both individual firms and the economy as a whole, are increasingly becoming knowledge, information and human capital. As a result, economic development increasingly dependent on intangible assets and intellectual capital, generating major competitive advantages.

Key words: innovations, scientific and technical solutions, resource potential, human capital, information resources, technologies, research.

Постановка проблеми. На сучасному етапі інноваційний розвиток економіки належить до основних державних пріоритетів внутрішньої політики високорозвинених країн світу. Економіці сучасної держави потрібна наука високого рівня, що забезпечує створення новітніх розробок, системи їх ринкової апробації та відбору, а також механізмів організації сучасних виробництв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів інноваційного розвитку економіки присвячені праці таких вчених, як Д. Гелбрейт, П. Друкер, К. Крістенсен, Г. Менш, Б. Твісс, К. Фрімен, Е. Харгадон, Й. Шумпетер.

Метою статті є аналіз перспектив інноваційного розвитку економіки країни на основі оптимального використання ресурсного потенціалу; узагальнення основних напрямів та окремих заходів державної економічної політики України в контексті ефективного впровадження нововведень та досягнень науково-технічного прогресу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до інноваційної моделі розвитку передбачає принципову трансформацію економіки загалом. Провідну роль відіграє наукоємне виробництво, в якому вирішальне значення має здатність компанії до постійного оновлення продукції за рахунок впровадження новітніх технологій. Інноваційна політика базується одночасно на створенні та практичному використанні знань, за якої великого значення набуває комерційна віддача від нових технологій. Розроблення інноваційної політики для України є актуальною проблемою, оскільки показники наукоємності вітчизняної промис-

ловості є вкрай низькими, незважаючи на високий науковий потенціал.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки в сучасних умовах є впровадження інновацій у виробництво. Створення та успішне застосування різноманітних нововведень дає змогу істотно змінити обсяги та якість виробництва й споживання, підвищити продуктивність праці, знизити сукупні витрати та випускати конкурентоспроможну продукцію. Варто відзначити, що інноваційний процес перебуває в незадовільному стані, а суттєвих зрушень у цій сфері останніми роками не спостерігається.

Протягом останніх років зростає використання результатів наукових досліджень вітчизняних вчених у сфері інноваційної діяльності провідних держав світу, знижується кількість інноваційно активних підприємств в нашій країні. Серед країн Європейського Союзу мінімальні показники загального інноваційного індексу розвитку мають Румунія (31,1) та Болгарія (45,4), але навіть вони вищі, ніж показники України. Порівнюючи ситуацію з країнами-лідерами, такими як Швеція (140,8), Данія (132,4), Нідерланди (128,5), Німеччина (119,6), Бельгія (117,5), бачимо, що цей розрив з Україною складає майже п'ять разів [1].

Світовий досвід показує, що фінансування наукових досліджень та розробок здійснюється за рахунок держави, а участь бізнесу обмежується незначною кількістю конкретних замовлень. Організація виробництва – це прерогатива бізнесу, держава ж переважно виступає регулятором.

Реалізація інновацій здійснюється у сфері бізнесу, оскільки покупцем є підприємець,

якого конкуренція змушує вносити істотні зміни у виробництво, або підприємець, що створює новий бізнес.

Під інноваціями розуміють нововведення у вигляді нових технологій, видів продукції та послуг, організаційно-технічних та соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного та адміністративного характеру. Послідовність їх втілення у життєвий цикл розглядається як інноваційний процес. Інноваційний процес пов'язаний зі створенням, освоєнням та поширенням інновацій.

Науково-технічні розробки й нововведення є проміжним результатом науково-виробничого циклу, а в процесі практичного застосування перетворюються на науково-технічні інновації. Неодмінними властивостями інновацій мають бути їх здатність приносити прибуток, науково-технічна новизна та промислова придатність [2]. Без інновацій у сучасній державі не може бути гідного майбутнього. Залучення науки, науково-технічних розробок та передових технологій дає змогу розраховувати на успіх в ринковій економіці.

Інноваційна діяльність базується на схильності підприємця до ризику. За вдалого впровадження підприємство отримує монопольний прибуток, а нововведення поступово поширюється й використовується в процесі господарської діяльності іншими підприємствами. Подальше падіння норми прибутку стимулює підприємства до нових інновацій.

Переходячи на інноваційний розвиток, економіка країни стає менш залежною від цінової кон'юнктури та забезпечує більш високий рівень життя населення. Широке впровадження інновацій в різних галузях сприятиме зростанню економіки України.

Серед основних завдань економічної політики, які визначають особливості стратегічного управління інноваціями, можна виділити розширене відтворення інтелектуальних ресурсів, розвиток інноваційної інфраструктури та створення сприятливих умов інноваційної діяльності. Насамперед ця дія виявляється через кадрову складову й систему освіти. Це є найважливішою інтелектуальною передумовою підвищення рівня інноваційного потенціалу.

Інноваційно-ресурсний потенціал можна визначити як здатність різних галузей економіки виробляти наукоємну продукцію, що відповідає вимогам світового ринку, тобто він є здатністю системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан задля задоволення суспільних потреб та прогресу.

Встановлено, що інноваційно-ресурсний потенціал може бути розглянутий як з позиції ресурсної компоненти, що характеризує мож-

ливість застосування певних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності; з позиції внутрішньої компоненти, що дає змогу визначити механізми та важелі державного управління, за умови застосування яких будуть впроваджуватися інновації; так і з позиції результативної компоненти, що відображає результат реалізації використання ресурсних можливостей, тобто досягнутий рівень інноваційного потенціалу [3].

В результаті цього розподілу формуються науково-технічний потенціал, освітній потенціал та інвестиційний потенціал. Така сукупність складає інноваційний потенціал макросистеми. На мікрорівні інноваційна діяльність здійснюється через відповідні інноваційні проекти. Інноваційний проект є складною системою взаємозумовлених і взаємозалежних заходів, вжиття яких спрямоване на досягнення конкретних цілей на пріоритетних напрямках розвитку. Застосування методології управління проектами є найбільш ефективним підходом до оптимізації процесів реалізації інноваційних проектів. Вона дає змогу підвищити ефективність робіт та досягнути необхідних результатів з найменшими затратами. Це стосується реалізації не тільки певних інноваційних проектів в рамках окремих організацій, але й програм на міжрегіональному, державному та міжнародному рівнях.

Щодо оцінювання фактичного стану інноваційного потенціалу необхідна сукупність показників, які відображають його ресурсну та результативну компоненти. В такий спосіб буде визначена здатність до здійснення інноваційної діяльності. Для визначення рівня достатності інноваційно-ресурсного потенціалу повинна бути розроблена нормативна модель, що характеризує граничні параметри його задовільного та незадовільного станів [4].

Зіставлення фактичних та нормативних показників дасть змогу виділити сильні й слабкі сторони розвитку інноваційних процесів в країні. Це, зрештою, стане основою для розроблення заходів, вжиття яких спрямоване на підтримку позитивних та подолання негативних тенденцій інноваційного розвитку.

Визначено, що інноваційно-ресурсний потенціал є сукупністю науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, культурних та інших можливостей щодо реалізації нововведень, що забезпечують конкурентоспроможність кінцевої продукції або послуг відповідно до мети та стратегії економічного розвитку країни. Інноваційний потенціал включає, окрім технологічного прогресу, інституційні форми, безпосередньо пов'язані з механізмами науково-технічного

розвитку, інноваційну культуру суспільства, сприйняття ним нововведень.

Наголошено на тому, що неодмінною умовою інноваційного розвитку є правове забезпечення, що передбачає адаптацію до правової бази нової інноваційної системи України та створення відповідних нормативно-правових документів, що забезпечують ефективне функціонування інноваційної діяльності.

На початкових етапах формування інноваційної системи необхідне активне сприяння держави, застосування відповідного управлінського підходу до реалізації державної інвестиційної політики, спрямованої на відновлення процесів розширеного відтворення [5]. Стратегічною метою державної інвестиційної політики має бути формування механізму інноваційно-інвестиційної діяльності, адекватного ринковому середовищу.

Глобалізація як процес сучасної загальнолюдської еволюції та прогресу стає для України основним імперативом та має певні виклики, зокрема технологічні, економічні, соціальні. Основним недоліком національних стратегій розвитку до останнього часу було те, що вони відображали інерцію минулого, а не імперативи майбутнього.

Переживши безпрецедентні системні трансформації у XX столітті, світ вийшов на постіндустріальну парадигму розвитку, коли конкурентоспроможність країн визначається не статичними, пов'язаними із забезпеченістю матеріальними й трудовими ресурсами, а динамічними перевагами з пріоритетом знань, інновацій та інформації [5].

Наприкінці минулого століття зі входженням цивілізації в постіндустріальну епоху суттєво змінились теоретичні уявлення щодо факторів економічного розвитку. Світова практика демонструє приклади, коли країни, багаті на природні ресурси, залишаються відносно бідними, а ті, що мають їх обмежену кількість, швидко розвиваються. Недостатніми щодо економічного успіху є наявність трудових ресурсів та значні накопичення капіталу, коли країни розвиваються на індустріальній основі.

Країни-лідери демонструють сталу внутрішню й міжнародну конкурентоспроможність, реалізуючи постіндустріальну стратегію розвитку. Характерними ознаками таких країн є [5]:

- різке зниження сировинної та частково енергетичної залежності внаслідок деіндустріалізації економіки;
- вивільнення в міжнародній торгівлі ринків масових споживчих товарів;
- пріоритетність нового самостійного стратегічного та глобального конкурентоспроможного продукту, знань, інформації.

– переорієнтація інвестицій з розширенням виробництва та накопичення матеріальних активів на розвиток людського капіталу.

Взагалі глобальна інформатизація стає виразом сутності постіндустріального розвитку й ключовим технологічним викликом сучасності, що має універсальний характер, оскільки відповідь на нього необхідно шукати всім країнам в усіх сферах життєдіяльності;

На сучасному етапі розвитку значних результатів досягатимуть ті країни, де забезпечуватимуться оптимальні пропорції між творчою енергією людини та іншими ресурсами. Мається на увазі інтелектуальний ресурс суспільства як глибинна основа соціально-економічного прогресу.

В процесі формування й економічного функціонування інтелектуального ресурсу використовуються суспільні інформаційні фонди, а в результаті творчої інтелектуальної праці продукується інноваційний ресурс. У ширшому розумінні інтелект як ресурс розвитку є потенційною та реальною здатністю нації підтримувати «творчу енергетику» в усіх сферах діяльності, науці, політиці, бізнесі, культурі.

Потенційно цим ресурсом володіє кожна країна, однак оптимально його використовувати й розвивати вдається насамперед тим, які здатні забезпечувати весь процес інтелектуального відтворення. В сучасних умовах для цього необхідні фінансові ресурси, акумулювати які можуть лише окремі країни.

За останній рік країни – члени Європейського Союзу (ЄС) витратили майже 320 млрд. євро на дослідження та розробки (НДДКР, R&D). Інтенсивність НДДКР, тобто витрати на R&D у відсотках від ВВП, становила 2,07% у 2018 році порівняно з 2,04% у 2017 році. Щодо економік інших країн, то інтенсивність R&D в ЄС була нижчою, ніж у Південній Кореї (4,22%), Японії (3,28) та Сполучених Штатах (2,76), тоді як вона була приблизно на тому ж рівні, що й у Китаї (2,06), й набагато вищою, ніж у Туреччині (0,96%). Для того щоби забезпечити стимул до конкурентоспроможності ЄС та збільшити до 2020 року інтенсивність НДДКР до 3%, в ЄС було розроблено п'ять основних цілей стратегії розвитку Європи до 2020 року [6].

Основним геоекономічним викликом сучасності є те, що на одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни-лідери. На основі вдалої багаторічної експансії в усіх сегментах світового ринку, накопиченого у безпрецедентних масштабах капіталу, ключовими детермінантами їх успіху у третьому тисячолітті стають інтелектуалізація із здатністю до постійних інновацій, соціалізація з пріоритетом якомога повнішого самовиразу особистостей,

екологізація виробництв і середовища життєдіяльності [7].

На іншому полюсі світової економіки перебуває більшість країн світу, для яких економічна глобалізація проявляється насамперед як якісно нові умови розвитку, на які вже практично неможливо впливати, але які обов'язково треба враховувати. Особливо важливо враховувати масштаби й динаміку процесу становлення системи глобального управління ресурсами планети і перерозподілом світового доходу, який не є еквівалентним. Глобалізація справляє неоднозначний вплив на умови життєдіяльності людей.

Останнім часом внаслідок змін у глобальній економіці реальний валовий світовий продукт, що визначає сукупний обсяг економічної діяльності всіх людей в усіх країнах, збільшився більш ніж у два рази. При цьому якість життя більшої частини населення світу підвищилась внаслідок зростання доходів на душу населення, збільшення тривалості життя й підвищення рівня освіти. Зауважимо, що зростання обсягів торгівлі та капіталовкладень на глобальному рівні здійснюється з великою швидкістю, але переважно в інтересах більш динамічних і могутніх країн.

Залишаються проблематичними дві гострі соціальні проблеми, такі як бідність та безробіття, що може привести до соціальних катастроф планетарного масштабу [8].

Розвитку процесу культурної глобалізації сприяють відкриті та демократичні суспільства, деідеологізація та лібералізація світового розвитку, міжнародний туризм, дерегіоналізація інформації та засобів масової комунікації, а на його заваді стоять релігійно-цивілізаційна мозаїчність світу та етнічний націоналізм.

Розвиток демократії безпосередньо пов'язаний зі зростаючим освітньо-інтелектуальним рівнем суспільства та його інформацією. Відомо, що загальна середня освіта стала ключовим чинником дієвості демократичних виборчих систем.

Загалом майже в усіх країнах спостерігається невисокий рівень соціальної довіри політичним і громадським інститутам. Це особливо характерно для країн із трансформативними економіками.

Організовані глобальним чином мультимедіа-компанії через вплив неекономічного та несилового характеру безпосередньо на розум людей фактично пригнічують індивідуальність, інтелект, нещадно їх експлуатуючи [7].

Сьогодні не йдеться про наші амбіції перейти від системи, де взаємодіють переважно до- та індустріальні технології і стандарти, до цілковито постіндустріальної системи.

Об'єктивно обумовлена інтернаціональна природа сучасного науково-технологічного прогресу дає більшості країн змогу бути в його руслі, знаходити свої, іноді унікальні ніші. Це додатково стимулює міжнародне наукове співробітництво.

Свою роль у поширенні результатів НТП відіграють головні суб'єкти глобальної економіки, якими є транснаціональні корпорації з науковими штаб-квартирами у США, Японії, західно-європейських країнах та сотнями тисяч філій по всьому світі.

Мета підтримки базових інтелектуальних інституцій з постійним накопиченням постіндустріальних цінностей у чітко визначених пріоритетах є цілком реальною для України. Науково-технічний потенціал в усіх своїх структурних елементах, а саме кадровому, матеріально-технічному, фінансовому, наукових напрацюваннях, за своїми кількісними та якісними параметрами ставить певні обмеження для відбору пріоритетів [9].

Падіння асигнувань на розвиток науки спричинило згортання багатьох науково-дослідних програм, зниження престижності наукової роботи, швидке та некероване скорочення чисельності наукових кадрів, зниження рівня матеріального стимулювання науковців [10]. Однак найбільш загрозливим є не кількісне, а якісне переродження наукового потенціалу. Кількість використаних винаходів за останні роки істотно зменшилася, скоротилась чисельність спеціалістів, що виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

Ключове завдання полягає в тому, щоби через реалізацію традиційних конкурентних переваг перейти до створення таких переваг у наукоємних високотехнологічних галузях. Йдеться про мобілізацію фактору динамічної конкурентної переваги, що має самовідтворювальну природу. Для цього необхідне вжиття масштабних заходів, таких як:

- оновлення системи організації наукових досліджень та освоєння їх досягнень;
- сприяння кадровому забезпеченню інноваційної діяльності, задля чого слід створити технополіси й технопарки як регіональні структури ринку інновацій;
- сприяння інноваційному підприємництву;
- сприяння комерціалізації результатів НДДКР на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- співпраця задля запозичення світового досвіду з організації функціональних систем інноваційного розвитку.

Для України ключовою проблемою є створення умов, за яких би вартість наявного національного людського капіталу зростала [10].

Найціннішим активом посткомуністичних країн є наявність дешевої робочої сили з високою кваліфікацією. Однак низька ціна робочої сили стає чинником, що гальмує зростання конкурентоспроможності та приводить до відтоку людського інтелектуального капіталу. Водночас низька ціна робочої сили не компенсує ще більш низьку продуктивність у сфері виробництва товарів індустріального сектору економіки й робить їх неконкурентоспроможними.

З огляду на постіндустріальну парадигму Україна не може проектувати свій розвиток без урахування зростаючого значення сектору послуг, прогресивних тенденцій розвитку їх структури.

Зрозуміло, що перспективи розвитку України будуть залежати насамперед від рівня інформатизації не тільки економіки, але й суспільства загалом.

Однак з огляду на глобальну сутність сучасних інформаційно-комунікаційних систем абсолютно не фантастичною, а реальною виглядає наша інформаційна перспектива [7]. Сьогодні всі країни світу незалежно від рівня доходів є інформаційно взаємопов'язаними.

Здатність розвиватись на власній інтелектуальній основі з продукуванням новітніх науково-технологічних рішень в інноваційних сегментах світового ринку як базову постіндустріальну цінність можна забезпечити лише через систему підготовки й підтримки працівників постіндустріального типу. Інноваційна економіка потребує інноваційної освіти й менеджменту.

Попри всі втрати й негаразди останнього часу, наша наука й вища школа залишаються потужним громадським організмом, який продовжує продукувати не тільки найширший спектр нових знань, але й їх носіїв, тобто спеціалістів вищої кваліфікації. Щорічно тисячі й тисячі підготовлених на сучасному рівні амбітних молодих людей закінчують навчання у ВНЗ та аспірантурі. Однак більшість випускників не може знайти роботу за фахом, що є надзвичайно важливим для їх справжнього фахового становлення.

Фактично ми розбазарюємо найбільш вартісну частину людського капіталу нашої держави, пускаємо на вітер величезні кошти, витрачені на його створення. Інтелектуальний потенціал нації виснажується, зазнаючи дедалі відчутніших втрат, адже у вкрай скрутному становищі перебуває також більша частина українських вчених, працівників науково-дослідних і проектно-конструкторських установ, інженерно-технічних кадрів народного господарства [10]. Багато хто з них уже зневірився щодо можливостей належного застосу-

вання своїх здібностей і знань на батьківщині, перетворившись на шукачів долі за кордоном. Причому в лавах наукової еміграції переважають носії саме тих спеціальностей, що є визначальними в умовах сучасного етапу науково-технічного прогресу, тому цей процес разом з безпосередніми негативними впливами на наше сьогодення матиме й відчутні далекосяжні наслідки.

Країни, які є технологічними та фінансовими лідерами сучасного світу, провадять політику активного залучення таких фахівців, запроваджуючи для цього спеціальні послаблення в еміграційних правилах. В їх планах українським фахівцям відводиться не останнє місце. Отже, виходить, що величезні національні ресурси, які спрямовуються державою та населенням на розвиток інтелектуального потенціалу України, значною мірою знищуються або слугують іншим державам.

Такий стан речей не може бути визнаний нормальним. Кількість молодих спеціалістів, отже, обсяги підготовки наукових працівників і спеціалістів у вищих навчальних закладах та аспірантурі мають відповідати кількості реально наявних та прогнозованих робочих місць [10]. Це означає, що ми маємо або піти на певні скорочення у сфері вищої освіти, або винайти додаткові джерела, за рахунок яких можна було би створювати потрібну кількість робочих місць. При цьому енергійних зусиль слід очікувати не тільки з боку відповідних структур державної влади, але й від провідних підприємців та промисловців. Діяльність останніх зі створення нових робочих місць повинна гарантовано стимулюватися.

Загалом якщо орієнтуватись на універсальні постіндустріальні цінності, а не на сліпо запозичений досвід окремих країн, то можна не тільки зберегти традиційно сильну національну освіту, але й значно підвищити її конкурентоспроможність [11].

Загалом необхідна кардинальна реорганізація систем державного й корпоративного управління на базі найновіших інформаційних технологій з належним оцінюванням стану чи перспектив глобалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційна діяльність є перш за все діяльністю, орієнтованою на створення та впровадження нововведень, проте її зміст не вичерпується, адже вона також пов'язана з науковими дослідженнями, створенням і покращенням технологічних процесів, які використовуються в діяльності підприємства, новими рішеннями в галузі організації виробництва або соціальній сфері, пошуком джерел фінансування інноваційного процесу. Можна зробити висновок,

що інноваційна діяльність є ширшим поняттям, ніж інноваційний процес або сукупність інноваційних процесів, оскільки охоплює види діяльності, що в нього не входять.

Резюмуючи, відзначаємо, що значення інноваційної діяльності для економіки країни

досить суттєво. Реалізація концепції сталого інноваційного розвитку неможлива без активної діяльності інноваційного бізнесу, який створює та просуває конкурентоспроможні товари та послуги як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. European innovation scoreboard 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (дата звернення: 29.03.2019).
2. Новиков В.С. Инновации в туризме : учебник для студентов высших учебных учреждений. Москва : Издательский центр «Академия», 2007. 208 с.
3. Захарченко В.И., Меркулов Н.Н., Ширяева Л.В. Инновационное развитие в Украине: теория, технология, практика : монография. Одесса : Фаворит, 2011. 640 с.
4. Рудь Н.Т. Інноваційний потенціал регіону: нові підходи до оцінки. *Регіональна економіка*. 2011. № 4. С. 140–150.
5. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М. Інноваційний ресурс економічного розвитку України: інтелектуальна місія університетів. *Вища школа*. 2011. № 12. С. 74–86.
6. First estimates of Research & Development expenditure. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9483597/9-10012019-AP-EN.pdf/856ce1d3-b8a8-4fa6-bf00-a8ded6dd1cc1> (дата звернення: 31.03.2019).
7. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : монографія. Київ : Укрархбудінформ, 2001. 122 с.
8. Геець В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України : монографія. Харків : Константа, 2006. 272 с.
9. Диха М.В. Інновації – ключовий чинник соціально-економічного розвитку країни. *Інноваційна економіка*. 2012. № 4 (30). С. 28–33.
10. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3 т. Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / за заг. ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. Київ : Фенікс, 2007. 520 с.
11. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3 т. Т. 1. Київ : Фенікс, 2007. 520 с.
12. Диха М.В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. 207 с.

References:

1. European innovation scoreboard 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en (data zvernennia: 29.03.2019).
2. Novikov V.S. (2007). Innovatsii v turizme : uchebnik dlya studentov vysshih uchebnykh uchrezhdeniy [Innovations in tourism: a textbook for students of higher educational institutions]. Moskva : Izdatelskiy tsentr «Akademiya», 208 s. (in Russian)
3. Zaharchenko V.I., Merkulov N.N., Shiryayeva L.V. (2011). Innovatsionnoe razvitie v Ukraine: teoriya, tehnologiya, praktika : monografiya [Innovative development in Ukraine: theory, technology, practice: monograph]. Odessa : Favorit, 640 s. (in Russian)
4. Rud N.T. (2011). Innovatsiinyi potentsial rehionu: novi pidkhody do otsinky [Innovative potential of the region: new approaches to evaluation]. *Rehionalna ekonomika*, 4, 140–150. (in Ukrainian)
5. Lukianenko D.H., Poruchnyk A.M. (2011). Innovatsiinyi resurs ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: intelektualna misiia universytetiv [Innovative resource of economic development of Ukraine: the intellectual mission of universities]. *Vyshcha shkola*, 12, 74–86. (in Ukrainian)
6. First estimates of Research & Development expenditure. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9483597/9-10012019-AP-EN.pdf/856ce1d3-b8a8-4fa6-bf00-a8ded6dd1cc1> (data zvernennia: 31.03.2019).
7. Hubs'kyi B.V. (2001). Ekonomichna bezpeka Ukrainy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia : monohrafiia [Economic security of Ukraine: methodology of measurement, state and strategy of providing: monograph]. Kyiv : Ukrarkhbudiinform. (in Ukrainian)
8. Heiets V.M., Semynozhenko V.P. (2006). Innovatsiini perspektyvy Ukrainy : monohrafiia [Innovative perspectives of Ukraine: monograph]. Kharkiv : Konstanta. (in Ukrainian)
9. Dykha M.V. (2012). Innovatsii – kliuchovyi chynnyk sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy [Innovation is a key factor in the socio-economic development of the country]. *Innovatsiina ekonomika*, 4 (30), 28–33. (in Ukrainian)

10. Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the 21st century for society and the economy of Ukraine]: u 3 t. T. 1 : Ekonomika znan – modernizatsiinyi proekt Ukrainy / za zah. red. V.M. Heitsia, V.P. Semynozhenka, B.le. Kvasniuka. Kyiv : Feniks, 2007. (in Ukrainian)
11. Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the 21st century for society and the economy of Ukraine]: u 3 t. T. 1. Kyiv : Feniks, 2007. (in Ukrainian)
12. Dykha M.V. (2011). Hlobalna konkurentospromozhnist ta investytsiina pryvablyvist Ukrainy: stratehii realizatsii : monohrafiia [Global competitiveness and investment attractiveness of Ukraine: implementation strategies: monograph]. Khmelnytskyi : KhNU. (in Ukrainian)

УДК 330.341.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-8>

Кириченко О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управлінських технологій
Університету економіки та права «КРОК»

Kyrychenko Oksana

University of Economics and Law "KROK"

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ
ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ**

**THE FORMATION OF THE SYSTEM OF MECHANISMS
AND TOOLS OF STATE REGULATION OF INVESTMENT INNOVATION
ENSURING THE MODERNIZATION OF THE INDUSTRY:
THEORETIC-METHODOLOGICAL ASPECT**

У статті досліджено теоретико-методичні аспекти формування механізмів та інструментів державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості країни в умовах техніко-технологічних змін, пов'язаних із проявами та дією Четвертої промислової революції. Визначено, систематизовано комплекс необхідних механізмів інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості, до яких слід віднести інституційно-правовий механізм, економічний механізм, організаційний механізм та інструментарій за кожним із зазначених механізмів. Визначено необхідність ініціювання та впровадження механізму технологічної інтеграції, що забезпечує взаємодію, координацію, об'єднання зусиль держави, науки, сфери бізнесу, промисловості та підприємництва, суспільства на шляху інноваційно-технологічного розвитку, що формуватиме технологічну інтеграцію в державному регулюванні інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: модернізація промисловості, інвестиційно-інноваційне забезпечення, методи, механізми, інструменти державного регулювання.

В статье исследованы теоретико-методические аспекты формирования механизмов и инструментов государственного регулирования инвестиционно-инновационного обеспечения модернизации промышленности страны в условиях будущих технико-технологических изменений, связанных с проявлениями и действием Четвертой промышленной революции. Определен, систематизирован комплекс необходимых механизмов инвестиционно-инновационного обеспечения модернизации промышленности, к которым следует отнести институциональный правовой механизм, экономический механизм, организационный механизм и инструментарий по каждому

из указанных механизмов. Определена необходимость инициирования и внедрения механизма технологической интеграции, которая обеспечивает взаимодействие, координацию, объединение усилий государства, науки, сферы бизнеса, промышленности и предпринимательства, общества на пути инновационно-технологического развития, что будет формировать технологическую интеграцию в государственном регулировании инвестиционного обеспечения инновационного развития.

Ключевые слова: модернизация промышленности, инвестиционно-инновационное обеспечение, методы, механизмы, инструменты государственного регулирования.

The article examined theoretical and methodical aspects of formation of the system of mechanisms and tools of State regulation of investment and innovation ensuring the modernization of industries in the country in terms of future technical and technological changes associated the manifestations and the influence of the fourth industrial revolution. Found that State regulation is done through functional mechanisms and their comprehensive implementation, interaction with the use of a wide range of instruments for each of the common mechanisms that are the tools of direct action and tools of indirect prolonged time of action aimed at obtaining good results in the long term. Discovered that the tools of State regulation of investment-innovative software focused both on the use of traditional tools of State regulation in providing innovative development: initiating and accepting State programs, placing public orders, technical regulation of innovation activity and new instrumentation associated with the features of information and digital technology to provide active and stimulating introduction and increase the efficiency of the innovation and investment. Defined and organized complex of necessary systemic mechanisms of investment and innovation ensuring the modernization of industries which include: institutional legal mechanism, economic mechanism and organizational mechanism and tools for each of these mechanisms and reveal the action, signs and instruments of the new mechanism which will ensure technological integration and is necessary in the State regulation of investment software innovative development and modernization of industry in conditions of transition to the fourth industrial revolution. Identified the need for initiating and implementing a mechanism for technological integration that provides interaction, coordination, combining the efforts of the State, scientific, business, industry and entrepreneurship, society on the way innovation and technological development.

Key words: modernization of industry, investment and innovative software, methods, mechanisms, tools of State regulation.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах уряди та бізнес-середовище провідних країн світу демонструють готовність до майбутніх структурних технологічних змін пов'язаних зі впливом та дією Четвертої промислової революції, формують концептуальні засади, приймають програми та здійснюють відповідні зміни, корегування державної промислової політики та механізмів державного регулювання. Національна економічна система за наявних умов значного техніко-технологічного відставання від провідних країн світу потребує формування адаптованих ефективних механізмів та інструментів державного регулювання процесів модернізації промислової та їх інвестиційного інноваційного забезпечення, що є сьогодні необхідною умовою сталого ефективного економічного розвитку. Отже, обґрунтування й формування сучасних механізмів та інструментів державного регулювання в цій сфері є першочерговими завданнями впровадження комплексної модернізації промисловості, а також розбудови та оновлення вітчизняної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження й формування системи механізмів та інструментів державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпе-

чення модернізації промисловості присвячено праці провідних світових та вітчизняних науковців, зокрема роботи Г. Андрощука, В. Бабаєва, Є. Вилгіна, В. Гусєва, М. Кондрашова, М. Латиніна, О. Лукашова, С. Майстро, І. Макаренко, П. Сокурєнко, І. Сергєєва, Г. Третяка.

Масштабність та глибина очікуваних техніко-технологічних змін в економіці країни та її промисловості, пов'язаних з модернізацією, відсутність єдності позицій щодо дослідження теоретико-методичних аспектів формування системи механізмів та інструментів державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості, а також відсутність єдиного спільного бачення комплексу механізмів та інструментарію необхідних для забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості залишають поле для дій та потребують проведення подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних аспектів формування системи механізмів та інструментів державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості країни в умовах майбутніх техніко-технологічних змін, пов'язаних з проявами та дією Четвертої промислової революції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Досліджуючи механізми державного регулювання, О. Лукашов визначає наявність та дію нормативно-правового механізму, що є інтегрованою сукупністю елементів, які складають законодавчу базу формування та реалізації державної політики, тобто самих нормативно-правових документів та механізмів їх впровадження, а також дотримання норм чинного законодавства; адміністративно-інституційного механізму, спрямованого на провадження та координацію діяльності в здійсненні перетворень; фінансово-економічний механізм, що створює умови для відтворення та розвитку, зростання конкурентних позицій [1, с. 79–81]. Таким чином, державне регулювання здійснюється через зазначені функціональні механізми та їх комплексне впровадження, взаємодію із застосуванням широкого кола інструментарію за кожним із зазначених механізмів, що є як інструментами безпосередньої дії, так й інструментарієм непрямої пролонгованої у часі дії, спрямованої на отримання якісних результатів у тривалій перспективі.

Досліджуючи та визначаючи методи державного регулювання, Г. Третяк формулює їх як способи впливу держави на сфери економіки задля створення та забезпечення необхідних умов її діяльності та ефективного функціонування, говорячи про необхідність застосування правової групи як системи законів та законодавчих актів, що регламентують діяльність у певній сфері; адміністративних методів, що здійснюють безпосередній прямий вплив на функціонування таких сфер, як державне адміністрування, державні замовлення, нормативні вимоги, сертифікація, ліцензування, квотування; економічних методів, заснованих на впровадженні фінансових та матеріальних стимулів активування діяльності, до яких належать бюджетно-податкова, грошово-кредитна політика, фінансова політика, економічне прогнозування та планування [2, с. 20–22]. Зазначимо, що застосування тих чи інших методів у державному регулюванні інвестиційно-інноваційного забезпечення потребує системності у відборі, структуруванні інструментів за кожною з визначених груп методів, що, безумовно, є основними групами та мають застосовуватися комплексно. Проте інструментарій методів повинен враховувати особливості необхідності стимулювання впровадження інноваційних змін знизу вгору та мати інструментарій стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів безпосередньо на рівні галузей промисловості та окремих підприємств, колективів, особистостей. Відповідно, необхідним є комбінування методів прямої та непрямої стимулюючої дії,

а також формування відповідного інвестиційного середовища підприємства, стимулювання інноваційної активності та ініціатив.

Інструментарій державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення ґрунтовно досліджений у численних працях вітчизняних та зарубіжних науковців [3, с. 38; 4, с. 3; 5, с. 112], де акцентовано увагу на застосуванні як традиційних інструментів державного регулювання у забезпеченні інноваційного розвитку, так і нового інструментарію, пов'язаного з можливостями інформаційних та цифрових технологій в активуванні та стимулюванні впровадження й зростання ефективності інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення.

Так, згідно з М. Латиніним, С. Майстро, В. Бабаєвим [6, с. 261–282], інструментами нормативно-правового механізму є Конституція України, кодекси та закони України, акти центральних та місцевих органів влади, програми реформ, національні проекти та інші документи, що визначають та регламентують діяльність в інноваційно-інвестиційній сфері. Інструментарій адміністративно-інституційного механізму передусім спрямований на забезпечення ефективного функціонування структур та інститутів; організацію співпраці держави, наукової сфери та бізнесу у створенні, комерціалізації, та просуванні інновацій; підготовку та перепідготовку кадрів, необхідних для забезпечення інноваційної сфери та потреб сучасного розвитку економіки; протидію корупції, налагодження систем державного адміністрування та розвиток електронного врядування тощо. Інструментами економічного регулювання є пряме державне інвестування, прийняття та фінансування цільових програм розвитку, грошово-кредитне, податкове, цінове, антимонопольне регулювання тощо [7, с. 262–263]. Зазначимо, що наведений перелік інструментів державного регулювання є лише найбільш застосованою частиною тієї чисельності інструментів та засобів, що використовуються, проте він дає змогу системно, відповідно до застосованих механізмів та їх практичної реалізації, забезпечити державне регулювання в різних системах та сферах функціонування економіки.

У дослідженні державного управління інноваційними процесами та впровадження державної інноваційної політики В. Гусева інструментами управління є способи практичної реалізації управлінських впливів через механізм управління [8, с. 461]. Отже, інструментами є ті засоби, що використовуються для досягнення визначеної мети та є окремими цілеспрямованими діями об'єкта управління.

Так, інструментами прямого впливу державного регулювання інноваційно-інвестиційного забезпечення, згідно з дослідженням цього науковця, є прийняття законодавчих актів в інноваційній сфері, ініціювання та прийняття державних цільових інвестиційних та інноваційних програм, централізоване ціноутворення, розміщення державних замовлень на випуск інноваційної продукції, прийняття нормативів регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, надання сертифікатів, ліцензування, квотування та технічне регулювання регламентування інноваційної діяльності. Водночас доцільними є застосування інструментів непрямої дії, зокрема надання податкових пільг на інвестування інноваційної сфери, надання пільг для суб'єктів інноваційної діяльності, прийняття законодавчих норм, що стимулюють інноваційну діяльність [9, с. 209; 10, с. 120]. Отже, комплекс інструментів, що пропонується, передбачає активування та дію адміністративного, організаційного механізму та механізму технічного регулювання з інструментарієм як регламентування, стандартизації, так і застосування економічних непрямих методів через прийняття законодавства щодо сприяння інноваційній активності, створення сприятливого податкового, фінансово-кредитного, інвестиційного середовища, здатного стимулювати, підтримувати та розвивати інноваційну діяльність.

Дослідження та узагальнення теоретичних методологічних напрацювань та практичного емпіричного досвіду у вивченні механізмів та інструментарію державного регулювання інвестиційно-інноваційного забезпечення, модернізації промисловості дали змогу виявити та систематизувати комплекс механізмів державного забезпечення, а саме інституційно-правовий, економічний та організаційний механізми та інструментарій їх практичної реалізації в державному регулюванні й забезпеченні інвестиційної активності та інноваційного розвитку.

Так, інституційно-правовий механізм спрямований на формування та прийняття в нормативно-правовій базі необхідних законодавчих актів усіх рівнів та формування інститутів, що мають повноваження та функції управління й державного регулювання у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності. Інструментарієм цього механізму слід визначити формування нормативно-правової бази інвестиційно-інноваційної діяльності; прийняття концепції, стратегії інноваційного розвитку, програм модернізації промисловості, інноваційного розвитку, державних цільових, секторальних програм, формування та дію інститутів державного управління інноваційною діяльністю; розвиток

ринкових та неформальних суспільних інститутів підтримки інновацій.

Наступним є економічний механізм, що створює сприятливі, стимулюючі фінансово-економічні умови для інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку. Ефективним інструментарієм його реалізації можуть бути інструменти та засоби податкової, митної, фінансової, кредитної політики; надання податкових пільг та особливих умов; розміщення державних замовлень на проведення НДДКР та інноваційну продукцію, а також надання послуг; розподіл державних інвестицій; надання субвенцій, дотацій; надання державних гарантій; пільги за кредитами на інновації; зниження облікової ставки НБУ, надання субсидій, податкових канікул та інші інструменти як прямої, так і непрямої дії.

Невід'ємною складовою комплексу управління є застосування організаційного механізму, функціонування якого забезпечує організаційно-розпорядчі дії щодо розбудови, регулювання, адміністрування інноваційних процесів та формування НІС країни, її інфраструктури. Зазначений механізм має широкий інструментарій: від державного ініціювання та формування Національних інноваційних систем (НІС) до розбудови та підтримки функціонування й розвитку інноваційної інфраструктури. До його активних інструментів відносять адміністрування інноваційних процесів; прийняття стандартів, нормативів; ліцензування впровадження інструментів програмно-цільового планування та програмного підходу до інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку, планування та впровадження інновацій через реалізацію інноваційних проєктів та програм; формування та забезпечення державного замовлення на підготовку та перепідготовку кадрів у сферах інноваційної діяльності та впровадження, менеджменту інновацій; розвиток електронного адміністрування; публічне адміністрування державного регулювання інвестиційного забезпечення інноваційної сфери.

Таким чином, державне регулювання реалізується через комплекс зазначених механізмів та інструментів державного регулювання, а їх структурованість та системність впровадження забезпечують не тільки ефективність, але й додатковий синергетичний ефект їх застосування. Проте в аспектах інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку зазначені механізми та інструментарій, на нашу думку, не є достатніми, оскільки невирішеним залишається питання технологічного інтегрування взаємодії у створенні та промислового впровадженні, просуванні інновацій держави

щодо наукової сфери, освітньої сфери, бізнесу та промисловості, підприємницької сфери та суспільства, що є кінцевими споживачами інноваційних здобутків, а саме продуктів та технологій, та безпосередніми учасниками інноваційних та інвестиційних процесів.

Відповідно, у сфері інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку необхідними є ініціювання та впровадження механізму технологічної інтеграції, що забезпечує взаємодію, координацію, об'єднання зусиль держави, наукової сфери, бізнесу (промисловості та підприємництва), суспільства на шляху інноваційно-технологічного розвитку.

Зазначимо, що інструментарієм механізму технологічної інтеграції є визначення пріоритетних, відповідно до структури та потенціалу національної промисловості та умов і засад Четвертої промислової революції, ключових стратегічних для країни напрямів інноваційного розвитку промисловості та загалом економіки; прийняття Державної концепції та цільових програм техніко-технологічної модернізації промисловості відповідно до принципів та засад Четвертої промислової революції; прийняття, фінансування та реалізація програм розвитку, спрямованих на цифровізацію економіки та застосування інформаційних технологій, що забезпечуватимуть практичну реалізацію процесів формування взаємозв'язків інтеграції та кооперації у забезпеченні практичної реалізації інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку; прийняття промислової політики на засадах кластерного підходу; ініціювання державних програм та розбудова інноваційно-виробничих кластерів зі стимулю-

ванням та розвитком кооперації у створенні, впровадженні та інвестуванні інноваційної діяльності; розбудова інфраструктури та комунікацій, необхідних для інноваційного розвитку та впровадження цифрової економіки; розвиток венчурного фінансування, необхідного для залучення та використання внутрішніх джерел інвестування інноваційної діяльності; формування механізмів державного, приватного, суспільного партнерства як у процесі створення та впровадження інновацій, так і в процесі венчурного інвестування інноваційної діяльності; державне ініціювання, підтримка та розвиток спеціальних зон інноваційної технологічної активності.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення дослідження механізмів та інструментів державного регулювання дало змогу виявити та систематизувати комплекс необхідних системних механізмів інвестиційно-інноваційного забезпечення модернізації промисловості до яких слід віднести інституційно-правовий механізм, економічний механізм, організаційний механізм та інструментарій за кожним із зазначених механізмів.

Визначено необхідність ініціювання та впровадження механізму технологічної інтеграції, що забезпечує взаємодію, координацію, об'єднання зусиль держави, науки, сфери промисловості та підприємництва, суспільства на шляху інноваційно-технологічного розвитку, що забезпечуватиме технологічну інтеграцію та є необхідним у державному регулюванні інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку та модернізації промисловості в умовах переходу до Четвертої промислової революції.

Список використаних джерел:

1. Лукашов О. Механізми державного регулювання стратегічного розвитку регіону. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. № 2 (33). С. 75–84.
2. Третяк Г. Державне регулювання економіки та економічна політика. Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. 128 с.
3. Андрощук Г. Государственная инновационная политика. *Бизнес-Информ*. 1997. № 1. С. 37–40.
4. Вилгін Є. Сутність та зміст державної інноваційної політики на сучасному етапі економічного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 22. С. 2–8.
5. Макаренко І. Проблеми становлення інноваційної політики в Україні. Київ : УІДГСЗіЗ ; Ін-т еволюції економіки, 2004. 123 с.
6. Латинін М., Майстро С., Бабаєв В. Державне регулювання інноваційного розвитку економіки: стратегічні пріоритети : монографія. Харків : Магістр, 2014. 368 с.
7. Сергеев И., Веретенникова И., Яновский В. Организация и финансирование инвестиций. Москва : Финансы и кредит, 2002. 400 с.
8. Гусев В. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2011. 624 с.
9. Сокурєнко П. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2010. № 8. С. 208–214.
10. Кондрашова М. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону. *Держава та регіони*. 2008. № 2. С. 118–121.

References:

1. Lukashov O. (2017). Mekhanizmy derzhavnoho rehuliuвання stratehichnoho rozvytku rehionu [Mechanisms of state regulation of strategic development of the region]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannya*, № 2 (33), 75–84. (in Ukrainian)
2. Tretiak H. (2011). Derzhavne rehuliuвання ekonomiky ta ekonomichna polityka [Mechanisms of state regulation of strategic development of the region]. Lviv : LRIDU NADU. (in Ukrainian)
3. Androschuk G. (1997). Gosudarstvennaya innovatsionnaya politika [State innovation policy]. *Biznes-Inform*, 1, 37–40. (in Russian)
4. Vylhin Ye. (2012). Sutnist ta zmist derzhavnoi innovatsiinoi polityky na suchasnomu etapi ekonomichnoho rozvytku [Essence and content of state innovation policy at the present stage of economic development]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 22, 2–8. (in Ukrainian)
5. Makarenko I. (2004). Problemy stanovlennia innovatsiinoi polityky v Ukraini [Problems of the formation of innovation policy in Ukraine]. Kyiv : UIDHSZiZ ; In-t evoliutsii ekonomiky. (in Ukrainian)
6. Latynin M., Maistro S., Babaiev V. (2014). Derzhavne rehuliuвання innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: stratehichni priorytety : monohrafiia [State regulation of innovation development of the economy: strategic priorities: monograph]. Kharkiv : Mahistr. (in Ukrainian)
7. Sergeev I., Veretennikova I., Yanovskiy V. (2002). Organizatsiya i finansirovanie investitsiy [Organization and financing of investments]. Moskva : Finansyi i kredit. (in Russian)
8. Husiev V. (2011). Derzhavna innovatsiina polityka: metodolohiia formuvannia ta vprovadzhennia : monohrafiia [State Innovation policy: methodology of formation and implementation: monograph]. Donetsk : Yuho-Vostok, 624 s. (in Ukrainian)
9. Sokurenko P. (2010). Investytsiina polityka yak efektyvna forma upravlinnia ukhvalenniam investytsiinykh rishen [Investment policy as an effective form of management of investment decision making]. *Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, 8, 208–214. (in Ukrainian)
10. Kondrashova M. (2008). Teoretychni osnovy formuvannia derzhavnoi investytsiinoi polityky na rivni rehionu [Theoretical basis of formation of state investment policy at the level of the region]. *Derzhava ta rehiony*, 2, 118–121. (in Ukrainian)

Курилiна О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу досліджень та впровадження інноваційних технологій
Центру запобігання корупції у секторі безпеки та оборони

Kurilina Oksana

Center of Prevention of Corruption is the Sector of Safety and Defensive

ТІНЬОВА ТА КОРУПЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

SHADOW ON CORRUPTION IN A TRANSITIVE ECONOMY

У статті проаналізовано корупційні діяння як складова частина організованої злочинності. Показано систему організації боротьби з тероризмом. Розкрито сучасні теоретико-економічні аспекти понять «тіньова економіка», «фінансові злочини». На наш погляд, тероризм глобалізується, тому його основу складають міжнародна тіньова діяльність та корупція. Надано авторське визначення терміна «корупція». Визначено, що це явище є загрозливим для демократичних економік, має транзитивно-міжнародний характер. Корупційні діяння можуть проявлятися на мікро-, макро-, та мегарівнях, серед яких найбільш загрозливим є мегарівень. Транзитивно-міжнародні корупційні діяння – це вкрай загрозливе явище, яке постійно трансформується відповідно до економіко-політичного стану суспільства. Варто відзначити, що в процесі трансформації корупції як такої утворилась гібридна корупція. Гібридна корупція – це поєднання політичної та економічної корупції. Для цього необхідно, на наш погляд, створити постійну діючу міжнародну міжвідомчу координаційну раду з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму й корупції.

Ключові слова: тіньова економіка, економічна злочинність, відмивання грошей, тероризм, гібридна корупція, міжнародна тіньова діяльність.

В статье проанализированы коррупционные деяния как составная часть организованной преступности. Показана система организации борьбы с терроризмом. Раскрыты современные теоретико-экономические аспекты понятий «теневая экономика», «финансовые преступления». На наш взгляд, терроризм глобализуется, поэтому его основу составляют международная теневая деятельность и коррупция. Предоставлено авторское определение термина «коррупция». Определено, это явление является угрожающим для демократических экономик, имеет транзитивно-международный характер. Коррупционные деяния могут проявляться на микро-, макро- и мегауровнях, среди которых наиболее угрожающим является мегауровень. Транзитивно-международные коррупционные деяния – это крайне угрожающее явление, которое постоянно трансформируется в соответствии с экономико-политическим состоянием общества. Стоит отметить, что в процессе трансформации коррупции как таковой образовалась гибридная коррупция. Гибридная коррупция – это сочетание политической и экономической коррупции. Для этого необходимо, на наш взгляд, создать постоянный действующий международный межведомственный координационный совет по вопросам борьбы с отмытием средств и финансированием терроризма и коррупции.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая преступность, отмытие денег, терроризм, гибридная коррупция, международная теневая деятельность.

Formation of the concept of a new economic strategy for the economic development, and the identification of priority areas for economic activity require the development of new systems to prevent corruption as the main threat to the implementation of reforms. Corruption is the basis for the formation of a criminal economy, an integral element of which is the underground economy, which, in turn, as noted by experts of the Financial Action Task Force (FATF) group, is the basis of the terrorist threat. Comprehensive studies of corruption (both from an economic and legal point of view) as a determining component of organized crime have generally not been carried out. This issue was not considered in aggregate at the interstate level. So, in particular, as noted above, there is no permanent international body for the study of this phenomenon. In our opinion, terrorism is globalizing, and its foundation is international underground activity, corruption, which, as a phenomenon, threatening democratic economies, is of a transitive-international nature. Corruption acts can occur at micro, macro and mega levels. Mega level

is the most threatening. Transitive international corruption is an extremely threatening phenomenon, which is constantly transformed in accordance with the economic and political state of society. It should be mentioned, that hybrid corruption was formed in the process of corruption transformation, as such. Hybrid corruption is a combination of political and economic corruption. In our opinion, it is necessary to create a permanent international, interdepartmental coordinating council to combat money laundering and the financing of terrorism and corruption.

Key words: terrorism, corruption, hybrid corruption, corruption acts, international underground activity.

Постановка проблеми. Формування концепції нової економічної стратегії розвитку транзитивної економіки, визначення пріоритетних напрямів економічної діяльності потребують розроблення новітніх систем щодо запобігання корупційним явищам як основної загрози для здійснення реформ тощо. Корупція є основою формування кримінальної економіки, складовим елементом якої є тіньова економіка. У зв'язку з цим постає нагальна потреба вжиття нових заходів щодо боротьби з корупцією та відмивання грошей.

Постало питання активного використання інструкцій міжнародних організацій у сфері запобігання поширенню фінансових порушень, таких як FATF, комісії Ради Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню зазначеної проблематики приділяли увагу такі вчені, як Л. Абалкін, В. Бородюк, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Засанський, А. Іващенко, Ю. Козлов, О. Осипенко, С. Пирожков, Т. Приходько, В. Попович, В. Предборський, О. Турчинов.

У сучасних наукових дослідженнях недостатньо розглянуто питання планування та вжиття організаційних заходів, які спрямовані на боротьбу з організованою міжнародною економічною злочинністю.

Метою статті є визначення організаційних основ діяльності міжнародних організацій у сфері запобігання поширенню організованої економічної злочинності; оцінювання сучасного стану організації міждержавної координації під час вжиття фінансових заходів з боротьби з відмиванням грошей та корупцією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування концепції нової економічної стратегії розвитку економіки, визначення пріоритетних напрямів економічної діяльності потребують розроблення новітніх систем щодо запобігання корупційним явищам, що є основною загрозою здійснення реформ. Корупція є основою формування кримінальної економіки, складовим елементом якої є тіньова економіка, яка, як зазначають фахівці Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (Financial Action Task Force, FATF), є основою терористичної загрози.

Як зазначається в Законі України «Про запобігання корупції», корупція – це використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей задля одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи обіцянки, пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або обіцянки, пропозиції чи надання неправомірної вигоди особі чи на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам задля схвалення цієї особи до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей [17].

Одним з головних чинників корупції є політичні корупційні діяння. Так, Хіларі Клінтон зазначала, що «корупція – це політична воля. Якщо влада корумпована від початку до кінця, вона робить вигляд, що в країні все нормально. Якщо чиновники переконуються, що є політична воля і санкції, що покарання неминуче, то перестануть займатися корупцією. А зараз корупція повсюди, тому що безкарна» [19].

Дослідження проблеми має вестись у єдності, зокрема повинні досліджуватись три складові:

- тіньова економіка;
- тероризм;
- корупція.

Відповідно до трьох вищезазначених позицій ми проводимо дослідження.

Різні міжнародні центри та організації оцінюють корупцію. Так, міжнародна неурядова організація «Transparency International» зазначала, що за 2018 рік Україна піднялася в міжнародному рейтингу «Індекс сприйняття корупції». Наша країна отримала 32 бали, посівши 120 місце, замість 130 в 2017 році. Аналітики «TI» відзначили, що в Україні спостерігається певне зменшення рівня корупції у відносинах між бізнесом та державними структурами. Цьому посприяло введення автоматичного відшкодування податку на додану вартість. Очевидно, що прогрес останніх років було забезпечено головним чином реформами, які були розпочаті ще у 2014 році. Однак одним із головних стримуючих факторів антикорупційного прогресу досі залишається брак політичної волі, на чому акцентують увагу аналітики організації.

Рейтинг "ТІ" було розраховано на основі дев'яти досліджень авторитетних міжнародних організацій та аналітичних центрів, зокрема Всесвітнього економічного форуму, Міжнародного інституту розвитку менеджменту, "Freedom House" [18].

Корупція як загрозливе явище для демократичних економік має транзитивно-міжнародний характер. Корупційні діяння можуть проявлятися на мікро-, макро-, та мегарівнях, найбільш загрозливим серед яких є мегарівень. Транзитивно-міжнародні корупційні діяння – це загрозливе явище, яке постійно трансформується відповідно до економіко-політичного стану суспільства. Варто відзначити, що в процесі трансформації корупції як такої утворилась гібридна корупція.

Гібридна корупція – це поєднання політичної та економічної корупції.

Тінізацію ринків неможливо побороти без комплексного підходу до розроблення дієвих заходів, зокрема в рамках FATF слід створити окремий консультативний міжнародний підрозділ щодо виявлення корупції як на міждержавному рівні, так і на державних рівнях.

Діяльність FATF здебільшого обмежується дослідженням типології відмивання коштів та фінансування тероризму, реалізує програми технічного сприяння державам – членам групи, включаючи навчання кадрів. Егмонтська група підрозділів фінансової розвідки була започаткована у 1995 році після зустрічі у палаці Егмонт-Аренберг у Брюсселі, де було прийнято рішення утворити неформальну групу задля стимулювання міжнародного співробітництва. Нині вона відома як Егмонтська група підрозділів фінансової розвідки, представники якої регулярно зустрічаються задля пошуку шляхів співпраці, зокрема, у сфері інформаційного обміну, навчання та обміну досвідом.

Комітет Егмонтської групи є консультативним та координаційним механізмом для Голів ПФР та робочих груп. Сьогодні Комітет складається з Голови, двох заступників, Голів п'яти робочих груп, регіональних представників від Африки, Азії, Європи, Америки та Океанії, представника Мережі з розслідування фінансових злочинів США (FinCEN).

Наступним органом, який активно займається профілактикою економічної злочинності, є спеціальний комітет експертів Ради Європи зі взаємного оцінювання заходів протидії відмиванню коштів та фінансування тероризму (MONEYVAL).

Також важливу роль відіграють спостерігачі MONEYVAL. До складу спостерігачів входять представники Парламентської Асамблеї Ради Європи, Банку розвитку Ради Європи, Євро-

пейського Комітету з проблем злочинності, Конференції Сторін Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму (CETS 198), Європейської Комісії та Генерального Секретаріату Ради Європейського Союзу, країн зі статусом спостерігача Ради Європи (Канада, Японія, Мексика, США), а також міжнародні організації та установи, такі як Секретаріат Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму (FATF), Інтерпол, Секретаріат Співдружності, Міжнародний Валютний Фонд, Управління ООН з наркотиків і злочинності, Комітет ООН з протидії тероризму, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Група наглядачів Міжнародного фінансового центру (попередньо названа як Офшорна група банківських наглядачів), Егмонтська група підрозділів фінансової розвідки, Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму, інші регіональні організації за типом FATF, які є чи стають асоційованими членами FATF на основі взаємності (нині такою є лише Азійсько-Тихоокеанська група по боротьбі з відмиванням коштів) [9].

Проблема боротьби з тероризмом сьогодні є однією з найактуальніших проблем. Підтвердженням цього є те, що питання боротьби з тероризмом було винесено на порядок денний саміту ООН, який відбувся 14–17 вересня 2005 року.

Сучасний тероризм характеризується різко підвищеною технічною оснащеністю, високим рівнем організації, наявністю значних фінансових коштів. Його головною відмінною рисою є розмивання меж між міжнародним та внутрішнім тероризмом. Розширюються зв'язки терористичних організацій з представниками наркобізнесу та незаконної торгівлі зброєю. Помітна динаміка зростання терористичних груп у сучасному світі [13].

Тероризм у різних своїх формах перетворився на одну з найнебезпечніших за своїми масштабами та наслідками соціально-негативну проблему, з якою людство увійшло у XXI століття. Тероризм усе більше загрожує національній безпеці багатьох країн світу, приводячи до тяжких політичних, економічних та психологічних наслідків [14].

Тероризм – це суспільно небезпечна діяльність, яка полягає у свідомому та цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчи-

нення злочинних дій задля досягнення злочинних цілей [15].

Фінансовою основою сучасного тероризму є тіньова економіка. Фактично це явище є далеко не новим. Воно з'явилося разом з виникненням перших держав, а її історична доля нерозривно пов'язана з існуванням державної форми організації суспільного життя [5, с. 8]. Робилася спроба охарактеризувати це явище ще давньогрецькими філософами, а саме Ксенофонтом, Платоном, Аристотелем. Тоді робився поділ на добросовісну та недобросовісну економіку з огляду на соціально-етичні норми поведінки, релігійні спрямування того часу.

Відомий американський кримінолог Є. Сатерленд вперше дав тлумачення терміна «білокомірцева злочинність» (визначення було дане на засіданні американського соціологічного товариства): це злочини, які здійсненні в промислових корпораціях, торговельних фірмах, політиці посадовими особами під час виконання їх службових обов'язків [7].

На заході із 70-х років дослідження тіньової економіки характеризується як розділ нормативної економіки. Так, американський економіст П. Гутман у праці «Підпільна економіка» (1977 рік) говорив про те, «що неврахованою економічною діяльністю більше не можна нехтувати» [6].

Значний внесок у розроблення теорії сучасних наукових підходів до з'ясування механізмів тіньової економічної діяльності зробив О. Турчинов. Він вважає, що тіньова економіка має чотири складові: 1) не приховувана від державних органів економічна діяльність, але з об'єктивних та суб'єктивних причин не врахована, не контрольована і не оподатковувана державою; 2) легальна економічна діяльність, в процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів та інших обов'язкових платежів, а також порушення її державної регламентації (тобто суб'єкт тіньової економічної діяльності отримує додатковий дохід шляхом порушення чинного податкового, економічного та іншого регламентуючого його господарську діяльність законодавства); 3) незаконна, навмисне приховувана від державних органів економічна діяльність; 4) діяльність, спрямована на отримання доходу шляхом скоєння чи сприяння скоєнню злочинів, що тягнуть кримінальну відповідальність [5, с. 32].

Звертає на себе увагу відсутність внутрішньої єдності в системі тіньової економіки, запропонованої О. Турчиновим. Як у самому визначенні, так і в поданих нижче структурних блоках є елемент, який виходить за системоутворюючу єдність елементів та

вимушено виконує функцію «загортання» до системи тих елементів, які не увійшли до неї на основі запропонованого системоутворюючого критерія, а саме регулююча й контролююча діяльність держави. Зрозуміло, що це є вимушеним кроком, який відбиває певні хиби концепції, чіткою ознакою того, що є необхідність її подальшого розвитку, системоутворення.

В. Засанський розглядав цю проблему, виходячи з етапів розвитку держав під час порушення дії об'єктивних економічних законів і вплив на механізми управління економічною та фінансовою системами криміногенних факторів схеми генезису тіньової економіки, її типізації. Держава перетворюється на механізм підтримки терористичних світових організацій що загрожує всій світовій спільноті, відбуваються транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, повна корумпованість влади [2, с. 18–19].

У жовтні 2001 р. Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ), після терористичних актів 11 вересня 2001 р., підготувала вісім спеціальних рекомендацій щодо протидії фінансуванню тероризму у Спеціальній рекомендації VIII [8].

Основна увага була приділена запобіганню відмиванню кримінальних доходів від злочинів. Так, рекомендації стосувались:

- конверсії або переказу майна, якщо відомо, що таке майно є доходами від злочинів, задля приховання злочинного походження цього майна або надання допомоги будь-якій особі, яка бере участь у вчиненні основного правопорушення, щоби вона могла ухилитися від відповідальності за свої діяння;

- приховування справжнього характеру, походження, місця знаходження, способу розпорядження, переміщення, прав на майно або його належності, якщо відомо, що таке майно є доходами від злочинів;

- придбання, володіння або використання майна, якщо в момент його одержання відомо, що таке майно є доходами від злочинів;

- участі, причетності або вступу у змову задля вчинення будь-якого зі злочинів, визнаних такими відповідно до цієї статті, замаху на його вчинення, а також пособництва, підбурювання, сприяння або надання порад під час його вчинення [9].

Задля цього був створений новий Комітет з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванню тероризму на заміну Комітету з питань повідомлень про відмивання коштів, заснований Директивою № 91/308/ЕЕС. Ця Директива поважає фундаментальні права та ґрунтується на принципах, визначених,

зокрема, у Хартії фундаментальних прав Європейського Союзу [10].

Висновки з проведеного дослідження. З вищевикладеного випливає, що комплексних досліджень корупції як визначальної складової організованої злочинності з економічної та юридичної точок зору здебільшого не велось. Не розглядалось у сукупності це питання також на міждержавних рівнях. Так, зокрема, як уже зазначалось, немає постійно чинного міжнародного підрозділу щодо дослідження цього явища та розроблення рекомендацій з його зменшення. На наш погляд, тероризм глобалізується, тому його основою стають міжнародна тіньова діяльність, корупція. На наш погляд, корупція як загрозливе явище для демократич-

них економік має транзитивно-міжнародний характер. Корупційні діяння можуть проявлятися на мікро-, макро- та мегарівнях, найбільш загрозливим серед яких є мегарівень. Транзитивно-міжнародні корупційні діяння – це вкрай загрозливе явище, яке постійно трансформується відповідно до економіко-політичного стану суспільства. Варто відзначити, що в процесі трансформації корупції як такої утворилась гібридна корупція.

Гібридна корупція – це поєднання політичної та економічної корупції.

Отже, на нашу думку, необхідно створити постійну діючу міжнародну міжвідомчу координаційну раду з питань боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму й корупції.

Список використаних джерел:

1. Бородюк В., Приходько Т., Турчинов О. Оцінка стану тіньової економіки України та методи розрахунків її обсягів. Київ, 1997. 138 с.
2. Засанський В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект : монографія. Львів : Політекс, 1998. 309 с.
3. Клименко И. Бедность – это богатство, или Самая большая тайна государственных финансов. *День*. 1998. 2 декабря. С. 4.
4. Никифоров Л., Кузнецова Т., Фельзенбаум В. Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления. *Вопросы экономики*. 1991. № 1. С. 100–111.
5. Турчинов О. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. Київ : АртЕк, 1995. 300 с.
6. Gutmann P. The Subterranean Economy. *Financial Analysts Journal*. 1977. Vol. 33.
7. Sutherland E., Cressey D. Principles of Criminology. New York, 1966. P. 81–82.
8. Група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей. URL: <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/20mini.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
9. Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності / Конвенція Організації Об'єднаних Націй. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs> (дата звернення: 15.01.2019).
10. Про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму : Директива Європейського парламенту. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs> (дата звернення: 15.01.2019).
11. Конвенція Ради Європи про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму : Конвенція, Міжнародний документ від 16 травня 2005 року; дата оновлення: 1 червня 2011 року. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_948 (дата звернення: 15.01.2019).
12. Тероризм // Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 15.01.2019).
13. Глобальний тероризм: методичні підходи до вивчення. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmpv.pdf> (дата звернення: 15.01.2019).
14. Кузнichenko С. Тероризм як загроза міжнародній безпеці. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/bozk/2010_23/23text/g06.pdf (дата звернення: 15.01.2019).
15. Про боротьбу з тероризмом : Закон України від 20 березня 2003 року № 638-IV. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. № 25. Ст. 180; дата оновлення: 4 листопада 2018 року. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/638-15> (дата звернення: 15.01.2019).
16. Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1702-VII; дата оновлення: 24 листопада 2018 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (дата звернення: 15.01.2019).
17. Про запобігання корупції : Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1700-VII; дата оновлення: 31 серпня 2018 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> (дата звернення: 15.01.2019).
18. Індекс сприйняття корупції: Україна піднялася відразу на 10 позицій. URL: www.obozrevatel.com/ukr/economics/index-spriynattyakoruptsii-ukraina-pidnyalasya-vidrazu-na-10-pozitsij.htm (дата звернення: 15.01.2019).
19. Anticorruption portal. URL: <http://www.acrc.org.ua> (дата звернення: 15.01.2019).

References:

1. Borodiuk V., Prykhodko T., Turchynov O. Otsinka stanu tinovoi ekonomiky Ukrainy ta metody rozra-khunkiv yii obsiahiv. Kyiv, 1997. 138 s.
2. Zasanskyi V. Detinizatsiia ekonomiky v perekhidnykh suspilstvakh: upravlinsky aspekt : monohrafiia. Lviv : Politeks, 1998. 309 s.
3. Klimenko I. Bednost – eto bogatstvo, ili Samaya bolshaya tayna gosudarstvennykh finansov. Den. 1998. 2 dekabrya. S. 4.
4. Nikiforov L., Kuznetsova T., Felzenbaum V. Tenevaya ekonomika: osnovy vozniknoveniya, evolyut-sii i oslableniya. Voprosy ekonomiki. 1991. № 1. S. 100–111.
5. Turchynov O. Tinova ekonomika: teoretychni osnovy doslidzhennia. Kyiv : ArtEk, 1995. 300 s.
6. Gutmann P. The Subterranean Economy. Financial Analysts Journal. 1977. Vol. 33.
7. Sutherland E., Cressey D. Principles of Criminology. New York, 1966. P. 81–82.
8. Hrupa rozrobky finansovykh zakhodiv borotby z vidmyvanniam hroshei. URL: <http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/20mini.pdf> (data zvernennia: 15.01.2019).
9. Konventsiiia Orhanizatsii Obiednanykh Natsii proty transnatsionalnoi orhanizovanoi zlochynnosti / Konventsiiia Orhanizatsii Obiednanykh Natsii. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs> (data zvernennia: 15.01.2019).
10. Pro zapobihannia vykorystanniu finansovoi systemy z metoiu vidmyvannia koshtiv ta finansuvan-nia teroryzmu : Dyrektyva Yevropeiskoho parlamentu. URL: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/finmonitoring/interdocs> (data zvernennia: 15.01.2019).
11. Konventsiiia Rady Yevropy pro vidmyvannia, poshuk, aresht ta konfiskatsiiu dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, ta pro finansuvannia teroryzmu : Konventsiiia, Mizhnarodnyi dokument vid 16 travnia 2005 roku; data onovlennia: 1 chervnia 2011 roku. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_948 (data zvernennia: 15.01.2019).
12. Teroryzm // Vikipediia. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (data zvernennia: 15.01.2019).
13. Hlobalnyi teroryzm: metodychni pidkhody do vyvchennia. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/pol-prav/05sivmpv.pdf> (data zvernennia: 15.01.2019).
14. Kuznichenko S. Teroryzm yak zahroza mizhnarodnii bezpetsi. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/bozk/2010_23/23text/g06.pdf (data zvernennia: 15.01.2019).
15. Pro borotbu z teroryzmozom : Zakon Ukrainy vid 20 bereznia 2003 roku № 638-IV. Vidomosti Verk-hovnoi Rady Ukrainy (VVR). 2003. № 25. St. 180; data onovlennia: 4 lystopada 2018 roku. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/638-15> (data zvernennia: 15.01.2019).
16. Pro zapobihannia ta protydiu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliak-hom, finansuvanniu teroryzmu ta finansuvanniu rozpovsiudzhennia zbroi masovoho znyshchennia : Zakon Ukrainy vid 14 zhovtnia 2014 roku № 1702-VII; data onovlennia: 24 lystopada 2018 roku. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18> (data zvernennia: 15.01.2019).
17. Pro zapobihannia koruptsii : Zakon Ukrainy vid 14 zhovtnia 2014 roku № 1700-VII; data onovlen-nia: 31 serpnia 2018 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> (data zvernennia: 15.01.2019).
18. Indeks spryniattia koruptsii: Ukraina pidnialasia vidrazu na 10 pozytsii. URL: www.obozrevatel.com/ukr/economics/index-sprinyattya-koruptsii-ukraina-pidnyalasya-vidrazu-na-10-pozitsij.htm (data zvernennia: 15.01.2019).
19. Anticorruption portal. URL: <http://www.acrc.org.ua> (data zvernennia: 15.01.2019).

Лопатін А.О.

аспірант

Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Lopatin Artem

Petro Mohyla Black Sea National University

**ІННОВАЦІЇ В НАЗЕМНОМУ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕННІ
НЕБЕЗПЕЧНИХ ВАНТАЖІВ****INNOVATIONS IN LAND TRANSPORTATION
OF DANGEROUS CARGOES**

У статті розглянуто джерела та наслідки виникнення ризиків під час організації доставки небезпечних вантажів. Обґрунтовано види та причини ризиків під час організації доставки швидкопсувних та небезпечних вантажів. Зазначено ризики, що виникають від самих властивостей вантажу, ризики в процесі організації доставки, а також можливі ризики, що викликані зовнішніми факторами та форс-мажорними обставинами. Проведено порівняння з генеральними вантажами, що не мають агресивних властивостей та не є швидкопсувними. Доведено значення інновацій у процесі доставки небезпечних вантажів, що викликано збільшенням обсягів вантажоперевезень, яке сприяє збільшенню кількості ДТП з участю автомобільного транспорту, що перевозить небезпечні вантажі. Розроблено основні теоретичні та практичні напрями розвитку інновацій в наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів, серед яких важливе місце посідають нові інформаційні технології, зокрема ГЛОНАСС, РНІС, OBD, IQFreeze.

Ключові слова: інновації, наземний транспорт, вантажоперевезення, небезпечні вантажі, інформаційні технології, телематика.

В статье рассмотрены источники и последствия возникновения рисков при организации доставки опасных грузов. Обоснованы виды и причины рисков при организации доставки скоропортящихся и опасных грузов. Указаны риски, возникающие от самих свойств груза, риски в процессе организации доставки, а также возможные риски, вызванные внешними факторами и форс-мажорными обстоятельствами. Проведено сравнение с генеральными грузами, которые не имеют агрессивных свойств и не являются скоропортящимися. Доказано значение инноваций в процессе доставки опасных грузов, что вызвано увеличением объемов грузоперевозок, которое способствует увеличению количества ДТП с участием автомобильного транспорта, перевозящего опасные грузы. Разработаны основные теоретические и практические направления развития инноваций в наземной грузоперевозке опасных грузов, среди которых важное место занимают новые информационные технологии, в частности ГЛОНАСС, РНІС, OBD, IQFreeze.

Ключевые слова: инновации, наземный транспорт, грузоперевозки, опасные грузы, информационные технологии, телематика.

The article discusses the sources and consequences of risks in the organization of the delivery of dangerous goods. Justified types and causes of risks in organizing the delivery of perishable and dangerous goods. The risks arising from both the properties of the goods, the risks in the process of organizing delivery, and the possible risks caused by external factors and force majeure are taken into account. Analyzed the risks of damage and deterioration of the goods, the creation of a danger during the delivery of the goods, which result from improper preparation of the cargo for transportation, non-compliance with the conditions of transportation, cargo handling technology; the risk of delayed cargo due to late execution by the parties of individual operations or non-compliance with formalities and the risk of additional shipping costs due to improper transportation planning, choice of mode of transport, vehicle, formation of cargo units, the need for unscheduled maintenance or storage of cargo during transportation. A comparison is also made with general cargoes that do not have aggressive properties and are not perishable. The importance of innovation in the process of delivering dangerous goods has been proven, which is caused by an increase in the volume of freight traffic that contributes to an increase in the number of accidents involving road transport of dangerous goods. Serious consequences of accidents related to the features of the goods, as well as the risk of exposure not only to the direct par-

ticipants of incident, but also on the environment. Developed the basic theoretical and practical areas of innovation in land transportation of dangerous goods, among which an important place occupied by the new information technologies, such as GLONASS, RNIS, OBD, IQFreeze, etc.

Key words: innovations, ground transportation, cargo transportation, dangerous goods, information technologies, telematics.

Постановка проблеми. Здійснення вантажоперевезень небезпечних вантажів у сучасних умовах об'єктивно вимагає використання інновацій. Як приклад управління інноваціями у сфері вантажоперевезень небезпечних вантажів можна розглянути інноваційні шляхи управління цими вантажопотоками. Така проблема завжди виникає під час управління процесом вантажоперевезень небезпечних вантажів. Йдеться про оптимальний механізм в управлінні системою вантажоперевезень небезпечних вантажів. Сьогодні для вирішення цієї проблеми існує організаційний інструментарій, названий логістикою, що управляє матеріальними потоками. Тільки інноваційні підходи до питань планування доставки небезпечних вантажів та управління нею дають змогу знизити витрати потенційних перевізників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження особливостей розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів приділено увагу в наукових роботах таких авторів, як О.М. Пшінько, С.В. Мямлін, Р.Г. Коробйова, С.В. Кондратов, О.А. Шиба, В.О. Шурупов. Проте, незважаючи на значний внесок цих дослідників, залишається недостатньо обґрунтованим визначення перспектив розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів та розроблення пропозицій щодо напрямів її вдосконалення.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та рекомендаційних аспектів щодо розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів.

Об'єктом дослідження є система розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів.

Теоретичні та методологічні основи дослідження становлять класичні та сучасні наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо розвитку інновацій у наземному вантажоперевезенні небезпечних вантажів.

З кожним роком в країні відбувається підвищення обсягів вантажоперевезень та вантажообігу автомобільним транспортом, значну частину яких складають перевезення небезпечних вантажів. Відповідно, збільшення авто-

парку країни й перевезень сприяє зростанню числа ДТП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тяжкість наслідків подій під час перевезення небезпечних вантажів у багато разів вище, ніж наслідків подій, не пов'язаних з небезпечними вантажами, що обумовлено такими факторами:

1) наслідки аварій під час перевезення небезпечних вантажів відрізняються, як правило, високою вагою, багато в чому пов'язаною зі властивостями зазначених вантажів;

2) наслідки аварій під час перевезення небезпечних вантажів можуть мати шкідливий вплив не тільки на безпосередніх учасників подій, але й на людей, ТС та об'єкти, що перебувають поблизу місця аварії;

3) аварія може не статися одномоментно, а розвиватися протягом відносно тривалого часу й на відносно протяжній ділянці місцевості, наприклад під час витоку небезпечної рідини, газу або розсипання небезпечної твердої речовини [1, с. 21].

Основну частину небезпечних вантажів, які перебували на транспортних засобах під час подій, становили легкозаймисті речовини (дизельне паливо, бензин, нафта, пропан, метанол, ізопропанол, етилацетат, газовий конденсат).

Під час організації доставки небезпечних вантажів сам вантаж завдяки своїм властивостям є джерелом виникнення транспортних ризиків на всіх етапах доставки. За результатами проведеного аналізу автором запропоновано схему джерел виникнення ризиків під час організації доставки небезпечних вантажів (рис. 1).

Організаційним та економічним аспектам організації доставки окремих категорій небезпечних вантажів за участю авіаційного транспорту приділяється недостатньо уваги під час розроблення відповідних теоретико-методичних положень управління ефективністю діяльності ТЕП в ході організації доставки небезпечних вантажів за участю авіатранспорту. При цьому мають бути обов'язково враховані всі види ризиків під час організації доставки різних категорій небезпечних вантажів [2, с. 98].

Досліджуючи види та джерела виникнення ризиків в процесі доставки небезпечних вантажів ТЕП, можемо зробити висновки, що

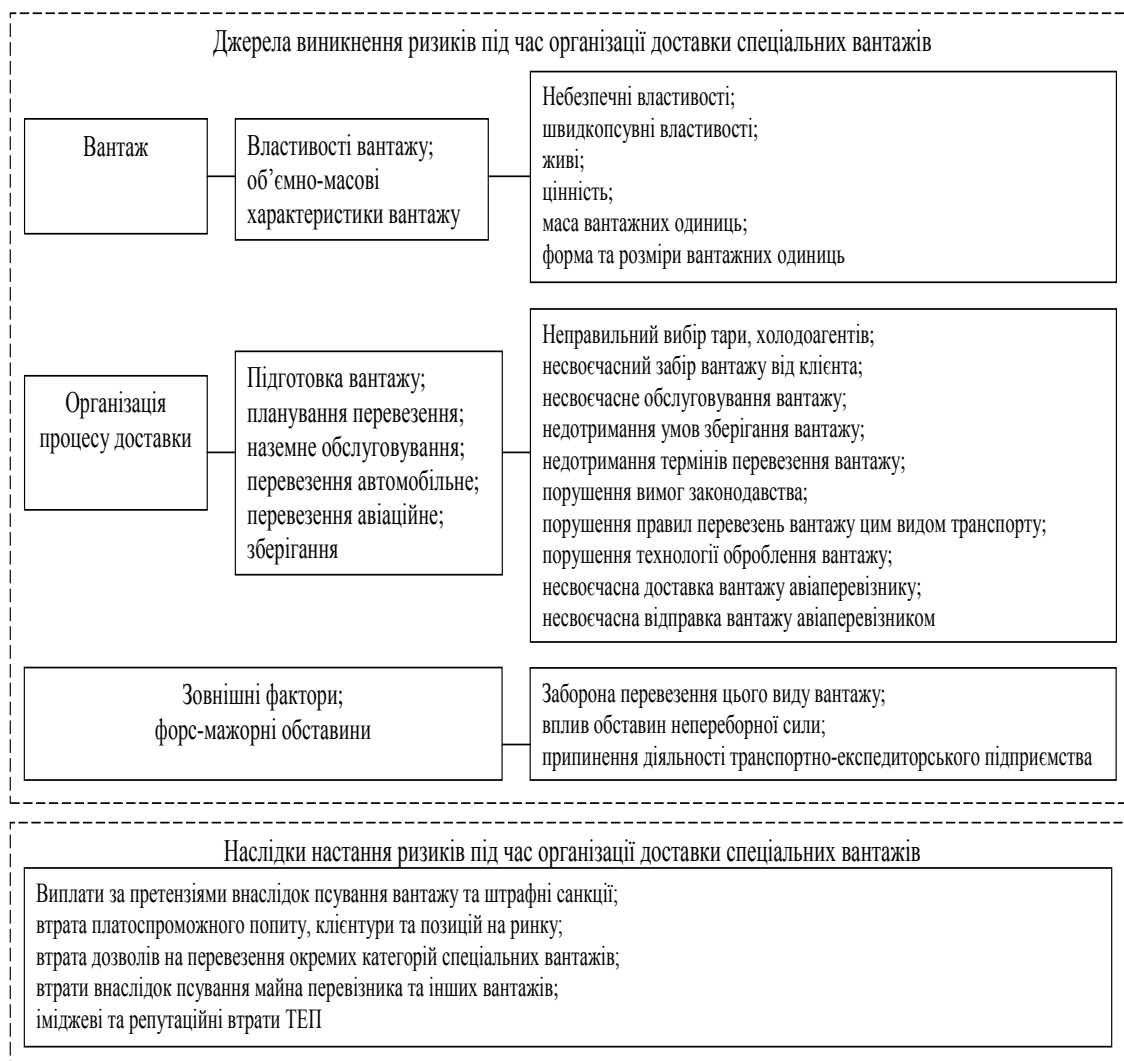


Рис. 1. Схема джерел та наслідків виникнення ризиків під час організації доставки небезпечних вантажів

Джерело: розроблено автором

наявність у спеціальних категорій вантажів агресивних властивостей або здатності псуватися під впливом агресивних властивостей обов'язково приводить до виникнення транспортних ризиків. Під час доставки генеральних вантажів властивості вантажу на транспортні ризики не впливають, а поява ризиків пов'язана переважно з організацією процесу доставки вантажу.

Виникнення ризикових ситуацій під час перевезення небезпечних вантажів також приводить до гірших наслідків, більш великих збитків, ніж під час перевезення генеральних вантажів. Організація доставки небезпечних вантажів, які мають одночасно швидкопсувні та небезпечні властивості, потребує детального вивчення щодо виникнення транспортних ризиків, джерел та причин їх появи, а також методів управління ризиками.

Дуже часто небезпечні вантажі мають декілька специфічних властивостей одночасно (наприклад, якщо під час транспортування швидкопсувних вантажів використовується сухий лід або зріджені гази, то вантаж перевозиться та обробляється з урахуванням правил перевезення небезпечних та швидкопсувних вантажів; деякі морепродукти, які є продуктами харчування, транспортуються в живому стані з урахуванням правил перевезень живих та швидкопсувних вантажів; людські останки в гробах також вважаються великогазовими вантажними місцями та потребують засобів механізації під час оброблення) [3, с. 67].

Швидкопсувні вантажі можуть бути вологими та мати сильний або неприємний запах, тому в процесі доставки небезпечного вантажу необхідний постійний моніторинг його стану та вжиття заходів щодо підтримки вантажу у

транспортбельному стані, що включає вжиття таких заходів, як застосування спеціальної тари та упакування, забезпечення визначеного температурного режиму (охолодження, обігріву, вентиляції), застосування холодоагентів, годування та поїння, спеціальні умови зберігання.

Наявність декількох специфічних властивостей ще більше ускладнює процес доставки такого вантажу за рахунок більших обмежень під час доставки, появи додаткових технологічних операцій, притаманних обслуговуванню декількох категорій вантажу, додаткових витрат на приведення вантажу до транспортбельного стану та обслуговування в процесі доставки. Кожна специфічна властивість вантажу суттєво впливає на весь транспортний процес [5, с. 335].

У табл. 1 наведено види та причини ризиків під час організації доставки швидкопсувних та небезпечних вантажів, а також можливі збитки від появи ризикових ситуацій. Ризики пошкодження вантажу, затримки в процесі доставки, загрози безпеки перевезення виникають, як правило, через неузгодженість вимог до перевезення вантажу, невиконання сторонами своїх обов'язків, нечітке визначення відповідальності сторін, а проявляються на будь-якій ділянці перевезення.

Ризики пошкодження та псування вантажу виникають внаслідок неправильної підготовки вантажу до перевезення, недотримання умов перевезення, технології оброблення вантажів, а для швидкопсувних вантажів має значення перевищення часу на виконання окремих

операцій. Ризик створення небезпеки під час доставки також виникає внаслідок неправильного планування перевезення, підготовки вантажу, недотримання технології оброблення та зберігання вантажу. Ризики затримки вантажу виникають внаслідок несвоєчасного виконання сторонами окремих операцій або недотримання формальностей. Ризик виникнення додаткових витрат на доставку виникає внаслідок неправильного планування перевезення, вибору виду транспорту, транспортного засобу, формування вантажних одиниць, необхідності незапланованого обслуговування або зберігання вантажу в процесі перевезення. Зауважимо, що наслідки форс-мажорних обставин у дослідженні не розглядаються [10, с. 365].

Для підвищення можливості запобігання ДТП з використанням небезпечних вантажів необхідно використовувати нові інформаційні технології, зокрема ГЛОНАСС, РНІС, оперативну інформацію. На основі даних, отриманих від цих систем, можна зробити висновок про:

- можливості або неможливості здійснення перевезення, наприклад, у зв'язку з погодними умовами, НС, дорожньою ситуацією;
- можливості оперативної зміни маршруту або вибору найбільш оптимального;
- раціональності використання цього виду ТЗ (вибір з автомобільних, залізничних, морських та повітряних ТЗ);
- необхідність припинення перевезення внаслідок неодноразового порушення водієм

Таблиця 1

Види та причини ризиків під час організації доставки швидкопсувних та небезпечних вантажів [7, с. 37]

Види ризику	Причини	Збитки
Ризик пошкодження та псування вантажу	Неправильна підготовка вантажу до перевезення, недотримання умов перевезення, технології оброблення вантажів, для швидкопсувних вантажів – перевищення часу на виконання окремих операцій.	Відшкодування збитків клієнтурі або в межах оголошеної цінності, або згідно з міжнародними конвенціями; втрата частки ринку небезпечних вантажів.
Ризик створення небезпеки під час доставки вантажу	Неправильне планування перевезення, неправильна підготовка вантажу, недотримання технології оброблення та зберігання вантажу.	Відшкодування збитків клієнтурі; відшкодування збитків третім особам; втрата частки ринку небезпечних вантажів.
Ризик затримки вантажу	Несвоєчасне виконання сторонами окремих операцій, недотримання формальностей.	Зменшення доходів за рахунок повернення частки оплати за термінову доставку.
Ризик виникнення додаткових витрат на доставку	Неправильне планування перевезення, неправильний вибір виду транспорту та транспортного засобу, формування вантажних одиниць, необхідність незапланованого обслуговування або зберігання вантажу в процесі перевезення.	Зменшення доходів ТЕП.

правил про БДР і перевезення вантажів (периодичність швидкості, часті обгони, рух ТЗ зі швидкістю понад 30 км/год., різке гальмування/прискорення) [9, с. 38].

Необхідність комплексного розгляду технологій безпеки автотранспортних систем за ГЛОНАСС обумовлена тим, що наявна практика самостійного розгляду питань з різних напрямів безпеки не виправдана як щодо технології транспортного процесу, оптимізації управління, зокрема управління ризиками, кадрового забезпечення, так і щодо економічної доцільності.

Маршрутизація здійснення вантажоперевезення – це серйозний аспект постановки роботи низки компаній. Грамотна маршрутизація допомагає спланувати оптимальний маршрут руху ТЗ, за якого до мінімуму зводяться холості пробіги й загальний кілометраж, пройдений машиною для виконання завдання. Завдання планування маршрутів перевезення транспортні та логістичні компанії вирішують за допомогою ІТС-програм. Всі дані експортуються в ERP (Enterprise Resource Planning), що є системою компанії, яка автоматично розраховує маршрути з урахуванням моделі транспортної мережі, пропуску транспорту в певні міські зони, вікна доставки, обсягу й ваги продукції та безлічі інших чинників. Маршрут прямування негабаритного транспорту складають з урахуванням висоти споруд і мереж. Враховується не тільки розташування тунелів та мостів, але й максимально доступне навантаження на конструкцію з урахуванням стану доріг [6, с. 53].

Найбільш ефективні логістичні рішення можна виробити за допомогою систем моніторингу ТС та мобільних об'єктів ІТС. Наприклад, компанія "Runovo Digital World" розробила інтелектуальну систему управління транспортно-логістичними підприємствами "Runovo Intelligence Management Platform". Вона призначена для контролю автотранспортних вантажоперевезень та організації транспортної логістики. Система здійснює моніторинг процесу вантажоперевезень, розрахунок витрат на експлуатацію автопарку.

В інтелектуальних системах телематика знаходить своє основне застосування в галузі дистанційного керування ТЗ. Встановлення системи моніторингу на один ТЗ скорочує вартість витрат. Зокрема, вбудована система бортової діагностики автомобіля OBD (On Board Diagnostic) контролює рівень викиду вуглекислого газу в атмосферу, здійснює моніторинг трансмісії, виконує діагностику механізмів агрегату й ходової частини [1, с. 22].

Гарантована безпека та конфіденційність зібраних і оброблених інформаційних даних є

однією з категорій телематичних послуг. Важливо врахувати також збереження вантажу під час його транспортування. Розробка компанії "QUARTA Technologies" для контролю швидкопсувних вантажів iQFreeze дає змогу забезпечити об'єктивний безперервний контроль стану кліматичних параметрів перевезення вантажу водієм, диспетчером, замовником перевезення.

Наявність терміналу СЕР автоматично подає сигнал в служби екстреного реагування протягом 10 секунд після зіткнення ТЗ. Система безпеки автомобільної телематики дає змогу прискорити усунення екстрених ситуацій в період вантажоперевезень небезпечних вантажів. Точні GPS-координати місця ДТП дають змогу відреагувати в реальному часі службам порятунку, а швидка подача спецтехніки до місця аварії сприяє ранньому відновленню дорожнього руху, усуваючи затори внаслідок ДТП, що знижує витрату палива, заощаджує час і зменшує кількість смертності на дорогах, а також знижує кількість викидів шкідливих газів в атмосферу [8, с. 107].

Інтелектуальні системи управляють матеріальними потоками не тільки окремого автотранспортного комплексу. Їх можливості обробки даних за допомогою впровадження телематики дають змогу здійснювати керування транспортними логістичними процесами країн та регіонів.

Інтелектуальна система планування для транспортної логістики, що включає більше 50 000 маршрутів по всьому світі щодня, будується за допомогою рішень, створених компанією "Magenta Technology". Комбіноване використання цих програм для логістики дає змогу контролювати запланований та фактичний маршрут на електронній карті, виявляє всі відхилення від маршруту. Всі дані ТТС транслиуються в диспетчерський центр, де вони автоматично обробляються й зберігаються для подальшого аналізу [4, с. 78].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, уряд України дав згоду на впровадження систем ІТС та ТТС, які охоплюють всі експлуатовані автотранспортні засоби, що здійснюють вантажоперевезення небезпечних вантажів. Для такої інтелектуальної системи управління необхідно розробити універсальну структуру повідомлення бортових автомобільних навігаційно-інформаційних комплексів (Банік), які повідомляють про місце знаходження, рух і стан ТЗ. Передбачається створення єдиного центру збирання та зберігання інформаційних даних про пересування та стан ТЗ, їх оброблення й передачу в установленому законодавством порядку в різні інстанції.

Список використаних джерел:

1. Пшінько О.М., Мямлін С.В., Коробйова Р.Г. та ін. Бімодальні технології перевезень – ключ до нових сегментів транспортного ринку. *Залізничний транспорт України*. 2009. № 5. С. 20–22.
2. Енглезі Й.П., Пахно О.Є. Організація перевезення небезпечних вантажів : підручник. Донецьк : ДІАТ, 2008. 240 с.
3. Колодізева Т.О., Руденко Г.Р. Інноваційні технології в логістиці : навчальний посібник. Харків : вид. ХНЕУ, 2013. 268 с.
4. Карпінський Ю.О., Лященко А.А., Кібець О.Г., Рябчий В.В. Функції та геоінформаційне забезпечення інтелектуальних транспортних систем. *Вісник геодезії і картографії*. 2004. № 3. С. 71–79.
5. Кондратов С.В., Новиков А.Н. О безопасности перевозок опасных грузов с использованием ГНСС. *Материалы международной заочной научно-практической конференции*. 2015. Ч. 1. № 4. С. 335–338.
6. Кондратов С.В., Новиков А.Н. Повышение безопасности перевозки опасных грузов на основе использования глобальных навигационных спутниковых систем. *Материалы международной научно-практической конференции*. 2015. С. 52–57.
7. Лебедева Н.А. Разработка основ методики формирования информационной базы для поддержки принятия решений при создании инвестиционного проекта развития мультимодальной транспортной сети. *Агросвіт*. 2014. № 21. С. 35–48.
8. Пахно А., Шок У. Перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом. Допомога для водіїв : базовий курс. Донецьк : Норд-Пресс, 2009. 333 с.
9. Шиба О.А. Підвищення потенціалу транспортної інфраструктури України: досвід країн-членів ЄС. *Європейський журнал економіки та менеджменту*. 2016. Ч. 5. С. 35–40.
10. Шурупов В.О. Шляхи вирішення проблем перевезення небезпечних вантажів автомобільним транспортом. *Вісник НТУ*. 2006. № 11. С. 365–366.

References:

1. Pshinko O.M., Miamlin S.V., Korobiova R.H. ta in. (2009). Bimodalni tekhnolohii perevezen – kliuch do novykh sehmentiv transportnoho rynku [Bimodal transport technologies are the key to new segments of the transport market]. *Zaliznychnyi transport Ukrainy*, 5, 20–22. (in Ukrainian)
2. Enhlezi Y.P., Pakhno O.Ie. (2008). Orhanizatsiia perevezennia nebezpechnykh vantazhiv : pidruchnyk [Organization of transportation of dangerous goods: a textbook]. Donetsk : DIAT. (in Ukrainian)
3. Kolodizieva T.O., Rudenko H.R. (2013). Innovatsiini tekhnolohii v lohistytsi : navchalnyi posibnyk [Innovative technologies in logistics: a manual]. Kharkiv : vyd. KhNEU. (in Ukrainian)
4. Karpynskiy Yu.O., Liashchenko A.A., Kibets O.H., Riabchii V.V. (2004). Funktsii ta heoinformatsiine zabezpechennia intelektualnykh transportnykh system [Functions and geoinformation support for intelligent transport systems]. *Visnyk heodezii i kartohrafii*, 3, 71–79. (in Ukrainian)
5. Kondratov S.V., Novikov A.N. (2015). O bezopasnosti perevozok opasnykh gruzov s ispolzovaniem GNSS [About safety of transportation of dangerous goods using GNSS]. *Materialyi mezhdunarodnoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*, 1, 4, 335–338. (in Russian)
6. Kondratov S.V., Novikov A.N. (2015). Povyishenie bezopasnosti perevozki opasnykh gruzov na osnove ispolzovaniya globalnykh navigatsionnykh sputnikovyykh sistem [Improving the safety of the transport of dangerous goods on the basis of the use of global navigation satellite systems]. *Materialyi mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*, 52–57. (in Russian)
7. Lebedeva N.A. (2014). Razrabotka osnov metodiki formirovaniya informatsionnoy bazyi dlya podderzhki prinyatiya resheniy pri sozdanii investitsionnogo proekta razvitiya multimodalnoy transportnoy seti [Development of the bases of the methodology of formation of the information base for support of decision-making at creation of investment project of multimodal transport network development]. *Agrosvit*, 21, 35–48. (in Russian)
8. Pakhno A., Shok U. (2009). Perevezennia nebezpechnykh vantazhiv avtomobilnym transportom. Dopomoha dlia vodiiv : bazovyi kurs [Transportation of dangerous goods by road. Help for drivers: basic course]. Donetsk : Nord-Press. (in Ukrainian)
9. Shyba O.A. (2016). Pidvyshchennia potentsialu transportnoi infrastruktury Ukrainy: dosvid krain-chleniv YeS [Increasing the potential of transport infrastructure in Ukraine: experience of EU member states]. *Yevropeiskiy zhurnal ekonomiky ta menedzhmentu*, 5, 35–40. (in Ukrainian)
10. Shurupov V.O. (2006). Shliakhy vyirishennia problem perevezennia nebezpechnykh vantazhiv avtomobilnym transportom [Ways of solving problems of transportation of dangerous goods by motor transport]. *Visnyk NTU*, 11, 365–366. (in Ukrainian)

Мельникова О.В.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку
Харківського національного педагогічного університету
імені Г.С. Сковороди

Олійник Ю.О.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку
Харківського національного педагогічного університету
імені Г.С. Сковороди

Melnykova Olha

H.S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University

Oliynyk Yuliia

H.S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH MANUFACTURING INDUSTRIES IN UKRAINE

У статті визначено критерії віднесення галузей промисловості до високотехнологічних, проаналізовано стан та динаміку національного ринку високотехнологічної продукції, встановлено, що співвідношення між його складовими майже не змінюється у часі, залишаючись вкрай низьким у загальній структурі ВВП. Охарактеризовано основні високотехнологічні галузі української економіки; розкрито особливості їх функціонування та проблеми подальшого розвитку. Проаналізовано інноваційну активність підприємств високотехнологічної сфери, доведено їх позитивну динаміку. Досліджено зміни обсягу експорту високотехнологічної продукції Україною, встановлено, що цей показник зменшується, незважаючи на стрімке зростання експорту повітряних та космічних літальних апаратів, а також супутнього устаткування. Визначено високий ресурсний потенціал для розвитку високотехнологічного сектору економіки України, запропоновано заходи щодо підвищення його ефективності.

Ключові слова: високотехнологічні галузі, виробництво, промисловість, експорт, динаміка розвитку, ефективність, національний ринок.

В статье определены критерии отнесения отраслей промышленности к высокотехнологическим, проанализированы состояние и динамика национального рынка высокотехнологической продукции, установлено, что соотношение между его составляющими почти не меняется во времени, оставаясь крайне низким в общей структуре ВВП. Охарактеризованы основные высокотехнологические отрасли украинской экономики; раскрыты особенности их функционирования и проблемы дальнейшего развития. Проанализирована инновационная активность предприятий высокотехнологической сферы, доказана их положительная динамика. Исследованы изменения объема экспорта высокотехнологической продукции Украины, установлено, что этот показатель уменьшается, несмотря на стремительный рост экспорта воздушных и космических летательных аппаратов, а также сопутствующего оборудования. Определен высокий ресурсный потенциал для развития высокотехнологического сектора экономики Украины, предложены меры по повышению его эффективности.

Ключевые слова: высокотехнологические отрасли, производство, промышленность, экспорт, динамика развития, эффективность, национальный рынок.

The article defines the criteria for assigning industries to high-tech, analyzes the state and dynamics of the national market of high-tech products, it is established that the ratio between the components of high-tech production almost does not change over time and remains extremely low in the overall

structure of GDP. It was determined that the peculiarity of the development of the market of high technologies in Ukraine is its significant lag both from the markets of highly developed countries and from the world market as a whole. The main high-tech branches of the Ukrainian economy are characterized – the manufacture of computers, electronic and optical products, basic pharmaceutical products and preparations, aircraft and spacecraft; the features of their functioning are revealed, the reasons of the low indicators of products' sales in these spheres are determined and the problems that restrain their further development are formulated. The innovative activity of the high-tech enterprises was analyzed, it was found out that the pharmaceutical industry institutions are the ones most developing and implementing innovations in the industry, while in the production of computers, electronic and optical products, every fourth enterprise sells new products for the market and more than half of the innovative products are exported. The dynamics of the volume of exports of high-tech products by Ukraine was investigated and it was established that this indicator decreases, despite the rapid growth of exports of aircraft and spacecraft and related equipment. The high resource potential for the development of high-tech sector of the Ukrainian economy has been determined, measures have been proposed to increase its efficiency and increase the share of high-tech complex in the national economy.

Key words: high-tech industries, production, industry, export, development dynamics, efficiency, national market.

Постановка проблеми. Розвиток економіки на сучасному етапі характеризується зміною структури промислового комплексу в бік збільшення частки високотехнологічного сектору. Ці галузі впливали та продовжують впливати на економічний і соціальний розвиток країн, сприяють активізації цілого спектру супутніх виробництв, що забезпечують їх матеріалами, комплектуючими виробами та технологічним устаткуванням, НДДКР. Так, одне робоче місце у високотехнологічній галузі створює 7–8 робочих місць у суміжних галузях, а з урахуванням сфер торгівлі, сервісного обслуговування та утилізації – до 10 [1].

Проте в Україні високотехнологічні галузі формують лише 6% ВВП та 5% експорту, а наукоємність ВВП складає тільки 0,77% [2]. Це свідчить про неефективність функціонування високотехнологічних секторів української економіки, бо, маючи вагомий ресурсний потенціал, кінцеві результати є вкрай незадовільними. Для з'ясування причин такого стану та розроблення заходів з ефективного розвитку ринку високотехнологічної продукції доречними та актуальними є розгляд його основних елементів та визначення динамічних і структурних змін у національних високотехнологічних галузях виробництва. Розроблення заходів щодо вирішення проблем розвитку високотехнологічного виробництва в Україні сприятиме економічному зростанню країни, що є вкрай актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом стану та розвитку високотехнологічної галузі займається значна кількість вітчизняних науковців. Зокрема, О. Саліхова та А. Шполянська досліджували методологічні основи високотехнологічного виробництва та умови їх розвитку; О. Волкова та І. Манаєнко розглядали тенденції та проблеми розвитку високо- та середньотехнологічних галузей промисло-

вості; М. Войчак вивчав питання експорту високотехнологічної сфери; І. Вернер, О. Кармазіна, І. Сенік постійно готують статистичні дані про певні аспекти діяльності високотехнологічних підприємств в Україні. Проте динамічність економічних процесів в галузях високотехнологічної промисловості та суперечливість стану складових високотехнологічного виробництва в Україні залишають невирішеними питання сучасного аналізу хай-тек-сфери та розроблення заходів, вжиття яких сприятиме розвитку таких галузей.

Метою статті є аналіз структури, сучасного стану й тенденцій розвитку високотехнологічного сектору економіки та розроблення заходів щодо ефективності його функціонування та збільшення частки у ВВП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високі технології тією чи іншою мірою є частиною практично всіх галузей сучасної економіки, але найбільш затребувані наукоємними підприємствами промисловості. До високотехнологічних галузей відносять ті, в яких розвиток відбувається за умов значних вкладень в НДДКР, високої участі наукового персоналу у створенні досконалого продукту, тісної взаємодії наукової та бізнес-сфери, а також розвинутого внутрішнього правового середовища, зокрема щодо інноваційної діяльності [3, с. 522].

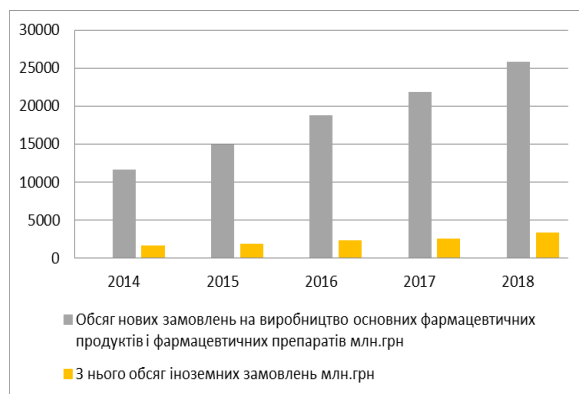
У сфері вимірювання результативності науково-технічної діяльності, її внеску в промислове виробництво та міжнародну конкурентоспроможність класифікатор Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) є сьогодні єдиним міжнародним стандартом для більшості європейських країн. У ньому класифікація виробництв здійснюється відповідно до двох критеріїв, а саме рівня технологічності (понад 8%), що визначається співвідношенням витрат на дослідження й розроблення та доданої вартості; та частки персоналу з вищою

освітою [4, с. 48]. Сьогодні у більшості європейських країн до високотехнологічної групи відносять виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; основних фармацевтичних продуктів; повітряних літальних апаратів і космічних кораблів. У дослідженні українських реалій ми будемо також дотримуватися цієї класифікації. Проте, на жаль, із 2015 р. статистичні дані про повітряні літальні апарати та космічні кораблі є обмеженими в доступі, тому у дослідженні нами буде представлений здебільшого сучасний аналіз фармацевтичної сфери та галузей виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної техніки.

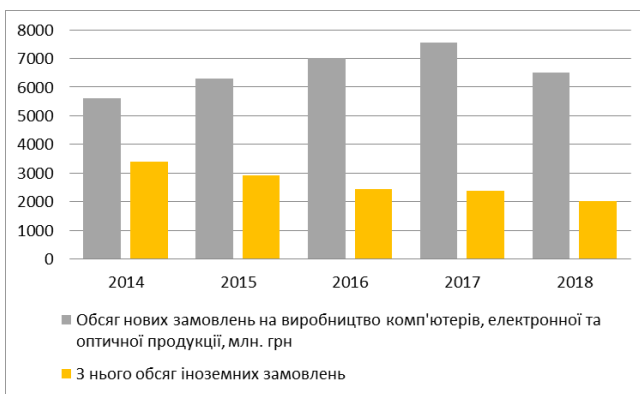
У табл. 1 на основі даних Державної служби статистики України за 2014–2017 рр. наведено дані щодо структури та динаміки обсягів реалізованої продукції високотехнологічних галузей виробництва.

Згідно з даними співвідношення між складовими високотехнологічного виробництва майже не змінюються в часі й залишаються вкрай низькими. При цьому обсяги нових замовлень, зокрема замовлень із-за кордону, на фармацевтичну продукцію та препарати щороку зростає (рис. 1, а). Це можна пояснити пільговим оподаткуванням підприємств з виробництва основних фармацевтичних препаратів, конкурентоздатною ціною на вітчизняні товари цієї галузі та активізацією співробітництва з ЄС.

У виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції останніми роками спостерігається скорочення обсягів іноземних замовлень з 60,2% у 2014 р. до 30,8% у 2018 р. (рис. 1, б), що зумовлюється зменшенням обсягів виготовлення радіологічного та електромедичного устаткування, годинників, прецензійних вимірвальних комплексів та систем моніторингу для



а)



б)

Рис. 1. Динаміка обсягів нових замовлень на виробництво: а) основних фармацевтичних продуктів та препаратів; б) комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за джерелом [5]

Таблиця 1

Обсяги реалізації продукції високотехнологічних галузей виробництва

Код	Галузь промисловості	Обсяг реалізованої продукції за видами діяльності та її частка у промисловості							
		2014		2015		2016		2017	
		млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
	Промисловість загалом	1428839,1	100	1776603,7	100	2158030	100	2625862,7	100
21	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	14595	1	20295,8	1,1	26060,9	1,2	30175,3	1,1
26	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8133,4	0,6	8772,9	0,5	12366,1	0,6	13783,3	0,5
30,3	Виробництво повітряних та космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	12970,1	0,9	16132,1	0,9	19041,8	1,1	н д	н д

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [5]

енергетики. Причини цього криються у застарілій матеріально-технічній базі дослідницьких центрів і лабораторій, низькій ліквідності підприємств та втраті ринків збуту у Росії.

Найявні статистичні дані та оглядова інформація про аерокосмічну промисловість свідчать про динамічний розвиток цієї галузі. Усі підприємства станом на 2015 р. були рентабельними та отримували прибуток 4,2 млрд. грн. [6]. В українській аерокосмічній промисловості у 2016 р. зростання обсягів виробництва становило 45,7%, обсягів реалізації продукції – 22,6%, виручка від реалізації продукції – 3,73 млрд. грн, зростання експорту продукції – 14,8% [7]. У 2017 р. чистий дохід авіаційного кластеру Укроборонпрому збільшився порівняно з попереднім роком на 1,5 млрд. грн., становлячи 12 млрд. грн.; у космічній промисловості спостерігалось зростання на 1,2 млрд. грн., а саме до 4,7 млрд. грн. [8]. В Україні забезпечено повний цикл виробництва літаків: від проектування до серійного виробництва та комплексного післяпродажного обслуговування. Державне підприємство «Антонов» є виробником одних з найбільших літаків у світі, таких як Ан-124 Руслан та Ан-225 Мрія. Державне космічне агентство України включає 8 виробничих підприємств, 5 конструкторських бюро та 11 спеціалізованих установ [7]. Україна входить до вузького кола держав, які поставляють свої ракетоносії для NASA («Зеніт», «Циклон», «Дніпро», «Антарес», «Вега»), що використовуються різними країнами для запуску в космос супутників та космічних апаратів.

Проте в цій сфері існують певні проблеми, якими є неефективне державне управління; підпорядкування підприємств різноманітним органам державної влади з дублюванням функцій та конфліктом інтересів; недосконалість експортно-імпортного законодавства, законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності; занадто високий рівень секретності в галузі; законодавчі обмеження щодо створення спільних підприємств державними підприємствами; відсутність політичної волі та єдиної позиції органів, що формують державну політику [7; 8].

Згідно зі статистичними показниками у 2017 р. саме під час виробництва фармацевтичної продукції і фармацевтичних препаратів найбільше підприємств промисловості (53,8%) займались інноваційною діяльністю, при цьому 24,6% здійснювали внутрішні науково-дослідні розробки (НДР), 20% – зовнішні НДР, 23% – придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 9,2% – купівлю інших зовнішніх знань, а біля 18,5% займались іншими інноваційними технологіями. Також 47,7% підпри-

ємств впроваджували інновації, з яких 15,4% становили інноваційні процеси, а 32,3% – інноваційні види продукції. Реалізовували інноваційну продукцію 44,6% підприємств фармацевтичної галузі. При цьому в загальному обсязі реалізованої продукції на 17,2 млн. грн. лише 3,6% економічних благ були новими для ринку та реалізовані за межі країни [9].

Підприємства з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції є третіми серед промислових підприємств за показниками інноваційності (34%). Серед них найбільше фірм (58,8%) купували машини, обладнання та програмне забезпечення (що цілком відповідає змісту їхньої діяльності), 44% здійснювали внутрішні НДР, 8,8% – зовнішні НДР, а 32,3% проводили інші види інноваційної діяльності. У загальній структурі підприємств, що впроваджували новачки, інноваційні процеси застосовували 15% юридичних осіб, а інноваційні види продукції виготовляли 16%. Було реалізовано інноваційної продукції на 397,4 млн. грн. Серед таких підприємств 65,5% експортували її на 260 млн. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 99,1 млн. грн. [9].

Фінансування інноваційної діяльності у досліджуваних секторах економіки здійснювалося виключно за рахунок власних коштів. При цьому витрати на інноваційні розробки та купівлю інноваційних продуктів у фармацевтичній галузі значно перевищують аналогічні витрати на виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції. За майже однакової кількості підприємств, що впроваджували інновації у власну діяльність (35 та 34 установ відповідно), витрати на новачки під час виробництва фармацевтичної продукції та препаратів у 5,7 разів перевищують видатки на інноваційну діяльність у сфері створення комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (790,54 млн. грн та 137,71 млн. грн. відповідно) [9]. Це можна пояснити імпортозалежністю фармацевтичної галузі, бо майже 70% сировини є імпортованою, та застарілістю обладнання для проведення досліджень і розробок.

Високотехнологічні галузі промисловості є досить привабливими для робочої сили. Так, у 2017 р. середня заробітна плата у промисловості становила 7 631 грн., а працівники високотехнологічних галузей виробництва отримували в середньому 10 515 грн. Зокрема, у фармацевтичній сфері середньомісячна заробітна плата штатних працівників складала 13 846 грн., у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 9 000 грн., авіаційній галузі – 9 320 грн., космічній промисловості – 7 750 грн. [10]. Відносно висока заробітна

плата у цих галузях обумовлена можливостями підвищувати частку заробітної плати у загальній собівартості продукту, що має високу додану вартість. Проте середня заробітна плата у високотехнологічних галузях України значно програє середнім доходам фахівців аналогічного профіля за кордоном, тому залишається ризик втрати висококваліфікованих працівників внаслідок «втечі мізків».

З 2013 по 2016 рр. спостерігалася тенденція скорочення обсягів експорту високотехнологічної продукції Україною (рис. 2, а), незважаючи на стрімке зростання (майже 60%) у 2015 р. експорту повітряних і космічних літальних апаратів та супутнього устаткування (до 13,25 млрд. грн.) [6]. Частка експорту високотехнологічних товарів в експорті промислової продукції зменшилася в середньому на 2% (рис. 2, б), тоді як Гонконгу, що є світовим лідером-експортером високотехнологічної продукції, наприклад, за цей період вдалося підвищити відповідний показник від 9,9% до 29,7% [11].

У структурі українського високотехнологічного експорту вагому частку має аерокосмічна техніка (36,2%), а саме найбільшу сукупну вартість мають турбореактивні та турбогвинтові двигуни, літаки та інші пристрої з механічним рухом, космічні апарати та супутники, телекомунікації та електроніка. Основними експортними товарами цих груп є газові двигуни, радіоапаратура, передавальні пристрої та панелі управління [4]. Провідна частка високотехнологічного вітчизняного експорту належить авіакосмічному сектору (ДП «АНТК імені О.К. Антонова», ДП «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля» тощо), який не лише бере активну участь у реалізації потужних міжнарод-

них проектів, завдяки чому має значне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, але й справляє потужний вплив на розвиток інших галузей національної економіки, зокрема транспорту, будівництва, геологорозвідки тощо [12, с. 15].

Галузь ІТ в Україні посідає 2 місце за обсягом експорту у 2016 році, маючи 1 644 млн. дол. США. Сукупний середньорічний приріст експорту ІТ-послуг за останні 10 років склав 49%; щорічно ІТ-індустрія створює до 15,000 високооплачуваних робочих місць, причому створення 1 місця в ІТ-галузі стимулює створення 3–4 додаткових робочих місць в супутніх галузях економіки [2]. Згідно з аналізом фармацевтичного ринку поступово відновлюється експорт лікарських засобів, який в подальшому, ймовірно, буде ще збільшуватися.

До секторів української економіки, що мають потенціал високотехнологічного експорту, об'єктивно належать авіакосмічний сектор, наукове приладобудування, електроніка, телекомунікації, фармацевтика та інформаційні технології. Проте сьогодні, в умовах нестабільної політичної ситуації, звуження внутрішнього споживчого ринку, зменшення обсягів іноземного інвестування та нестачі власних фінансових коштів підприємств, для розвитку виробництва державі доцільно підтримати галузі високотехнологічного виробництва.

У проекті «Стратегії розвитку високотехнологічних індустрій до 2025 року» стратегічними напрямками піднесення високотехнологічних галузей є збереження та підтримка інтелектуального капіталу; забезпечення фінансової підтримки інноваційної діяльності, наукових досліджень та розвитку високих технологій; запровадження ефективних інституціональних

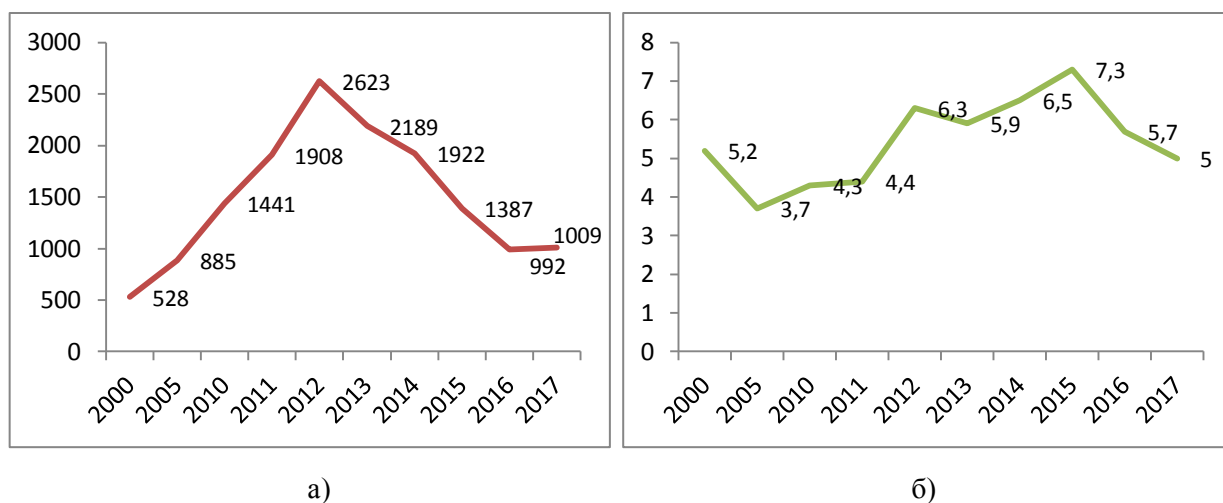


Рис. 2. Експорт високотехнологічної продукції: а) загальний, млн. дол. США; б) відсоток від експорту промислових товарів

Джерело: побудовано авторами за джерелом [11]

механізмів для розвитку високотехнологічних галузей; створення сучасної інформаційно-комунікаційної інфраструктури; збільшення експорту високотехнологічної продукції; стимулювання розвитку новітніх перспективних та випереджальних технологій; зменшення імпортозалежності вітчизняного високотехнологічного сектору.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, за досить потужного ресурсного потенціалу сьогодні в Україні не спостерігається суттєвого вкладу наукоємних галузей у розвиток національної економіки, відсутні структурні зміни, пов'язані з випуском високотехнологічної продукції, конкурентоспроможної на світових ринках, тому доречно активізувати державну політику щодо ефективності управління у високотехнологічних галузях та стратегічного планування їх діяльності. Сприятиме цьому вжиття комплексу заходів, таких як забезпечення позитивного іміджу України як стабільної та надійної держави на світовому та внутрішньому просторі; здійснення реіндустріалізації промисловості на основі використання досвіду розвинених країн ЄС та прискорення процесу формування національної інноваційної системи; підтримка високого рівня фінансування ДіР та інновацій, виділення державного фінансування на розвиток і підтримку високотехнологічних видів виробництва; диверсифікація джерел фінансування на виконання ДіР; диверсифікація методів державного стимулювання розвитку ДіР (надання податкових пільг, субсидіювання, зменшення відсотків за кредитами, виданими на розвиток високих технологій); активізація інноваційного підприємництва, вдосконалення механізмів венчурного фінансування, залучення банківського та корпоративного капіталів; інтеграція всіх суб'єктів інноваційного процесу, наявного потенціалу та ресурсів, стратегій для сприяння розвитку високотехнологічних видів виробництва (створення спеціалізованих зон високих технологій, що містять технополіси та технопарки; доповнення наявної законодавчої бази та розроблення нової, яка би передбачала пільги для іноземних інвесторів, котрі мають намір вкладати кошти саме в розвиток наукоємних галузей); збільшення трансферу технологій як

на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках високотехнологічної продукції; збільшення підготовки фахівців перш за все в тих регіонах, де планується швидке й значне зростання нових робочих місць у високотехнологічних галузях, а саме Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Одесі, тобто в де-факто сформованих кластерах; стимулювання високотехнологічного експорту шляхом підвищення експортної орієнтації наукоємної продукції та послуг; оптимізація імпорту високих технологій та наукоємної продукції; надання консалтингових та інжинірингових послуг щодо експорту й імпорту наукоємної продукції українським організаціям та підприємствам; гармонізація української системи сертифікації та стандартизації з європейськими нормами й правилами; ліцензування імпортих високотехнологічних технологій та продукції для недопущення проникнення в Україну застарілих та екологічно деструктивних технологій; розширення державної підтримки патентування за кордоном вітчизняних технологій; налагодження співробітництва між державою та приватним сектором, розроблення відповідної «дорожньої карти», запровадження системи експортно-кредитних агентств.

У разі ефективного розвитку високотехнологічних видів виробництва відбудуться активізація діяльності іноземних інвесторів, впливання інвестицій в галузі високих технологій; підвищення ролі транснаціональних корпорацій; співпраця та взаємодія із зарубіжними високотехнологічними підприємствами для реалізації спільних науково-технологічних проєктів (аутсорсинг, науково-технологічна кооперація); активізація приватного сектору; розвиток та активізація інноваційного підприємництва; підвищення винахідницької активності; вихід продукції на ринок з високою доданою вартістю; поява нових галузей та ринків збуту; отримання лідируючих позицій щодо високих технологій на внутрішньому ринку, зайняття певної ніші на світовому ринку та активізація інноваційної економіки загалом.

Отже, створення умов для розвитку високотехнологічних видів виробництва приведе до зрушень практично в усіх галузях народного господарства.

Список використаних джерел:

1. Рахимова С. Влияние развития высокотехнологичных видов производств на экономику страны посредством формирования основных компонент инновационного процесса. *Вестник КазЭУ*. 2017. URL: <https://articlekz.com/article/20168>.
2. Проект «Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року» / Департамент розвитку інновацій та інтелектуальної власності. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c3081991-45fb-47dfabc659822e854a99&title=ProektstrategiiRozvitkuVisokotekhnologichniKhGaluzeiDo2025-Roku>.

3. Шполянская А. Високотехнологичные отрасли: определение и условия развития. *Молодой ученый*. 2015. № 22. С. 518–522. URL: <https://moluch.ru/archive/102/22775>.
4. Саліхова О. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозів, 2012. 624 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Платформа ефективного регулювання Міністерства економічного розвитку та торгівлі України. URL: <https://regulation.gov.ua/catalogue/indexes>.
7. Огляд економіки України. Американська торгова палата в Україні. 2018. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/1217100985ACC_CountryProfile_2018_UKR.pdf.
8. Огляд економіки України. Американська торгова палата в Україні. 2019. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/1320862213Country_Profile_2019_UA.pdf.
9. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник. Київ, 2018. 178 с.
10. Праця України у 2017 році : статистичний збірник. Київ : Август Трейд, 2018. 282 с.
11. Мировой Атлас Данных. URL: <https://knoema.ru/atlas/topics>.
12. Войчак М. Глобальний імператив розвитку високотехнологічного промислового експорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» ; ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». Київ, 2017. 22 с.

References:

1. Rahimova S. (2017). Vliyanie razvitiya vyisokotekhnologichnykh vidov proizvodstv na ekonomiku strany posredstvom formirovaniya osnovnykh komponent innovatsionnogo protsessa [Influence of the development of high-tech types of production on the country's economy by forming the main components of the innovation process]. *Vestnik KazEU*. URL: <https://articlekz.com/article/20168>.
2. Proekt «Stratehii rozvytku vysokotekhnologichnykh haluzei do 2025 roku» / Departament rozvytku innovatsii ta intelektualnoi vlasnosti. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c3081991-45fb-47dfabc659822e854a99&title=ProektstrategiiRozvitkuVisokotekhnologichnykh-GaluzeiDo2025-Roku>
3. Shpolyanskaya A. (2015). Vyisokotekhnologichnyie otrasli: opredelenie i usloviya razvitiya [High-tech industries: definition and conditions of development]. *Molodoy ucheniy*, 22, 518–522. URL: <https://moluch.ru/archive/102/22775>.
4. Salikhova O. Vysokotekhnologichni vyrobnytstva: vid metodolohii otsinky do pidnesennia v Ukraini : monohrafiia. Kyiv : NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnouzv, 2012. 624 s.
5. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Platforma efektyvnoho rehuliuвання Ministerstva ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy. URL: <https://regulation.gov.ua/catalogue/indexes>.
7. Ohliad ekonomiky Ukrainy. Amerykanska torhova palata v Ukraini. 2018. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/1217100985ACC_CountryProfile_2018_UKR.pdf.
8. Ohliad ekonomiky Ukrainy. Amerykanska torhova palata v Ukraini. 2019. URL: http://www.chamber.ua/Content/Documents/1320862213Country_Profile_2019_UA.pdf.
9. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy : statystychnyi zbirnyk. Kyiv, 2018. 178 s.
10. Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk. Kyiv : Avhust Treid, 2018. 282 s.
11. Myrovoi Atlas Dannya. URL: <https://knoema.ru/atlas/topics>.
12. Voichak M. Hlobalnyi imperatyv rozvytku vysokotekhnologichnoho promysloвого eksportu : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.02 «Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny» ; DVNZ «KNEU imeni Vadyma Hetmana». Kyiv, 2017. 22 s.

Мірзоєва Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

Mirzoeva Tetiana

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ЛІКАРСЬКИХ ЕФІРООЛІЙНИХ КУЛЬТУР

ECONOMIC ASPECTS OF MANUFACTURE OF MEDICINAL PLANTS FROM WHICH ARE ESSENTIAL OILS

У статті розглянуто сучасний стан виробництва лікарських ефіроолійних рослин щодо економічної доцільності. Ефіроолійні рослини – це ті, з яких добуваються ефірні олії, що можна застосовувати в багатьох сферах. Дослідженням охоплено 114 господарств, які спеціалізуються на виробництві лікарських ефіроолійних культур. Виявлено, що переважно вітчизняні виробники займаються виробництвом шавлії, м'яти, лаванди та фенхелю. Виконано аналіз інформації стосовно обсягів реалізації ефіроолійних культур у вартісному виразі, внаслідок чого встановлено наявність економічного потенціалу виробництва лікарських рослин. Здійснено групування досліджуваних господарств за посівними площами ефіроолійних культур. Виявлено, що в досліджуваній сфері функціонують як дрібні й малі підприємства, так і низка великих спеціалізованих. Отримані результати можна розглядати як базис для подальших досліджень стосовно стратегічного розвитку лікарського рослинництва.

Ключові слова: виробництво лікарських ефіроолійних культур, економічна доцільність.

В статье рассмотрено современное состояние производства лекарственных эфиромасличных растений касательно экономической целесообразности. Эфиромасличные растения – это те, из которых получают эфирные масла, которые можно применить во многих сферах. Исследованием охвачено 114 хозяйств, специализирующихся на производстве лекарственных эфиромасличных культур. Обнаружено, что преимущественно украинские производители занимаются производством шалфея, мяты, лаванды и фенхеля. Выполнен анализ информации касательно объемов реализации эфиромасличных культур в денежном выражении, вследствие чего установлено наличие экономического потенциала производства лекарственных растений. Осуществлено группирование исследуемых хозяйств по посевным площадям эфиромасличных культур. Обнаружено, что в исследуемой сфере функционируют как мелкие и малые предприятия, так и ряд больших специализированных. Полученные результаты можно рассматривать как базис для дальнейших исследований касательно стратегического развития лекарственного растениеводства.

Ключевые слова: производство лекарственных эфиромасличных культур, экономическая целесообразность.

The article deals with the current state of production of medicinal plants from which essential oils are produced. A production is analyzed from the point of view of financial viability. The plants, from which essential oils are produced, are used in many spheres food, alcoholic beverages, tobacco, soap industry, pharmaceuticals, veterinary, perfumery and cosmetology. The study covered 114 farms that grow plants from which they produce essential oils. These crops in 2017 were grown on an area of 8 496.1 hectares. Produced in 2017 in Ukraine there were 53 714.2 c cultures from which produce essential oils. It was revealed that Ukrainian producers mainly produce sage, mint, lavender and fennel. The largest number of cultures from which essential oils are produced is sage 17%. In pharmaceutical companies, demand for sage is increasing. It has been revealed that the attention of Ukrainian farmers in recent years attracts a plant like lavender. With a hectare landed lavender you can get up to 8.000 euros profit per year. From each hectare of lavender crops, the producer can get 60–70 kg of essential oil. The analysis of the information concerning volumes of sales of plants from which essential oils are produced in value terms is executed. The existence of economic potential of medicinal plants produc-

tion has been established. A grouping of investigated farms is carried out on the sown area of crops from which the essential oils are produced. It was found that in the investigated sphere there are small enterprises, as well as a number of large specialized ones. The average sown area of crops from which the essential oils are produced in a group of large enterprises was 241 hectares per 1 farm. In 2017, the producers sold medicinal crops by 28.7% more than produced. This can be explained: 1) availability of raw materials of previous periods; 2) there are purchases. In today's conditions, specialized enterprises for the production of medicinal plants often purchase raw materials from the population. The obtained results can be considered as a basis for further research on the strategic development of medicinal plant growing.

Key words: production of medicinal plants from which will receive essential oils, economic feasibility.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення склався такий стереотип: лікарські рослини та лікарську рослинну сировину ототожнюють переважно з фармацевтичною промисловістю та виробництвом медичних препаратів. Мало уваги приділяється безпосередньо виробництву продукції лікарського рослинництва, адже переважно йдеться про лікарські препарати на основі рослинної сировини, тоді як лікарське рослинництво є окремою сферою діяльності, а його продукція застосовується в багатьох сферах національного господарства. Проте впродовж останніх 20 років в Україні площі насаджень лікарських рослин загалом та ефіроолійних зокрема зменшено майже в 6 разів, виробництво ефірних олій – майже втричі, а також значно погіршилась якість харчових продуктів спеціального призначення на основі лікарських рослин. Щоб компенсувати недостатню кількість лікарської рослинної сировини, вітчизняні підприємства її імпортують (майже 60%), хоча вона переважно має низькі якісні показники [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові й прикладні аспекти розвитку лікарського рослинництва досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С. Гарна, О. Губаньов, С. Гриценко, І. Демкевич, Ю. Никитюк, А. Русинов, Б. Семак, О. Тихонов, О. Фурдичко.

Більшість науковців і практиків у своїх працях зазначає, що сфера виробництва лікарських рослин загалом та ефіроолійних зокрема є дуже прибутковою та перспективною. Водночас поширеною є інформація, що лікарське рослинництво в Україні – це дуже вузький сегмент, у якому нині попит перевищує пропозицію. Таким чином, у змінних умовах сьогодення актуальними є подальші дослідження стратегічного розвитку лікарського рослинництва з акцентом на його економічні аспекти.

Метою статті є вивчення та аналіз сучасного стану й динаміки виробництва лікарських ефіроолійних культур з акцентом на економічній складовій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як виявлено в ході досліджень, найбільше

серед лікарських рослин вітчизняними підприємствами, згідно зі статистичними даними, виробляється ефіроолійних культур. До ефіроолійних належать низка рослин, які вирощують для того, щоб у подальшому з них виробляти ефірні олії. Значні обсяги виробництва ефіроолійних культур можна пояснити тим, що виготовлені з них ефірні олії мають широке коло застосування. Зокрема, галузями застосування ефірних олій нині є харчова промисловість (переважно вони використовуються як харчові ароматизатори); лікєро-горілочна промисловість; тютюнова промисловість (для ароматизації тютюнових виробів використовуються ароматизатори та есенції, до складу яких можуть входити ефірні олії м'яти перцевої, коріандру, валеріани, ванілі тощо); миловарна промисловість; фармацевтика (використовуються як медичні препарати та лікарські засоби); ветеринарія; парфумерія та косметологія (використовуються як компоненти парфумерних і косметичних засобів); ароматерапія; побутова хімія; лакофарбова промисловість (використовуються як розчинники); виробництво гуми та пластмаси [9; 14]. Найефективнішим рівнем розвитку ефіроолійного виробництва в минулому століття характеризувалась Європа, зокрема у Франції вироблялось понад 60 найменувань ефірних олій високої якості. Спеціалізувалися на виробництві цього виду продукції також Італія, Іспанія та Болгарія. В умовах сьогодення ефірні олії вже входять до тисячі лікарських препаратів, привертаючи все більшу увагу як могутній засіб профілактики будь-яких захворювань [11; 13]. Невипадково світове виробництво ефірних олій постійно збільшується, вже досягнувши 250 тис. т на рік. Загалом експерти зазначають, що в умовах сьогодення існує близько 300 різноманітних ефіроолійних нішевих рослин, вирощування яких може стати досить рентабельною справою. Про значне соціально-економічне значення лікарського рослинництва загалом свідчать дані ВООЗ щодо того, що тільки фітопрепарати, виготовлені на основі рослинної сировини, нині створюють ринок у 60 млрд дол. Досить широко вони використовуються в Німеччині, Франції,

США, Італії, Індії. В Україні понад 45% лікарських засобів, що випускаються хіміко-фармацевтичною промисловістю, виготовляються з рослинної сировини, а серед препаратів, які застосовуються для профілактики та лікування серцево-судинних захворювань, захворювань печінки, шлунково-кишкового тракту, три чверті виробляються з лікарських рослин. Для виготовлення низки фармацевтичних препаратів вихідним матеріалом є дикорослі лікарські рослини, що здебільшого використовуються без спеціальної переробки [1; 5; 12].

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що в сукупності виробників лікарських, прямих та ефіроолійних культур, яких, згідно зі статистичною інформацією, нараховується 231, найбільше господарств, які спеціалізуються на виробництві ефіроолійних рослин (114 одиниць). Посівна площа під ефіроолійними культурами у 2017 р. в Україні становила 8 496,1 тис. га, що на 72,3% більше, ніж посівні площі під суто лікарськими рослинами. В середньому в одному господарстві, що займалось виробництвом лікарських ефіроолійних культур, на них припадали 75 га. У 2017 р. вітчизняними виробниками було вироблено 53 714,2 ц ефіроолійних рослин із середньою врожайністю 6,3 ц/га. Найбільше в сукупності

ефіроолійних культур було вироблено шавлії, а саме 9 152,2 ц, або 17%.

Якщо розглядати виробництво лікарських ефіроолійних культур у розрізі окремих видів рослин, то можна побачити, що основними з них є саме шавлія, м'ята, лаванда та фенхель. Тенденції останніх років свідчать про значний інтерес сільськогосподарських виробників до вирощування цих культур, обумовлений економічною доцільністю їх виробництва. Наприклад, увагу українських фермерів, які працюють на півдні нашої держави, останніми роками привертає така рослина, як лаванда, хоча офіційна статистика свідчить про те, що її виробництвом у 2017 р. займалось тільки 1 підприємство. Попри це, в ході дослідження виявлено, що фактично вирощування лаванди набирає обертів, а її вирощуванням займається насправді більша кількість господарств. Станом на кінець 2018 р. лаванду в Україні культивували в промислових масштабах декілька фермерських господарств у Миколаївській та Херсонській областях [6].

Згідно з підрахунками фахівців в умовах сьогодення строк окупності бізнесу з вирощування лаванди становить два роки, а виробництво ефірної олії з цієї культури окупається за півтора роки. Загалом на гектарі посіву лаванди можна отримати до 8 тис. євро при-

Таблиця 1

Виробництво лікарських, прямих та ефіроолійних рослин (2017 р.)

Показник	Кількість господарств	Посівна площа, га		Виробництво, ц		Урожайність, ц/га
		усього	у середньому га на 1 господарство	усього	у середньому га на 1 господарство	
Рослини лікарські, усього	73	4 930,0	68	37 539,2	514	7,6
Ромашка	17	504,5	30	4 415,2	260	8,8
Валеріана	4	42,2	11	1 296,7	324	30,7
Собача кропива	4	23,0	6	344,8	86	15,0
Нагідки	4	8,0	2	33,5	8	4,2
Рослини лікарські інші	41	1 181,4	29	11 424,4	279	9,7
Прянощі, усього	47	3 141,7	67	23 278,8	495	7,4
Аніс та бодян	3	18,6	6	115,1	38	6,2
Коріандр	36	2 792,5	78	22 189,6	616	7,9
Фенхель	3	47,3	16	92,1	31	1,9
Чебрець	3	1,8	1	59,3	20	33,9
Рослини ефіроолійні, усього	114	8 496,1	75	53 714,2	471	6,3
Шавлія	12	631,3	53	9 152,2	763	14,5
М'ята	12	41,8	3	623,6	52	14,9
Лаванда	1	1,0	1	0,0	0	0,0
Фенхель	5	191,5	38	383,4	77	2,0

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [4]

бутку в рік. Згідно з даними експертів з кожного гектара посівів лаванди виробник може отримати 60–70 кг ефірної олії. Вартість 1 кг такої олії коливається в межах від 100 до 270 доларів. Окрім того, користується попитом побічний продукт під час виробництва олії – лавандова вода (гідролат). Загалом, як зазначають експерти, вирощування лаванди може супроводжуватися рентабельністю понад 35% [1; 3; 8].

У зв'язку з тим, що у світі відзначаються дефіцит лавандової олії та постійно зростаючий попит на неї, закупівельні ціни на лаванду на кінець 2018 р. сягнули 200 грн./кг. Прогнозується також подальше зростання цін на цю культуру з уповільненням не раніше, ніж за три роки [2; 6].

Окрім лаванди, новою бізнес-нішею для українських фермерів називають таку культуру, як шавлія, що обумовлюється зростаючим попитом на неї з боку фармацевтичних підприємств. Основне виробництво шавлії донедавна було зосереджено в Криму, проте з його втраченою вирощування цієї культури перемістилося в південні регіони України. Варто відзначити, що це стало можливим у зв'язку зі змінами клімату, оскільки раніше температурний режим півдня України не давав змогу вирощувати шавлію. Насіння шавлії на світовому ринку пропонується по 150 євро за кілограм. Окрім того, аргументом на користь економічної доцільності виробництва шавлії лікарської є те, що на одному місці вона може рости 6–7 років [7].

Про економічну доцільність виробництва лікарських рослин загалом та ефіроолійних зокрема свідчить інформація стосовно обсягів їх реалізації у вартісному виразі (табл. 2). Так, у 2017 р. вартість реалізованих лікарських ефіроолійних рослин склала 53,3 млн. грн. за ціни реалізації 1 ц 936,9 грн. Загальна вартість реалізованих лікарських, прямих та ефіроолійних рослин у 2017 р. склала 97,4 млн. грн., питома вага ефіроолійних рослин становила 54,7%. Наведені цифри свідчать про наявність економічного потенціалу виробництва лікарських рослин.

Аналіз групування досліджуваних господарств за посівними площами ефіроолійних культур (табл. 3) свідчить про те, що найбільше

їх виробляють великі підприємства, посівні площі яких більше 100 га. Так, у 2017 р. ними було вироблено 31 769,6 ц ефіроолійних культур, або 59,4% від загального обсягу виробництва у 2017 р. Варто відзначити, що середня посівна площа ефіроолійних культур у групі великих підприємств становила 241 га з розрахунку на 1 господарство, що досить багато. Для порівняння, в групі дрібних підприємств середня посівна площа ефіроолійних культур становила у 2017 р. 5 га на 1 господарство, в групі малих – 16, в групі середніх – 31–71 відповідно. Значні площі під ефіроолійними лікарськими рослинами та суттєві обсяги виробництва в групі великих підприємств забезпечили цим виробникам виручку в розмірі 38 891 тис. грн. у 2017 р., що становило 77,3% від вартості всіх вироблених ефіроолійних культур.

Знову ж таки аналіз наведених даних говорить про те, що виробництво лікарських рослин в умовах сьогодення не є чимось любительським або кустарним, це є напрямом ефективного бізнесу. Свідченням останнього є те, що у зазначеній сфері функціонують як дрібні й малі підприємства, так і низка великих спеціалізованих.

Великі виробники ефіроолійних лікарських рослин протягом досліджуваного періоду як виробляли зазначені культури в найбільших обсягах, так і реалізували їх найбільше. Причому в ході дослідження виявлено, що у 2017 р. виробниками було реалізовано лікарських культур на 28,7% більше, ніж вироблено. Це можна пояснити або наявністю запасів сировини попередніх періодів; або заготівельною організацією підприємств, адже в умовах сьогодення досить часто спеціалізовані підприємства з виробництва лікарських рослин є ще й приймальними пунктами сировини в населення. Крім того, в сукупності досліджуваних підприємств виявилось 4 господарства, що не виробляли у 2017 р. ефіроолійні лікарські рослини, проте реалізовували їх у значних обсягах. До цього факту також можна застосувати пояснення, наведене вище.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналіз сучасного стану виробництва лікарських ефіроолійних рослин показав,

Таблиця 2

Реалізація лікарських, прямих та ефіроолійних рослин (2017 р.)

Показник	Кількість реалізованої продукції, ц	Відсоток до виробництва	Вартість реалізованої продукції (без дотацій і ПДВ), грн.	Ціна реалізації 1 ц, грн.
Рослини лікарські	15 366	40,9	27 951 502	1819,0
Прянощі	17 835	76,6	16 079 541	901,6
Рослини ефіроолійні	56 917	106,0	53 326 256	936,9

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [4]

Таблиця 3

Розподіл господарств* за посівною площею ефіроолійних культур

Групи за площею рослин ефіроолійних	Кількість підприємств	Середня площа ефіроолійних рослин на 1 господарство, га	Виробництво			Реалізація			
			площа, га	виробництво, ц	урожайність, ц/га	обсяг, ц	відсоток до виробництва	вартість, тис. грн.	ціна 1 ц, грн.
До 10	22	5	113,7	766,8	6,7	18	2,3	121	6 741
10,1 – 20	11	16	175,7	1 757,4	10,0	224	12,7	267	1 194
20,1 – 40	23	31	707,1	5 168,4	7,3	2 121	41,0	3 829	1 805
40,1 – 100	38	71	2 679,2	14 252,1	5,3	8 979	63,0	72 14	803
більше 100	20	241	4 820,4	31 769,6	6,6	40 900	128,7	38 891	951
Усього	114	75	8496,1	53 714,2	6,3	52242	97,3	50 323	963
Не вирощували, але реалізовували	4					4 675		3 004	643
Усі господарства	118		8 496,1	53 714,2	6,3	56 917	106,0	53 326	937

* господарства, які вирощують ефіроолійні рослини

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [4]

що, по-перше, з огляду на те, що цей сегмент ринку вважається вузьким, ефіроолійні культури вирощуються на досить значних площах, зокрема у 2017 р. на площі 8 496,1 га; по-друге, у 2017 р. було вироблено 53 714,2 ц ефіроолійних культур. Звичайно ж, цифри для України мізерні, якщо взяти до уваги потенціал цієї сфери, проте з урахуванням того, що лікарське рослинництво нині перебуває на етапі розвитку, наявні обсяги свідчать про досить суттєві результати. Крім того, показовими є обсяги

реалізації лікарських рослин загалом та ефіроолійних зокрема, що у вартісному виразі становлять 97,4 та 53,3 млн. грн. відповідно. Свідченням економічної доцільності виробництва лікарських культур вважаємо те, що в цій сфері функціонують як дрібні та малі підприємства, так і середні й великі.

Загалом отримані результати можна розглядати як базис для подальших досліджень стосовно стратегічного розвитку лікарського рослинництва.

Список використаних джерел:

1. «Виростити лаванду – проблеми немає, а реалізувати її – це вже інше питання» – експерт. URL: <http://agro-yug.com.ua/archives/12565> (дата звернення: 05.05.2019).
2. Вирощувати лаванду в Україні перспективно та рентабельно – експерт URL: <https://superagronom.com/news/5751-viroschuvati-lavandu-v-ukrayini-perspektivno-ta-rentabelno--ekspert> (дата звернення: 07.05.2019).
3. В Україні вигідно вирощувати лаванду. URL: <http://agroprod.biz/2018/03/28/v-ukrajini-vyhidno-vyroschuvaty-lavandu> (дата звернення: 05.04.2019)
4. Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Желага А., Безпала Т. Лікарська рослинна сировина як основа для виробництва якісних фармацевтичних препаратів. URL: <http://gisap.eu/ru/node/1618> (дата звернення: 10.06.2019).
6. Король О. В Україні дефіцит лаванди, ціни злетіли до 200 грн./кг. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1747> (дата звернення: 25.05.2019).
7. Король О. Шавлія – нова бізнес-ніша для українських фермерів. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1746-shavliia-nova-biznes-nisha-dlia-ukrainskykh-fermeriv> (дата звернення: 25.05.2019).
8. Лафанда: високі ціни на лаванду протримаються ще 3 роки. URL: <https://agroday.com.ua/2018/10/18/vysoki-tsiny-na-lavandu-protrymayutsya-shhe-3-roky> (дата звернення: 05.04.2019).
9. Зінченко О., Салатенко В., Білоножко М. Рослинництво : підручник. Київ : Аграрна освіта, 2001. 591 с.
10. Світлик Я. Як підлікувати лісову галузь: вирощування лікарських рослин у Карпатах. URL: <http://prozahid.com/content-13111.html> (дата звернення: 27.05.2019).
11. Світове виробництво: ефірні олій та їхнє застосування. URL: <http://bukvar.su> (дата звернення: 17.06.2019).

12. Сучасний стан та перспективи використання лікарських рослин та фітозасобів, нові перспективні лікарські рослини. URL: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/pharm_new/lectures_stud/uk (дата звернення: 17.06.2019).
13. У Криму розроблено проект першого в світі національного технопарку з вирощування та переробки ефіроолійних рослин. URL: <http://www.day.kiev.ua> (дата звернення: 17.06.2019).
14. Bogers R.J., Craker L.E., Lange D. Medicinal and aromatic plants: agricultural, commercial, ecological, legal, pharmacological, and social aspects. *Springer*. 2006. Vol. 17. P. 16–21.

References:

1. «Vyrostyty lavandu – problemy nemaie, a realizuvaty yii – tse vzhe inshe pytannia» – ekspert. URL: <http://agro-yug.com.ua/archives/12565> (data zvernennia: 05.05.2019).
2. Vyroshchuvaty lavandu v Ukraini perspektyvno ta rentabelno – ekspert URL: <https://superagronom.com/news/5751-viroshchuvati-lavandu-v-ukrayini-perspektyvno-ta-rentabelno--ekspert> (data zvernennia: 07.05.2019).
3. V Ukraini vyhidno vyroshchuvaty lavandu. URL: <http://agroprod.biz/2018/03/28/v-ukrajini-vyhidno-vyroschuvaty-lavandu> (data zvernennia: 05.04.2019)
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 20.05.2019).
5. Zhelaha A., Bezpala T. Likarska roslynna syrovyna yak osnova dlia vyrobnytstva yakisnykh farmatsevtychnykh preparativ. URL: <http://gisap.eu/ru/node/1618> (data zvernennia: 10.06.2019).
6. Korol O. V Ukraini defitsyt lavandy, tsiny zletily do 200 hrn./kh. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1747> (data zvernennia: 25.05.2019).
7. Korol O. Shavliia – nova biznes-nisha dlia ukrainskykh fermeriv. URL: <https://uhbdp.org/ua/news/project-news/1746-shavliia-nova-biznes-nisha-dlia-ukrainskykh-fermeriv> (data zvernennia: 25.05.2019).
8. Lafanda: vysoki tsiny na lavandu protrymaiutsia shche 3 roky. URL: <https://agroday.com.ua/2018/10/18/vysoki-tsiny-na-lavandu-protrymayutsya-shhe-3-roky> (data zvernennia: 05.04.2019).
9. Zinchenko O., Salatenko V., Bilonozhko M. Roslynnytstvo : pidruchnyk. Kyiv : Ahrarna osvita, 2001. 591 s.
10. Svitlyk Ya. Yak pidlikuvaty lisovu haluz: vyroshchuvannia likarskykh roslyn u Karpatakh. URL: <http://prozahid.com/content-13111.html> (data zvernennia: 27.05.2019).
11. Svitove vyrobnytstvo: efirni olii ta yikhnie zastosuvannia. URL: <http://bukvar.su> (data zvernennia: 17.06.2019).
12. Suchasnyi stan ta perspektyvy vykorystannia likarskykh roslyn ta fitozasobiv, novi perspektyvni likarski roslyny. URL: http://intranet.tdmu.edu.ua/data/kafedra/internal/pharm_new/lectures_stud/uk (data zvernennia: 17.06.2019).
13. U Krymu rozrobleno proekt pershoho v sviti natsionalnogo tekhnoparku z vyroshchuvannia ta pererobky efirooliinykh roslyn. URL: <http://www.day.kiev.ua> (data zvernennia: 17.06.2019).
14. Bogers R.J., Craker L.E., Lange D. Medicinal and aromatic plants: agricultural, commercial, ecological, legal, pharmacological, and social aspects. *Springer*. 2006. Vol. 17. R. 16–21.

Носань Н.С.кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету**Герасименко О.М.**кандидат економічних наук,
докторант кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького**Nosan Nataliia**

Cherkasy State Technological University

Herasymenko Olena

Bogdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: СИЛЬНІ СТОРОНИ ТА ОБЛАСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ КРІЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ

MANAGEMENT OF RISKS IN THE PROCESS OF PROVIDING FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE STATE: STRENGTHS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT IN THE CIRCLE OF GLOBAL INDEXES PRIZE

У статті розглянуто принципові відмінності побудови системи управління ризиками в Україні та світі. Необхідність розгляду й знаходження новітніх технологій управління підприємницькими ризиками підтверджується статистичними даними. Авторами підкреслюється актуальність ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні економічної безпеки компаній, що проглядається й у статистиці глобальних індексів: індексу глобальної конкурентоспроможності, індексу ведення бізнесу, індексу економічної свободи, індексу сприйняття корупції. Проаналізовано фактори, що перешкоджають розвитку бізнесу в Україні, та запропоновано процедури попередження фактів шахрайства з урахуванням специфіки функціонування вітчизняних компаній. Сформовано основні напрями для подальшого розвитку ризик-орієнтованого підходу до управління компаніями у процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави.

Ключові слова: управління ризиками, ризик-менеджмент, глобальні індекси, шахрайство, fraud-ризиками.

В статье рассмотрены принципиальные различия построения системы управления рисками в Украине и мире. Необходимость рассмотрения и поиска новых технологий управления предпринимательскими рисками подтверждается статистическими данными. Авторами подчеркивается актуальность риск-ориентированного подхода в обеспечении экономической безопасности компаний, что просматривается и в статистике глобальных индексов: индекса глобальной конкурентоспособности, индекса ведения бизнеса, индекса экономической свободы, индекса восприятия коррупции. Проанализированы факторы, препятствующие развитию бизнеса в Украине, и предложены процедуры предупреждения фактов мошенничества с учетом специфики функционирования отечественных компаний. Сформированы основные направления для дальнейшего развития риск-ориентированного подхода к управлению компаниями в процессе обеспечения финансово-экономической безопасности государства.

Ключевые слова: управление рисками, риск-менеджмент, глобальные индексы, мошенничество, fraud-риски.

The article deals with the fundamental differences in the construction of a risk management system in Ukraine and in the world. The need to consider and find the latest technologies for managing business risks is confirmed by statistical data. The authors emphasize the relevance of the risk-oriented approach to ensuring the economic security of companies, which is also reflected in the statistics of global indices: the index of global competitiveness, the index of doing business, the index of economic freedom,

the index of perception of corruption. The factors hindering the development of business in Ukraine are analyzed and the procedures for fraud prevention are proposed taking into account the specifics of the functioning of domestic companies. The main directions for the further development of risk-oriented approach to company management in the process of providing financial and economic security of the state have been formed. Enterprises seek to use quantitative risk assessment methods. The most frequently estimated risks by quantitative methods are financial risks, investment risks and technical and operational risks. The most difficult to quantify is reputational and regulatory risks. In most domestic enterprises, automation of risk management processes is fragmentary and more widely implemented through standard office programs or self-developed software products. As the main goals of automation, companies see risk reporting and quantification tools. Risk management should be organically integrated with enterprise corporate management so that each employee can take an active part in solving relevant issues. However, a mature risk-based approach to management in the process of securing the company's economic security involves more than just managing risks.

Key words: risk management, global indexes, fraud, fraud-risk.

Постановка проблеми. Нині однією з найбільших проблем у світовому ризик-менеджменті є відсутність ґрунтовних теорій та технологій управління ризиками в багатьох сферах. І передусім це управління операційними ризиками. Майже немає ефективних кількісних методів оцінки найважливішого з ризиків – людського фактора, механізмів диверсифікації та хеджування операційних ризиків; на початковій стадії перебувають методи оцінки репутаційних ризиків. Достроковий характер в Україні має проблема коштовності технологій управління ризиками для малого та середнього бізнесу, а відповідно, й низький рівень культури ризик-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси управління ризиками задля забезпечення економічної безпеки підприємств, регіонів, фінансово-економічної безпеки держави загалом детально розглядалися у працях вітчизняних науковців. Особливої уваги заслуговують дослідження Н.О. Бабіної [1], О.І. Барановського [2], Т.Г. Васильців [3], В.О. Занори [4; 5], Н.В. Зачосової [6; 7], О.М. Тулуб [8; 9], А.М. Шевченко [7], що аналізують питання управління ризиками у процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави з різних площин.

Метою дослідження є аналіз процесів управління ризиками у вітчизняній практиці та відображення стану ризик-менеджменту крізь аналітику глобальних індексів, у процесі забезпечення фінансово-економічної безпеки держави і суб'єктів господарської діяльності; розкриття сильних сторін та можливостей розвитку ризик-менеджменту у вітчизняній економіці, а також слабких сторін і основних напрямів подальшої інтеграції ризик-орієнтованого підходу до управлінських процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тема управління ризиками найбільш актуальна для промислових підприємств через те, що вони мають значний майновий виробничий

комплекс, що досить часто підпадає під вплив різноманітних ризиків. Однак рівень розвитку системи ризик-менеджменту на вітчизняних підприємствах нині досить низький, а кількість підприємств, на яких реально є ризик-менеджмент, досить мала. Така ситуація склалася передусім через те, що часто ризик-менеджмент є досить коштовним та складним процесом. Для маленьких компаній він буде значною частиною витрат, при цьому специфіка їхнього бізнесу зазвичай не потребує системи управління ризиками. За результатами аналізу досить мало компаній в Україні приділяють увагу ризик-менеджменту – так стверджують сюрвейери, страхові брокери, рейтингові агентства, консалтингові фірми.

Слід звернути увагу на те, що після фінансово-економічної кризи 2008–2009 років спостерігався значний спад ролі інституту ризик-менеджменту: скрізь було скорочення посад ризик-менеджерів. Деякі компанії вибирали інший підхід – намагалися досягти кращих умов за збереження старої ціни. Розпочалося зростання частоти страхових випадків та зростання збитковості за умов фіксованих або зростаючих витрат. Нині вітчизняний ризик-менеджмент досі не повернувся до початкового стану. Однак із деяких позицій можна спостерігати поступове повернення інституту ризик-менеджменту на докризову позицію. Оцінювати управління ризиками, в основі яких – стихійні природні явища або людський фактор, лише через інструмент страхування – фактично підтвердити своє безсилля.

Необхідність розгляду й знаходження новітніх технологій управління підприємницькими ризиками підтверджується також статистичними даними. Так, економіка України є однією з найвідкритіших в світі, про що, зокрема, свідчить частка експорту у ВВП, яка протягом останніх 10 років коливається в діапазоні 46–53%. Так, у 2009 році частка експорту становила 46,4%, а у 2017 році – 47,9%,

найбільшого свого значення за аналізований період набула у 2011 році – 53,8%. Актуальність ризик-орієнтованого підходу у забезпеченні економічної безпеки компаній проглядається й у статистиці глобальних індексів: індексу глобальної конкурентоспроможності «The Global Competitiveness Index», індексу ведення бізнесу «Doing Business», індексу економічної свободи «Index of Economic Freedom», індексу сприйняття корупції «Transparency International (CPI)» (рис. 1).

Так, низькому рівню добробуту України у період 2009–2010 рр. у 3,9 тис. дол. США на душу населення відповідають Індекс економічної свободи із значенням у 46,4% (за яким Україна належить до країн, де економічна свобода відсутня) та Індекс глобальної конкурентоспроможності у 3,95 балів (низький рівень

конкурентоспроможності). Для порівняння, держави з потужною економікою мають ВВП на душу населення понад 40 тис. дол. США за значення Індексу економічної свободи більше 75% та середнього значення Індексу глобальної конкурентоспроможності п'ятірки лідируючих у рейтингу економік світу на рівні 5,54 [11].

Водночас у період з 2009 року Україна демонструвала регрес у більшості світових рейтингів, зокрема складених Всесвітнім економічним форумом за індексом глобальної конкурентоспроможності, the Heritage Foundation & the Wall Street Journal за індексом економічної свободи, Transparency International за індексом сприйняття корупції. Це переважно пояснюється нерозв'язаними інституційними проблемами (насамперед йдеться про низьку прозорість та неефективність державної політики, відсутність

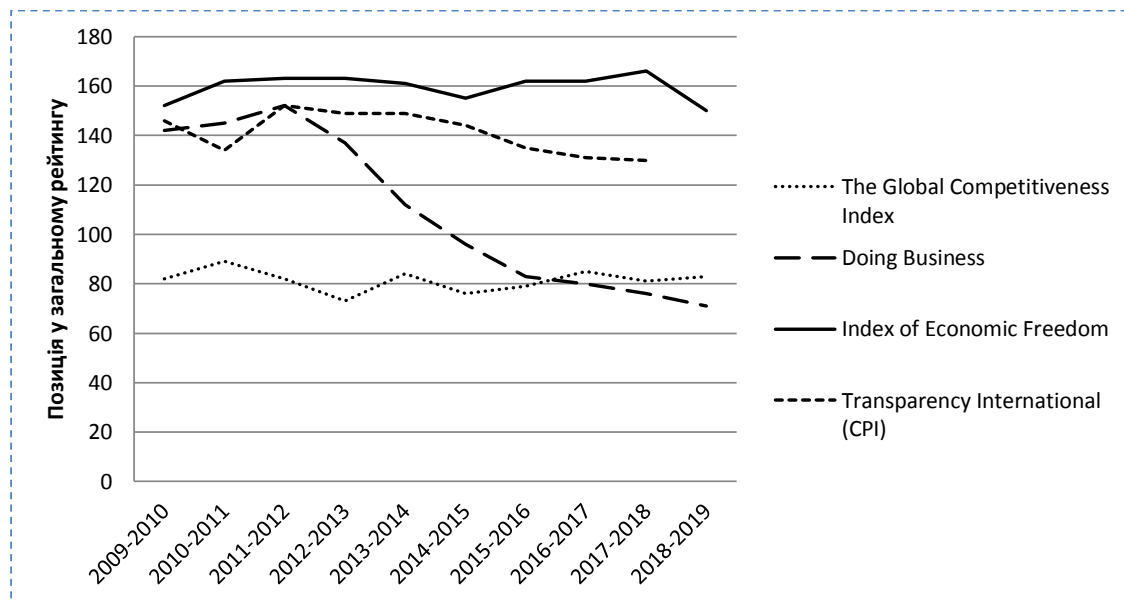


Рис. 1. Позиція України у міжнародних рейтингах

Таблиця 1

Принципові відмінності побудови системи управління ризиками в Україні та світі

№	Світова практика	Вітчизняна практика
1.	Діяльність держави спрямована на зниження невизначеності підприємницької діяльності. Держава виступає суб'єктом забезпечення безпеки (остаточним арбітром між власниками та менеджментом, компанією та її контрагентами і клієнтами).	Держава виступає і як суб'єкт забезпечення безпеки, і як значне джерело небезпеки та невизначеності
2.	Держава формалізує стандарти управління ризиками на основі саморегулювних організацій	Держава на основі регулятора створює нормативні вимоги
3.	Принципові питання управління ризиками компанії ставлять власники перед менеджментом	Власники досить часто не мають бажання нести втрати на управління ризиками та чекають законодавчих вимог
4.	Управління ризиками є інструментом додаткової ефективної компанії	Ризик-менеджмент може бути вимушеним заходом та тягарем для власників

незалежної судової влади та захисту прав власності, марнотратство державних коштів тощо). Майже в усіх рейтингах позиції України погіршені через підвищену корупцію, рівень якої є одним із найвищих у Європі [11].

Про погіршення ситуації в Україні свідчить також звіт Всесвітнього економічного форуму «Про глобальну конкурентоспроможність 2009–2010». Протягом 2010–2011 років Україна з індексом глобальної конкурентоспроможності 3,9 значно втратила свої позиції у рейтингу Всесвітнього економічного форуму, посівши серед 139 країн світу 89-е місце [12]. Динаміка індексу значною мірою залежить від макроекономічної стабільності у країні. Найбільш низькі бальні значення індексу припадають на 2010 рік, що пов'язано з наслідками глобальної фінансової кризи 2008–2009 років. Як і до кризи, Україна програє середнім оцінкам розвинених країн ЄС за всіма складниками конкурентоспроможності. Відносно невеликі розриви за складниками макроекономічного середовища, ефективності ринку праці та розміру ринку. Досить значне відставання за складниками інституцій, інфраструктури, технологічної готовності та інновацій [13]. Значний стрибок відзначився у період 2012–2013 рр. – на 11 позицій, однак останні три роки Україна повернулася на позиції 10-річної давності.

Як показує рис. 1, Україна вже чотири рази його покращувала приблизно на 0,09. Проблема, однак, у тому, що Україна не є в цьому послідовною. Покращення одного року зазвичай зводиться нанівець протягом наступного року (років). Як наслідок, результат 2018–2019 рр. є таким самим, як результат 2009–2010 рр. Тому, хоча Україна вже показала, що може досягнути належного покращення в окремому році, труднощі полягають у тому, щоб повторювати таке щорічне покращення послідовно впродовж тривалішого періоду [14].

У глобальному рейтингу Doing Business-2019, що підготовлено World Bank, Україна посіла 71 місце із 190 країн світу, проти 76 позиції у минулому році. За підрахунками експертів World Bank, один пункт у рейтингу дає можливість додатково залучити до економіки країни близько 600 млн. дол. Значно піднятися у рейтингу за останні роки (2011–2012 рр. – 152 позиція, 2018–2019 рр. – 71 позиція) дозволили покращення у показниках захисту міноритарних акціонерів, спрощення у частині отримання дозволів на будівництво шляхом збільшення внеску у міські соціальні фонди та розвиток інженерно-транспортної інфраструктури. Також було спрощення в частині міжнародної торгівлі й процедурі спорів з виконання контрактів, однак такі критерії як: система сплати

податків, реєстрація бізнесу, доступ до електроенергії, доступ до кредитів та ін. – є стримуючими у розвитку.

Індекс економічної свободи, який розраховує The Heritage Foundation у співпраці з The Wall Street Journal, проілюстрував, що у рейтингу економічно вільних країн Україна на останньому, 43 місці у Європі станом на 2009–2010 рр., а її загальний показник нижчий за середньосвітовий. За 10 років ситуація суттєво не змінилась, у 2018 році Україна посіла 44 місце у Європі та 150 місце серед 186 країн світу. Також аналітичний центр Heritage Foundation зазначає необхідність боротьби з корупцією, розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств та удосконалення законодавчої бази. На жаль показник фінансової свободи залишається багато років на низькому рівні. Україна знаходиться в групі країн з переважно невилною економікою.

Позитивну динаміку із року в рік за останнє десятиріччя демонструє Індекс сприйняття корупції Transparency International. Використання більш ефективних механізмів бізнесу та держави у боротьбі з корупцією останніми роками дало свої результати. А саме: функціонування реєстру електронних декларацій, використання системи ProZorro, слідча робота антикорупційних органів. За результатами дослідження, в країні стали менше використовувати службове становище в органах виконавчої влади, в поліції та збройних силах. Однак, незважаючи на позитивну динаміку, корупція залишається для бізнесу однією з головних проблем, що породжує собою великий спектр ризиків господарської діяльності.

Станом на 2009–2010 рр. за результатами опитування керівників підприємств найбільшим фактором перешкоджання бізнесу в Україні стала нестабільність політичної ситуації в країні та доступ до фінансування (рис. 2). Керівники підприємств із року в рік вказують на головну проблему – неадекватність політики уряду. Імовірно, це відображає загальне невдоволення бізнесу не лише антикризовими діями, але і низькою результативністю роботи державних інституцій загалом. Після рекордно високої інфляції 2008 року зростання цін суттєво уповільнилось, а тиск із боку податкових органів на бізнес збільшився (практика авансових платежів податків стала масовою) [15].

Погіршення ситуації у сфері розповсюдження корупції як в державному, так і в приватному секторах спеціалісти Transparency International пояснюють політичною нестабільністю в країні, а також досить толерантним ставленням громадян України до дій осіб, задіяних у корупційних схемах.



Рис. 2. Фактори, що перешкоджають розвитку бізнесу в Україні, 2009–2010 рр.

Стан процесів управління ризиками на підприємствах та в організаціях чітко простежується у звітах компанії «Deloitte» в Україні, яка одна з перших провела глобальне дослідження управління ризиками переважно у компаніях реального сектору економіки. У багатьох організаціях на управління третіми сторонами та їхніми ризиками позитивно впливає підвищення рівня обізнаності керівників. Проте протягом 2017 року значні зміни у зовнішньому середовищі сповільнили темпи впровадження комплексних інтегрованих концепцій та механізмів управління ризиками [16].

Успіхи у формуванні та реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу української економіки багато в чому зумовлені станом управління підприємницькими ризиками. Закордонний та вітчизняний досвід свідчить, що чим краще підприємці управляють своїми ризиками, тим активніше вони займаються інноваціями та інвестиціями [17].

Згідно зі щорічним глобальним дослідженням компанії «Kreston GCG» в Україні «Шахрайство в українських компаніях» у 2017 році було проведено оцінку думок 536 керівників, відповідальних за корпоративне управління та ризики на своїх підприємствах.

З огляду на зміщення фокусу уваги із вартості до цінності, взаємини із третіми сторонами почали розглядатися з погляду стратегічної можливості, яку такі треті сторони можуть запропонувати організаціям. Так, за результатами дослідження виділяють п'ять ключових сфер, які у більшості організацій потребують вдосконалення: залежність та вразливість,

управління відносинами, процеси корпоративного управління та управління ризиками, технологічні платформи, нові моделі надання товарів та послуг [18].

Дослідження проводилось компанією Kreston GCG у 2017 році в Україні за допомогою методу онлайн-опитування на основі власної CRM-бази. В опитуванні взяли участь 130 компаній всеукраїнського масштабу, що становили 54,3%. Серед компаній-респондентів [18]:

- лідери аграрного ринку;
- найбільші виробники молочної продукції;
- найбільші виробники будівельних матеріалів;
- міжнародні лідери виробництва електроніки;
- найбільші будівельно-девелоперські компанії України;
- лідери українського фармацевтичного бізнесу та фармдистрибуції та ін.

Опитування респондентів здійснювалося в усіх областях України (за виключенням окупованої території). Діяльність більше половини учасників (54,3%) представлено по всій Україні загалом. Інша частина компаній мають власні представництва та філіали в різних регіонах країни.

Понад 41% компаній-респондентів – це національні, виробництво, торгівля та послуги яких розміщені більш ніж в 10 регіонах України. Регіональні – це компанії, виробництво, торгівля та послуги яких знаходяться менш ніж в 3 регіонах. Слід звернути увагу, що 35,4% компаній-респондентів налічують до 100 осіб персоналу, 12,6% – 101–250 осіб, 18,9% – 251–500 осіб та 33,1% налічують понад 1000 осіб персоналу. Отже, дослідження охоплено різні за розміром види підприємств та організацій.

Серед галузей-респондентів лідерами стали: торгівля – 28,7%; сільське господарство 23,3%; харчова промисловість – 17,8%; промислове виробництво 12,4%; транспорт та логістика – 10,1%; технології – 10,1%; виробництво товарів народного споживання – 7,8%; нафтогазовий сектор – 7%; по 5,4% – нерухомість та зв'язок й телекомунікація; нижче 4% – хімічна промисловість, фармацевтична галузь, добувна промисловість, будівництво, соціальний сектор, металургійна промисловість та фінансова сфера [18].

Про високий якісний характер статистичних даних свідчить інформація щодо посад респондентів – учасників. Так, 52,8% респондентів – це фінансові директори компаній, що берть безпосередню участь у процесах управління ризиками та забезпечення економічної безпеки в компанії. Також серед респондентів були: 15,7% – перші керівники (генеральний директор, президент та ін.), 8,7% – власники; 7,1% – внутрішній аудитор / контролер / ревізор; 3,9% – головний бухгалтер; 3,1% – заступник директора, член правління; 1,6% – керівник служби безпеки та ін. Такий кадровий склад респондентів свідчить про повне охоплення топ-менеджменту компаній під час дослідження [18].

Більш ніж 60% українських компаній виявили у себе шахрайські операції. 40% компаній зіткнулися з фактами розкрадання активів та фіктивними видатками. 20% оцінили свій збиток від 100 тис. дол. до 5 млн. на рік, 38,2% випадків шахрайства було виявлено із неофіційних внутрішніх джерел.

Найчастіше випадки шахрайства зафіксовані в секторах промислового виробництва,

торгівлі, харчової промисловості та сільського господарства. Ця ситуація відповідає загальносвітовим тенденціям – за даними глобального дослідження шахрайства в організаціях, згідно зі звітом ACFE (Association of Certified Fraud Examiners) [19]. Промислове виробництво входить до топ-5 галузей, що схильні до шахрайських схем. Як і в Україні, розкрадання активів є найбільш розповсюдженим видом шахрайства у світовій практиці, що підтверджене даними дослідження ACFE [19], воно фіксується у 83% усіх випадків шахрайства. Як відомо, ризики шахрайства або fraud-ризики є найбільш розповсюдженими на підприємствах в країнах Східної Європи, при цьому Україна не є виключенням. Це твердження підтверджують дані міжнародних звітів з шахрайства. Так, для країн Східної Європи найхарактернішим видом шахрайства є корупція (рис. 3, 4), що становить 60% від усіх професійних шахрайських схем. Друге місце (30%) займають шахрайські дії з безготівковими розрахунками. Майже в рівних частинах далі йдуть фальсифікація, шахрайство з компенсацією виплат, крадіжками готівки, шахрайства з фінансовою звітністю та готівкою на руках.

За даними звіту ACFE за 2018 рік факт професійного шахрайства виявлено у 40% за повідомленням про цей злочин, у 20% – за результатами внутрішнього аудиту, 16% – за перевіркою керівництвом (рис. 5). Слід звернути увагу на випадкове виявлення фактів шахрайства, оскільки воно становить цілих 7%, а отже, може наносити підприємству значні збитки та не бути виявленим. Випадкове виявлення свідчить про несистематичність та неконтрольованість процесу управління ризиками на підприємстві, що

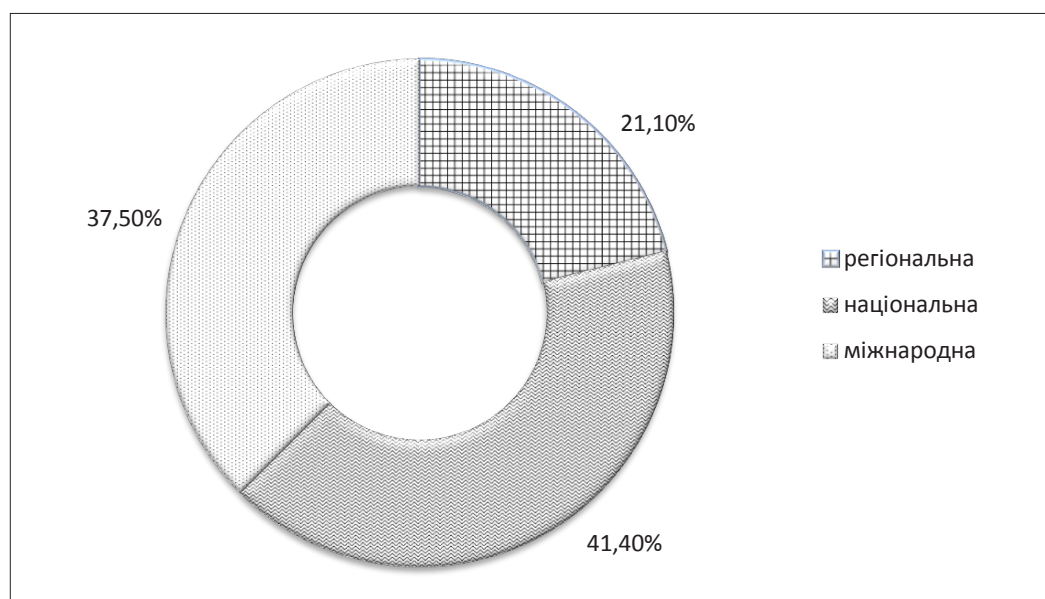


Рис. 3. Профіль компаній – респондентів дослідження, 2017 р., % [18]

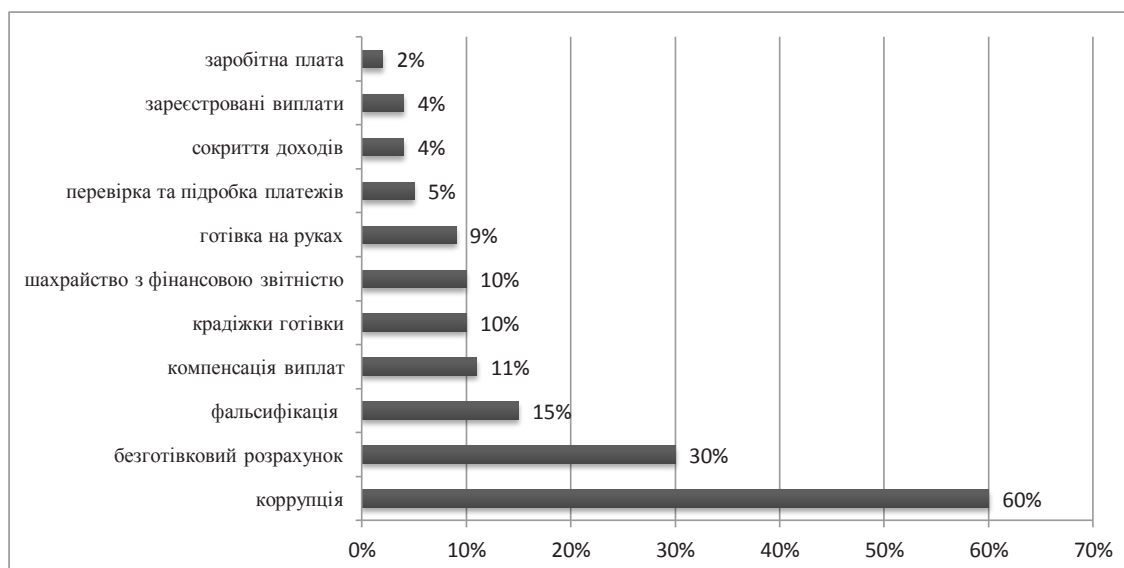


Рис. 4. Найбільш розповсюджені професійні схеми шахрайства у Східній Європі та Західній / Центральній Азії [19]

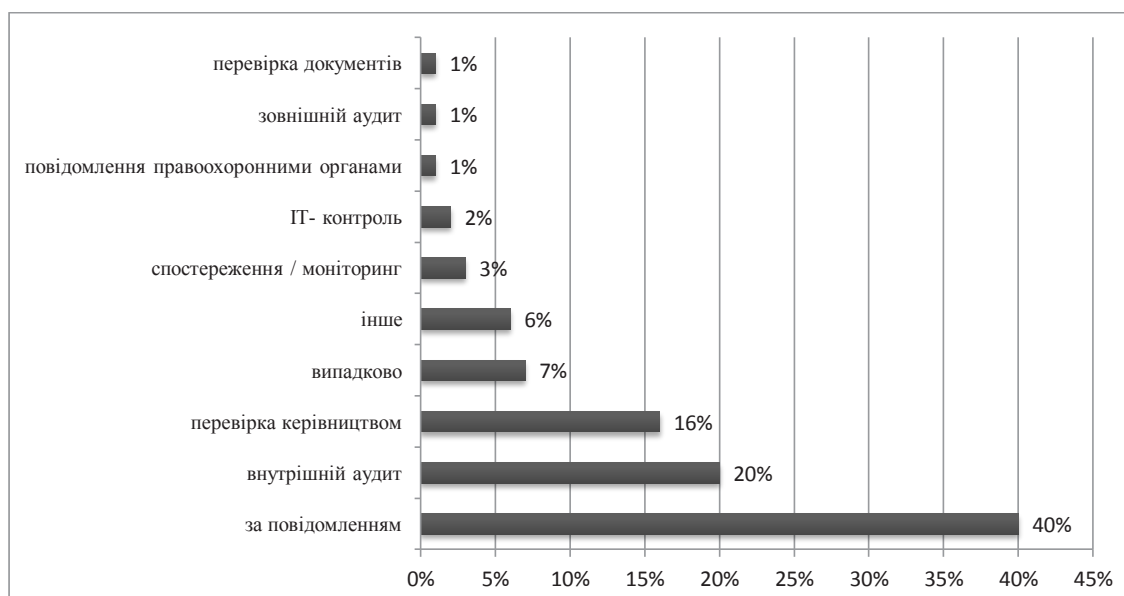


Рис. 5. Яким чином з'ясовано факт професійного шахрайства [19]

могло б за умови ефективного ризик-менеджменту бути максимально низьким чи повністю нівельованим.

Так, за даними ACFE [19] як для країн Східної Європи та Західної / Центральної Азії, так і для України найбільш застосовним методом боротьби проти шахрайства є зовнішній аудит фінансової звітності та проведення перевірок відділом внутрішнього аудиту (рис. 6). Мало застосовними методами є: нагороди для інформаторів, ротація робочого місця та активний моніторинг. При цьому для підприємств, що працюють у Західній Європі, найбільш популярним методом боротьби із шахрайством є кодекс поведінки (93%). Деякі елементи цього

кодексу пропонується включити до «Концепції управління ризиками на підприємстві» як основного документу, що регламентує управління ризиками у компанії. Свою високу превентивну дію у країнах Західної Європи доводить управління сертифікацією фінансової звітності та зовнішній аудит фінансової звітності (по 88%).

Слід зазначити, що результати історичних чи статистичних даних за вже реалізованими ризиками мають лише 51% вітчизняних підприємств, а 37% найближчим часом планують почати вести таку статистику. Основною проблемою, з якою стикаються під час формування статистичних даних за ризиками, є відсутність надійних даних. При цьому фахівці витрачають

близько 70–80% робочого часу на збір якісних даних, а час, що залишився, витрачається на аналітику. Для підприємств, що планують створення статистики за ризиками вперше, слід налагодити та формалізувати процес збору даних в єдиному форматі за допомогою ІТ-систем, що скоротить час на трудозатрати. В такому порядку слід лише скоординувати процеси та сформулювати вимоги з боку аналітиків до якості вихідних даних.

Так, задля попередження факту шахрайства з врахуванням специфіки функціонування вітчизняних компаній пропонується проведення щорічної експертизи. Пропонована процедура повинна включати:

1) аудиторську перевірку (аудит фінансової звітності, форензік, перехід на МСФЗ, аудит систем та процесів);

2) оцінку (оцінка для аудиту та звітності згідно з МСФЗ, оцінка ризик-менеджменту згідно з міжнародними стандартами, оцінка ефективності економічної безпеки);

3) податкову аналітику (виявлення податкових ризиків, аналіз на відповідність податковому законодавству, податковий аудит);

4) процедуру Due Diligence для об'єктів інвестування.

Сформуємо топ-3 напрями для подальшого розвитку ризик-орієнтованого підходу до управління у процесі забезпечення системи економічної безпеки підприємства:

- розвиток культури управління ризиками;
- інтеграція елементів управління ризиками у процес побудови цілей та формування ключових показників ефективності;
- інтеграція елементів управління ризиками у виробничі процеси.

Розкриття інформації з управління ризиками для стейкхолдерів є одним із важливих заходів щодо зниження рівня шахрайств на підприємстві. Зацікавлені особи очікують надання

детальної інформації щодо системи управління ризиками на підприємстві та щодо ключових його ризиків, до яких є схильним цей бізнес. Така інформація насамперед необхідна для отримання впевненості у тому, що ризик-орієнтований підхід інтегрований в усі бізнес-процеси підприємства, а також здатний своєчасно ідентифікувати та превентивно реагувати на нові ризики, небезпеки та загрози. Зміцненню та росту ділової репутації сприяє розкриття інформації за найбільш вагомими ризиками та даними, що підтверджують ведення підприємством постійної роботи з управління ризиками та їх попередження.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні економічні та геополітичні умови потребують від вітчизняних підприємств оперативного попередження, виявлення та управління ризиками в різних галузях господарювання. Більшість підприємств розглядають систему управління ризиками насамперед як інструмент стратегічного та операційного управління, скерованого на створення вартості та збереження активів. За цими цілями прямує завдання із забезпечення відповідності регуляторним вимогам. Підприємства прагнуть використовувати кількісні методи оцінки ризиків. До найчастіше оцінюваних ризиків кількісними методами є фінансові, ризики інвестиційних проектів та техніко-виробничі ризики. Найбільш складними для кількісної оцінки є репутаційні та регуляторні ризики. У більшості вітчизняних підприємств автоматизація процесів управління ризиками носить фрагментарний характер та більшою мірою реалізується через стандартні офісні програми або самостійно розроблені програмні продукти. Основними цілями автоматизації підприємства вбачають надання звітності з ризиків та інструменти для проведення кількісної оцінки.

Список використаних джерел:

1. Zachosova N., Babina N. (2018). Identification of Threats to Financial Institutions Economic Security as an Element of the State Financial Security Regulation. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(3), 80–87. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-3-80-87
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004, 759 с.
3. Структурно-інституціональні трансформації та економічна безпека держави: Монографія / [За заг. ред. О.С. Власюка, А.І. Мокія]. Львів : Априорі, 2012. 836 с.
4. Занора В.О., Войтко С.В. Управління підприємствами: планування технологічних витрат, ризик-менеджмент, мотивування, прийняття управлінських рішень : монографія. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2017. 224 с.
5. Занора В.О., Сільченко Б.І. Управління системою економічної безпеки підприємства на основі проектного підходу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Випуск 5(11), Частина 1. С. 130–133.
6. Зачосова Н.В. Напрями стабілізації стану фінансової складової економічної безпеки національної економіки України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 8(36). С. 14–18.

7. Zachosova N. Risks and possibilities of the effect of financial inclusion on managing the financial security at the macro level / Nataliia Zachosova, Olena Herasymenko, Anna Shevchenko // *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Volume 15, Issue 4, p. 304–319.
8. Тулуб О.М. Особливості формування та функціонування системи економічної безпеки інституцій бізнесу та підприємництва за видами економічної. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 496–503.
9. Тулуб О.М. Глобальні виклики XXI століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки. *Вісник Черкаського університету. – Серія «економічні науки»*. 2016. № 1. С. 120–126.
10. Герасименко О.М. Вплив індексів фондового ринку на економічну безпеку торговців цінними паперами. *Ефективна економіка*. 2010. № 9.
11. Аналітичний огляд «Результат України у світових рейтингах», Департамент економічного аналізу та прогнозування. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120094>
12. Аналітична записка: Конкуренентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму (за Звітом про глобальну конкуренентоспроможність 2010 – 2011). URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71439>
13. Звіт «Індекс глобальної конкуренентоспроможності». URL: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/reports/files/ukraine_inthe_world_2013_ukr_web_part1_1_competitiveness.pdf
14. Оцінюючи Україну: місце серед 40 найкращих країн за індексом глобальної конкуренентоспроможності. 2016. Лютий. URL: <https://voxukraine.org/uk/evaluating-ukraine-top-40-of-the-global-competitiveness-index-ua/>
15. Звіт про конкуренентоспроможність України 2010 опубліковано Фондом «Ефективне Управління» у співробітництві із Всесвітнім економічним форумом. URL: www.feg.org.ua
16. Звіт компанії «Делойт» в Україні за 2017 рік. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/risk/articles/eerm-survey-report.html#>
17. Кравченко В.А. Стан управління підприємницькими ризиками: українська специфіка. *Problems of a systemic approach to the economy enterprises*. 2007. № 3.
18. Мошенничество в украинских компаниях. Отчет по результатам исследования 130 компаний в Украине. URL: www.kreston-gcg.com
19. Report to the nations 2018 global study on occupational fraud and abuse. URL: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfepublic/2018-report-to-the-nations.pdf>

References:

1. Zachosova N., Babina N. (2018). Identification of Threats to Financial Institutions Economic Security as an Element of the State Financial Security Regulation. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(3), 80–87. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-3-80-87
2. Baranovskyi O.I. (2004). Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) [Financial security in Ukraine (assessment methodology and security mechanisms)]. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
3. Strukturno-institutsionalni transformatsii ta ekonomichna bezpeka derzhavy: Monohrafiia [Structural-institutional transformations and economic security of the state: Monograph] / [Za zah. red. O.S. Vlasliuka, A.I. Mokiia]. Lviv : Apriori, 2012. (in Ukrainian)
4. Zanora V.O., Voitko S.V. (2017). Upravlinnia pidpriemstvamy: planuvannia tekhnolohichnykh vytrat, ryzyk-menedzhment, motyvuvannia, pryiniattia upravlinskykh rishen : monohrafiia [Enterprise management: technological cost planning, risk management, motivation, management decision making: monograph]. Kyiv : KPI im. Ihoria Sikorskoho, Vyd-vo «Politekhnik». (in Ukrainian)
5. Zanora V.O., Silchenko B.I. (2017). Upravlinnia systemoiu ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva na osnovi proektnoho pidkhodu [Management of the company's economic security system based on the project approach]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, 5(11), 1, 130–133. (in Ukrainian)
6. Zachosova N.V. (2018). Napriamy stabilizatsii stanu finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [Directions of stabilization of the state of the financial component of economic security of the national economy of Ukraine]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii»*. Serii «Ekonomika», 8(36), 14–18. (in Ukrainian)
7. Zachosova N. Risks and possibilities of the effect of financial inclusion on managing the financial security at the macro level / Nataliia Zachosova, Olena Herasymenko, Anna Shevchenko // *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Volume 15, Issue 4, p. 304–319.
8. Tulub O.M. (2017). Osoblyvosti formuvannia ta funktsionuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky instytutsii biznesu ta pidpriemnytstva za vydamy ekonomichnoi [Features of the formation and functioning of the system of economic security of business and entrepreneurship enterprises by types of economic]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 16, 496–503. (in Ukrainian)
9. Tulub O.M. (2016). Hlobalni vyklyky XXI stolittia: tendentsii ta ryzyky v umovakh informatsiinoi ekonomiky [Global Challenges of the 21st Century: Trends and Risks in the Information Economy]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. – Serii «ekonomichni nauky»*, 1, 120–126. (in Ukrainian)

10. Herasymenko O.M. (2010). Vplyv indeksiv fondovoho rynku na ekonomichnu bezpeku torhovtsiv tsinnymy paperamy [Influence of stock market indices on the economic security of securities traders]. *Efektivna ekonomika*, 9. (in Ukrainian)
11. Analitychnyi ohliad «Rezultat Ukrainy u svitovykh reitynhakh», Departament ekonomichnoho analizu ta prohnozuvannia [Analytical review "Ukraine's Result in World Rankings", Department of Economic Analysis and Forecasting]. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120094> (in Ukrainian)
12. Analitychna zapyska: Konkurentospromozhnist Ukrainy: otsinka Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu (za Zvitom pro hlobalnu konkurentospromozhnist 2010 – 2011) [Policy Paper: Competitiveness of Ukraine: Assessment of the World Economic Forum (according to the Global Competitiveness Report 2010-2011)]. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71439> (in Ukrainian)
13. Zvit «Indeks hlobalnoi konkurentospromozhnosti» [Report "Global Competitiveness Index"]. URL: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/reports/files/ukraine_inthe_world_2013_ukr_web_part1_1_competitiveness.pdf (in Ukrainian)
14. Otsiniuiuchy Ukrainu: mistse sered 40 naikrashchykh krain za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti. 2016. Liutyi [Assessing Ukraine: Ranked among the top 40 countries by the Global Competitiveness Index. February 2016]. URL: <https://voxukraine.org/uk/evaluating-ukraine-top-40-of-the-global-competitiveness-index-ua/> (in Ukrainian)
15. Zvit pro konkurentospromozhnist Ukrainy 2010 opublikovano Fondom «Efektyvne Upravlinnia» u spivrobotnytstvi iz Vsesvitnim ekonomichnym forumom [The Competitiveness Report of Ukraine 2010 was published by the Foundation for Effective Governance in cooperation with the World Economic Forum]. URL: www.feg.org.ua (in Ukrainian)
16. Zvit kompanii «Deloit» v Ukraini za 2017 rik [Report of Deloitte in Ukraine for 2017]. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/risk/articles/eerm-survey-report.html#> (in Ukrainian)
17. Kravchenko V.A. (2007). Stan upravlinnia pidpriemnytskymy ryzykamy: ukrainska spetsyfika [The state of business risk management: Ukrainian specifics]. *Problems of a systemic approach to the economy enterprises*, 3. (in Ukrainian)
18. Moshennychestvo v ukraïnskykh kompaniiakh. Otchet po rezultatsam yssledovaniya 130 kompaniy v Ukrayne [Fraud in Ukrainian companies. A report on the results of a survey of 130 companies in Ukraine]. URL: www.kreston-gcg.com (in Russian)
19. Report to the nations 2018 global study on occupational fraud and abuse. URL: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfepublic/2018-report-to-the-nations.pdf>

Орлова-Курилова О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу
Луганського національного аграрного університету, м. Старобільськ**Orlova-Kurilova Olga**

Luhansk National Agrarian University, Starobilsk

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЯМИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE NATIONAL ECONOMY**

У статті розглянуто проблематику управління інноваціями у національній економіці. Визначено інструментарій реалізації державної інноваційної політики, основні блоки якого включають: інституціональне середовище, інфраструктуру, економічне стимулювання. Акцентовано увагу на необхідності стимулюванні інновацій в найбільш необхідних для національної економіки сегментах: аерокосмічній промисловості, фармацевтиці та медицині, оборонній сфері, агросекторі. Проаналізовано закордонний досвід заохочення державою розвитку інноваційних малих та середніх підприємств. На цій основі запропоновано оптимальну схему присутності основних регуляторів інновацій в національній економіці. Зауважено, що актуальним питанням ефективного управління інноваціями є утворення інституту інноваційних територіальних кластерів, який представляє собою інструмент зі згуртування учасників інноваційного процесу для реалізації спільних інноваційних проектів, націлених на підвищення конкурентоспроможності учасників кластеру.

Ключові слова: інноваційна діяльність, національна економіка, інноваційна політика, інноваційні проекти, інноваційні підприємства, комерціалізація, фінансове забезпечення, технопарки, регулятори інновацій, кластер, інфраструктурні елементи, світові ринки, науково-дослідні роботи.

В статье рассмотрена проблематика управления инновациями в национальной экономике. Определен инструментальный реализации государственной инновационной политики, основные блоки которого включают: институциональную среду, инфраструктуру, экономическое стимулирование. Акцентируется внимание на необходимости стимулирования инноваций в самых необходимых для национальной экономики сегментах: аэрокосмической промышленности, фармацевтике и медицине, оборонной сфере, агросекторе. Проанализирован зарубежный опыт поощрения государством развития инновационных малых и средних предприятий. На этой основе предложена оптимальная схема присутствия основных регуляторов инноваций в национальной экономике. Отмечено, что актуальным вопросом эффективного управления инновациями является образование института инновационных территориальных кластеров, который представляет собой инструмент по сплочению участников инновационного процесса для реализации совместных инновационных проектов, нацеленных на повышение конкурентоспособности участников кластера.

Ключевые слова: инновационная деятельность, национальная экономика, инновационная политика, инновационные проекты, инновационные предприятия, коммерциализация, финансовое обеспечение, технопарки, регуляторы инноваций, кластер, инфраструктурные элементы, мировые рынки, научно-исследовательские работы.

In the article the problems of management of innovations in the national economy are considered. It is revealed that the management of innovations within the national economy is based on a well-considered innovation policy of the state, which includes a set of measures aimed at creating a favorable environment for the generation, development and implementation of innovative measures in the domestic economy. The tools of implementation of the state innovation policy, the main blocks of which include: the institutional environment, infrastructure, economic stimulation, are defined. The emphasis is placed on the need to stimulate innovation in the most necessary segments for the national economy: aerospace industry, pharmaceuticals and medicine, defense sector, agricultural sector. It has been determined that a significant innovation engine is small and medium enterprises that are

generators of innovation, namely, they stimulate the demand for innovative products, increase the efficiency and competitiveness of the economy, create new jobs, provide revenue to the budget, enhance the world image of the country and strengthen the state defense capability.. The foreign experience of encouraging the state to develop innovative small and medium enterprises has been analyzed. On this basis, an optimal scheme for the presence of the main regulators of innovation in the national economy is proposed. It was pointed out that the issue of effective management of innovations is the formation of the Institute of Innovative Territorial Clusters, which represents a tool for uniting the participants of the innovation process for the implementation of joint innovation projects aimed at increasing the competitiveness of the cluster participants. It is noted that the factors of success of the participants of the innovation cluster are: strict selection of residents on the new available development potential; provision of technological and consulting services; high qualification of personnel, etc.

Key words: innovation activity, national economy, innovation policy, innovative projects, innovative enterprises, commercialization, financial support, technoparks, innovation regulators, cluster, infrastructure elements, world markets, research works.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день розвиток національної економіки забезпечується не тільки наявністю факторів виробництва і обсягом залучених інвестицій, а ще й ефективністю здійснення інноваційної діяльності, що дає, в кінцевим підсумку, позитивний результат. Тому загальновідомим фактом є те, що лідируючі позиції в світовій економічній системі займають саме ті держави, національна економіка яких пов'язана із активним застосуванням похідних економіки знань та інформаційних технологій, оскільки для них прихильність інноваційного типу розвитку постала не лише каталізатором стійкого економічного зростання, а й запорукою підвищення конкурентоспроможності на світовій арені. Для сучасної України формування конкурентних переваг є нагальною задачею у контексті забезпечення її стабільного функціонування і подальшого розвитку. При цьому вміле та виважене управління інноваціями багато в чому визначають результативність вирішення даного завдання в межах національної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, проведені зарубіжними та вітчизняними вченими – І. Балабановим, Л.М. Ганущак-Єфименко, І. Гнатенко, В. Вербою, О. Влащенко, Є. Івановою, С. Ілляшенко, І. Куксою, О. Князем, Н. Краснокутською, О. Поповичем, О. Янковською та іншими авторами, показують,

що ефективне управління інноваціями дозволяє досягти: підвищення продуктивності праці; скорочення інноваційного циклу реалізації проєктів; балансу попиту та пропозиції на ринку праці; стрімкого розвитку промисловості тощо. Синергія зазначених досягнень забезпечує соціальний розвиток країни та фундаментально укріплює економічну безпеку національної системи. У той же час державний розвиток не є рівномірним, він постійно змінюється, трансформується піддаючись впливу зовнішніх тенденцій. Саме тому політика держави у напрямку управління інноваціями повинна постійно змінюватися та удосконалюватися за умов сьогодення.

Метою статті є дослідження сутності та специфічних напрямів управління інноваціями в сучасній національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інноваціями в межах національної економіки ґрунтується на виваженій інноваційній політиці держави, яка включає комплекс заходів направлених на формування сприятливого середовища для генерування, розвитку та реалізації інноваційних заходів у вітчизняній економіці [1-3]. Інструментарій реалізації сучасної інноваційної політики, за нашим баченням, включає три блоки, зображених на рис. 1.

У межах першого блоку розробляються та затверджуються необхідні нормативно-правові акти, які регулюють:

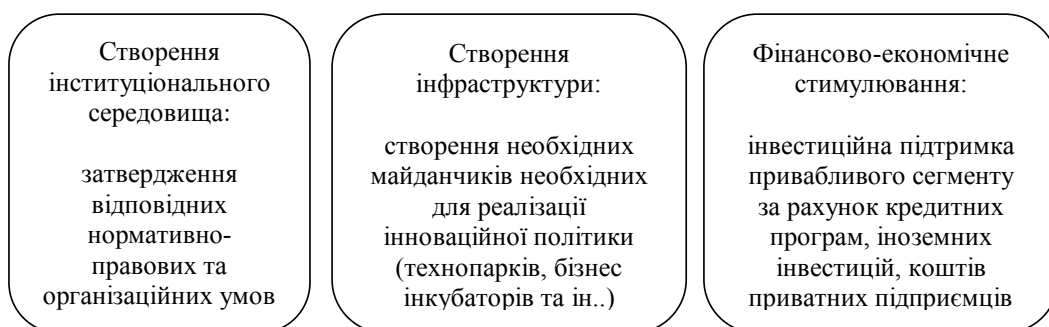


Рис. 1. Інструментарій реалізації державної інноваційної політики

інноваційні процеси між основними учасниками інноваційної політики;

діяльність фінансових та не фінансових інституцій з підтримки інноваційного процесу;

правові основи взаємовідносин конкурентів на ринку інновацій;

систему захисту інтелектуальної власності, створеної у результаті інноваційної діяльності тощо.

Перший блок також включає забезпечення організаційних умов з:

формування та реалізації інноваційних програм;

сприяння у кадровій політиці, а саме: підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації кадрів, які здійснюють інноваційну діяльність;

реалізації інформаційної підтримки;

просування інноваційної продукції на міжнародні ринки;

захисту інтересів вітчизняних виробників інноваційної продукції при виникненні міжнародних спорів тощо.

Основними стейкхолдерами у межах реалізації інноваційної політики слід вважати державу, венчурні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційні підприємства тощо. Держава, як суб'єкт, постає головним джерелом попиту на інновації, уособлюючи у собі риси основного регулятора інноваційних процесів, а також виступає посередником в процесі реалізації інноваційного проекту. На державному рівні здійснюється нормативно-правове регулювання інноваційної політики, разом з тим створення інфраструктурних елементів та фінансово-економічне забезпечення реалізації інноваційних процесів є невід'ємними складовими такої політики.

Наступний блок включає обов'язкове створення нових та підтримку існуючих інфраструктурних елементів (технопарків, венчурних фондів, бізнес інкубаторів, лізингових компаній, фінансово-кредитних установ тощо) необхідних для реалізації державної інноваційної політики. Особливо важливим за нашим баченням для реалізації інноваційної політики є стимулювання створення венчурних фондів, які є посередниками в інноваційному процесі. Здійснюючи ризиковані вкладення в інноваційні проекти вони можуть бути головними провідниками інновацій.

До фінансово-економічного стимулювання державної інноваційної політики слід віднести:

надання пільгового режиму для учасників інноваційного процесу;

забезпечення митницькими пільгами учасників інноваційного процесу, які здійснюють засвоєння та розповсюдження інноваційної продукції;

підтримку заходів з модернізації техніки та лізингу наукоємної продукції;

розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в інноваційній сфері;

виділення прямих державних інвестицій для реалізації інноваційних програм та проєктів, які мають потенційно важливе значення для держави, але не привабливі для приватних інвесторів;

створення сприятливого інвестиційного клімату в інноваційній сфері;

надання дотацій, пільгових кредитів, гарантій вітчизняним та іноземним інвесторам, які приймають участь в інноваційній діяльності;

забезпечення попиту на інноваційні продукти тощо.

Зазначені заходи, які здійснюються державою в процесі реалізації інноваційної політики, не є вичерпними, можуть корегуватися, доповнюватися, змінюватися, скорочуватися в залежності від обраного стратегічно-політичного курсу країни.

Третій блок також передбачає економічне стимулювання шляхом інвестиційної підтримки привабливого сегменту національної економіки. Зважаючи на соціально-економічні та політичні умови сучасної України, привабливі сегменти є такі, що зображені на рис. 2.



Рис. 2. Привабливі сегменти національної економіки для стимулювання інновацій

Велике значення в процесі управління інноваціями має заохочення державою розвитку малих та середніх інноваційних підприємств (далі – МСП) [4-6]. Слід констатувати той факт, що значним двигуном інновацій є МСП, які є генераторами інновацій, бо саме вони стимулюють попит на інноваційні продукти, підвищують ефективність та конкурентоспроможність економіки, створюють нові робочі місця, забезпечують надходження в бюджет, підвищують

світовий імідж країни та зміцнюють державну обороноздатність [7-8]. Корисним закордонним досвідом для України, що свідчить про необхідність розвитку МСІП є функціонування національної інноваційної системи США, яка має лідируючі позиції у галузі інноваційної діяльності. Якщо аналізувати причини успіху інноваційної політики в США, то слід визначити, що інновації в цій державі проходять свій цикл (від зародження до комерціалізації) в умовах досконалої ринкової економіки, мінімального втручання держави в приватний бізнес та ефективного антимонопольного законодавства. Водночас, важливим напрямком, який стимулював розвиток інновацій в США є формування кластерів, бізнес-інкубаторів, венчурних фондів та вільних економічних зон. Міцна законодавча база, розгалужена інфраструктурна підтримка та ефективна дерегуляція сприяли активному розповсюдженню і комерціалізації інноваційних ідей, проектів. Основними учасниками, які сприяли реформуванню інноваційної політики стали структурні підрозділи державних установ: Управління з науки Міністерства енергетики США, Національний інститут наукових та технологічних лабораторних досліджень Міністерства торгівлі США, Національний науковий фонд США, Агентство передових оборонних дослідницьких проектів США, Адміністрація по справам малого бізнесу США. Слід констатувати ту обставину, що зазначені державні органи постійно ініціюють попит на інноваційну продукцію, у тому числі, на продукцію подвійного значення, – охорони здоров'я та освіти, через державні закупівлі. Постачальниками/виконавцями з державного контракту виступають університети, у напрямі наукових досліджень та малі інноваційні підприємства в межах реалізації іншого виду продукції. Значне місце в стимулюванні малого інноваційного бізнесу в США з боку держави є реалізація відомої програми The Small Business Innovation Research – SBIR. Зазначена програма надає можливість МСІП брати активну участь в реалізації наукових та технологічних ініціативах відповідних міністерств та національних агенцій, таких як, Міністерство торгівлі США, Міністерство освіти США, Міністерство оборони США, Міністерство енергетики США, Національного аерокосмічного агентства США, Національного наукового фонду США. Майже половину витрат з програми SBIR фінансує Міністерство оборони США. Обсяг фінансових впливань суб'єкту МСІП визначається відповідно пропозицій підприємства, його конкурентних переваг, наданого бізнес-плану і технологічних особливостей реалізації проекту. З урахуванням зазначених критеріїв приймається

рішення про видачу субсидії або грантової допомоги для реалізації першого етапу в межах програми SBIR. Цікаво, що обсяг фінансового забезпечення є досить значним і становить до 150 тис. дол. За результатами реалізації першої фази, приймається рішення інвестування другої фази, де розмір грошових коштів може бути до 1 млн. дол. Ефективність другої фази, дозволяє здійснити державі фінансові впливання у третю – яка передбачає комерціалізацію інноваційного продукту на ринок. Джерелами фінансування програми SBIR є бюджетні та позабюджетні кошти (вид яких визначається відповідно фази розробки проекту та його загальнодержавної значущості), але незалежно від цього Адміністрація програми на основі партнерських взаємовідносин з підприємствами – донорами, венчурними фондами партнерами контролює фінансові потоки, які направляються на реалізацію інноваційного проекту.

Досвід підтримки МСІП, яка реалізується у США, було залучено Японією, уряд якої спільно з агентством «Організації підтримки малого і середнього підприємництва та інноваційного розвитку регіонів Японії» використовував практику створення центрів консультативної допомоги малим інноваційним підприємствам. Цікаво, що консультантами обиралися пенсіонери, які у минулому зарекомендували себе як висококласні спеціалісти. Дані центри формувалися відповідно з органами місцевого управління та торгівельно-промисловими палатами, які створюють наступні центри інфраструктурної підтримки: 8 венчурних центрів підтримки (надають: консалтингові послуги з відбору проектів; підготовки стратегії виходу на ринок; консультації в галузі права, у тому числі з питань патентування, а також фінансово-технічні консультації; проведення лекцій та семінарів з різноманітних питань, пов'язаних з організацією бізнесу та розповсюджують інформацію з успішної стратегії комерціалізації проекту); 59 регіональних центрів підтримки (орієнтуються на підтримку малих інноваційних підприємств, які задовольняють потреби відповідних префектур; надають консалтингові послуги тощо); 261 муніципальних центрів підтримки (які мають різницю від зазначених функціональних обов'язків венчурних центрів підтримки та регіональних центрів підтримки лише розмірами та ресурсними можливостями, проте мають високу концентрацію у межах країни). У цілому державні засоби підтримки МСІП Японії повторюють програму SBIR, яка діє у США. Досить ефективними діючими державними проектами, які направлені на розвиток інновацій в національному секторі економіки є приклади окремих країн, зокрема: урядова політика Китаю

зі створення технопарків та бізнес-інкубаторів «Шеньчжень», «Пекинської експериментальної зони», «Наньху» тощо; створення в Індії Науково-промислового дослідного інституту, Консультативної комісії з науки, Національного бюро розвитку науково-технічних підприємств для підтримки та створення наукоємних і високотехнологічних компаній, Незалежної Асоціації Технопарків Індії тощо. Зазначені урядові заходи дозволили цим країнам значно підвищити результативність інноваційної політики та забезпечити високу конкретність держави.

Світовий досвід управління в сфері інноваційної політики дозволяє нам виділити ряд рекомендацій, які слід впровадити в умовах національної економіки. У першу чергу слід сфокусуватися на законодавчій базі, яка буде визначати статус, умови функціонування та конкурентні переваги МСП. Ключовою позицією держави має бути закріплення у Податковому кодексі положення стосовно інноваційних підприємств (надання пільгових умов для науково-дослідних робіт, прискорення амортизації для інноваційних нематеріальних активів, надання податкових канікул та пільг для резидентів особливих економічних зон тощо). Існує потреба у формуванні єдиного законодавчого акту, який би визначав сутність інновацій, єдиний прозорий механізм здійснення інноваційної діяльності, форм залучення іно-

земних інвестицій та практики просунення вітчизняної інноваційної продукції на світових ринках. Існує потреба в ідентифікації основних стейкхолдерів, які регулюють інноваційну процедуру з державного управління інноваціями. Прикладом такої ідентифікації може бути чіткий розподіл органів державної влади на тих, які регламентують інноваційне управління, визначають політику підтримки інноваційних суб'єктів господарювання та здійснюють фінансування інноваційних проектів (рис. 3).

Актуальним питанням ефективного управління інноваціями є також утворення інституту інноваційних територіальних кластерів, який представляє собою інструмент зі згуртування учасників інноваційного процесу для реалізації спільних інноваційних проектів, націлених на підвищення конкурентоспроможності учасників кластеру. При цьому окреслена мета досягається за рахунок взаємодії організацій, які географічно близькі одне до одного, мають доступ до інноваційних технологій, користуються послугами висококваліфікованих кадрів, мають спільні проекти з високим ступенем кооперації та незначними транзакційними витратами. Додатковими перевагами формування інноваційних кластерів є механізм залучення іноземних інвестицій, технологій та, як наслідок, активізація зовнішньоекономічної діяльності. Факторами успіху учасників інновацій-



Рис. 3. Оптимальна схема присутності основних регуляторів інновацій в національній економіці

ного кластеру є: жорсткий відбір резидентів на онові наявного потенціалу розвитку; надання технологічних та консультаційних послуг; висока кваліфікація кадрів тощо. Проте слід враховувати, що важливою проблемою з якою зіштовхуються територіальні інноваційні кластери є нерівномірність розподілу потенціалу регіонів, що уповільнює досягнення стратегічних цілей інноваційного розвитку.

Висновки. Виходячи з проведених наукових досліджень слід констатувати ключову роль держави у формуванні та реалізації інновацій в системі національної економіки. Одним з важливих інструментів поліпшення інновацій-

ної політики є стимулювання інновацій в привабливих для національної економіки секторах економіки: оборонної сфери, аерокосмічної промисловості, фармацевтики та медицини, агросектору. Існує потреба у чіткому розподілі функціональних обов'язків між основними регуляторами інновацій в національній економіці у напрямках забезпечення регламентації, реалізації, фінансування та контролю інноваційної політики. Світовий досвід вказує на необхідності впровадження кластерних ініціатив на усіх рівнях та активній підтримці інфраструктурних елементів здатних запустити інноваційні процеси в національній економіці.

Список використаних джерел:

1. Кукса І.М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання інноваційної діяльності АПК. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 10(149). С. 125–128.
2. Гнатенко І.А. Системологія інституціонального середовища інноваційного розвитку підприємництва в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 36 (Ч. 1). С. 44–47.
3. Орлова-Курилова О.В. Детермінанти інноваційної діяльності в умовах системної кризи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 25 (Ч.1). С. 186–189.
4. Кукса І.М. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності АПК. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 11(149). С. 43–50.
5. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця. 2008. 397 с.
6. Гнатенко І.А. Феномен інноваційного підприємництва в національній економіці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. Вип. 23. Ч. 1. С. 61–64.
7. Черняк В.З. Історія підприємництва: учбовий посібник для студентів, які навчаються за економічними спеціальностями. Москва : ЮНІТІ-ДАНА, 2015. 607 с.
8. Микитюк П.П., Сенів Б.Г. Інноваційна діяльність : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 392 с.

References:

1. Kuksa I.M. (2013). Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti APK [Organizational and economic mechanism of state regulation of innovation activity of agroindustrial complex]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 10(149), 125–128. (in Ukrainian)
2. Hnatenko I.A. (2018). Systemolohiia instytutsionalnoho seredovyschcha innovatsiinoho rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini [Systemology of the institutional environment of innovation development of entrepreneurship in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 36 (Ch. 1), 44–47. (in Ukrainian)
3. Orlova-Kurylova O.V. (2017). Determinanty innovatsiinoi diialnosti v umovakh systemnoi kryzy [Determinants of innovation activity in a systemic crisis]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 25 (Ch.1), 186–189. (in Ukrainian)
4. Kuksa I.M. (2013). Zarubizhnyi dosvid derzhavnoho rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti APK [Foreign experience of state regulation of innovation activity of agroindustrial complex]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 11(149), 43–50. (in Ukrainian)
5. Zianko V.V. (2008). Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku: monohrafiia [Innovative entrepreneurship: the essence, mechanisms and forms of development: a monograph]. Vinnytsia : UNIVERSUM – Vinnytsia. (in Ukrainian)
6. Hnatenko I.A. (2019). Fenomen innovatsiinoho pidpriemnytstva v natsionalnii ekonomitsi [The phenomenon of innovative entrepreneurship in the national economy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*, 23, Ch. 1, 61–64. (in Ukrainian)
7. Cherniak V.Z. (2015). Istoriia pidpriemnytstva: uchbovyi posibnyk dlia studentiv, yaki navchaiutsia za ekonomichnymy spetsialnostiamy [The history of entrepreneurship: a manual for students studying in economics]. Moskva : YuNITI-DANA. (in Ukrainian)
8. Mykytiuk P.P., Seniv B.H. (2009). Innovatsiina diialnist : navch. posib [Innovation activity: teaching. manual]. Kyiv : Tsentru uchbovoi literatury. (in Ukrainian)

Паливода О.М.

доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

Palyvoda Olena

National Aviation University

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В ЕКОНОМІЦІ: ПРИЧИНИ, РИЗИКИ, НАПРЯМИ

STATE REGULATION OF NETWORK STRUCTURES IN ECONOMICS: CAUSES, RISKS, DIRECTIONS

У статті обґрунтовано причини, що зумовлюють необхідність державного регулювання діяльності мережових структур в економіці, що діють на принципах комплементарності, синергії, інноваційної активності та довіри. Виділено ризики зниження ефективності державного регулювання розвитку мережових структур, проаналізовано їх причини та особливості впливу. Запропоновано ситуаційний підхід до розробки заходів державної підтримки розвитку мережових структур відповідно до чотирьох можливих сценаріїв, що виділяються на основі ключових критеріїв ефективності мережової структури: кількості учасників, їх інноваційної активності та рівня коопераційної взаємодії. Зазначено, що ідентифікація мережової структури та її державна підтримка може здійснюватися лише за умови наявності щонайменше двох критеріїв.

Ключові слова: мережева структура, кластер, державне регулювання, ризики, підприємницька мережа.

В статье обоснованы причины, обуславливающие необходимость государственного регулирования деятельности сетевых структур в экономике, действующих на принципах комплементарности, синергии, инновационной активности и доверия. Выделены риски снижения эффективности государственного регулирования развития сетевых структур, проанализированы их причины и особенности воздействия. Предложено ситуационный подход к разработке мер государственной поддержки развития сетевых структур в соответствии с четырех возможных сценариев, выделяемых на основе ключевых критериев эффективности сетевой структуры: количества участников, их инновационной активности и уровня кооперационной взаимодействия. Отмечено, что идентификация сетевой структуры и ее государственная поддержка может осуществляться только при условии наличия не менее двух критериев.

Ключевые слова: сетевая структура, кластер, государственное регулирование, риски, предпринимательская сеть.

The article proposes approaches to state regulation of network structures in the economy, operating on the principles of complementarity, synergy, innovation activity and trust. The urgency of the study is determined by the active development of network structures, especially the innovative direction, which is a logical process driven by the logic of technological and economic changes in the world economy. During the research it were applied the scientific methods of system-structural analysis, analogies, international comparison and the method of scenarios that made it possible to propose approaches to the structuring of economic situations and the development of appropriate instruments of economic regulation at the state level. The article substantiates the reasons, which determine the necessity of state regulation of network structures in the economy. The risks of possible reduction of the efficiency of state regulation of network structures development are pointed out, their causes and peculiarities of influence are analyzed. A situational approach to the development of state support for the development of network structures is proposed in accordance with four possible scenarios that are allocated based on the key criteria of the effectiveness of the network structure: the number of potential participants; their innovative activity and the extent of the development of cooperative relationships between them. It is noted that the choice of instruments of state policy should be differentiated depending on the combination of at least two criteria that characterize the potential of the network structure. It has been defined that the policy of supporting network structures should presume a balance between state and market

regulation mechanisms. The emphasis is placed on the fact that network policy should be considered as part of the state's innovation and structural policy. The use of network tools without matching them with financial, tax, regulatory or even legal instruments will not be able to deliver successful results.

Key words: network structure, cluster, government regulation, risks, business network.

Постановка задачі. У сучасному економічному просторі все більшої активності набувають різні форми мережевих структур, що будуються на принципах комплементарності, синергії, інноваційної активності та довіри. Найпоширенішими їх формами є кластери, логістичні мережі, інноваційні та віртуальні мережі тощо. Переважна більшість подібних мережевих структур орієнтована на інноваційний розвиток, який представляється можливим лише за умови розробки та забезпечення ефективних інструментів державної підтримки. Розвиток підприємницьких мереж є закономірним процесом, що зумовлений логікою технологічних та економічних змін. Це означає, що їх поява та функціонування в економіці може відбуватися природнім шляхом незалежно від державної макроекономічної політики. У зв'язку із зазначеним постає питання про доцільність, сфери та межі втручання держави у формування мережевих структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед експертів з питань регіональних мереж поширеною є думка про неефективність державної політики регулювання мережевих структур, що ґрунтується на проведеному ван дер Лінде дослідженні 700 кластерів, яке показало, що лише одна кластерна мережа (Синчу, Тайвань) стала результатом цілеспрямованої державної політики [1]. З погляду Г. Дурантона, заходи політики, що спрямована на розвиток мережевих структур, зокрема, кластерів, слід відносити до другорядних, оскільки вони спрямовані на вирішення складних та маловивчених проблем [2]. Дослідження групи вчених на чолі з Ф. Мартіном, що проводилося стосовно зростання продуктивності факторів виробництва компаній в результаті здійснення кластерної політики у Франції, показало, що за період 1996-2004 рр. вона навіть знизилася на 5%. [3]. Отримані результати стали підґрунтям до посилення у науковому середовищі скептичного ставлення щодо діяльності держави у сфері регулювання інноваційних галузевих та регіональних мереж, зокрема кластерів.

Однак, варто відзначити, що формулювання подібних висновків має базуватися на дослідженнях, що охоплюють значно триваліший часовий відрізок (у декілька десятків років), оскільки саме стільки потрібно для становлення інноваційних ланцюгів вартості промислового значення. Також слід брати до уваги й склад-

ності з оцінкою мережевих ефектів, адже вони є багатомірними і охоплюють не лише виробництво, а й галузі інфраструктури, освіти, науку, соціальну сферу та носять ситуативний характер, тобто визначаються умовами середовища.

Мета статті. З огляду на зазначене вище, метою статті є обґрунтування необхідності державного регулювання діяльності мережевих структур, виділення його ризиків та розробка сценаріїв державної політики залежно від визначених ключових критеріїв ефективності підприємницької мережевої структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на існування скептичних поглядів на позитивний вплив державних органів, варто зазначити, що регулювання державою розвитку мережевих структур, особливо інноваційного спрямування є досить поширеним у світі. Це зумовлено тим, що підтримка проривних інноваційних напрямів в економіці спирається на фундаментальні дослідження, які традиційно вважаються сферою державної відповідальності. У сучасному світі частка держави у витратах на дослідження та розробки складає близько 39%. У країнах ЄС акумульовано значний досвід інноваційної політики, який передбачає інструменти як прямого, так і опосередкованого стимулювання інноваційної активності в економіці, зокрема й через підтримку розвитку мережевих інноваційних структур, наприклад кластерів. Узагальнюючи їх практичний досвід, можна зазначити, що здійснення політики підтримки розвитку мережевих структур підприємницького типу зводиться до знаходження та підтримання балансу між природніми та свідомо керованими процесами. Найкращі результати, як правило, виявляються там, де держава ідентифікувала та підтримала мережеві структури з найбільшим інноваційним потенціалом [4; 5].

Загалом, необхідність державного втручання у процес розвитку мережевих структур, зумовлена виникненням економічних дисбалансів, які не в змозі врегулювати «невидима рука ринку». До ринкової неспроможності у сфері становлення та розвитку мережевих структур, Куценко Е.С. відносить ситуації двох типів: а) невідповідність територіального розміщення продуктивних сил існуючим агломераційним ефектам; б) недостатнє виробництво локалізованими економічними агентами позитивної зовнішньої економії, обумовленої не

повним її відображенням на результатах господарської діяльності цих агентів [6, с. 9].

Перша з них пов'язана з тим, що існуючі мережі взаємозалежних компаній, що сформувалися і генерують для їх учасників певні позитивні зовнішні ефекти, з часом можуть втрачати цю здатність, що зумовлюється економічними та технологічними змінами. Це призводить до того, що компанії мають або примиритися зі зниженням власної конкурентоспроможності, або мігрувати в інші галузі, сектори чи навіть території, де зберігається можливість отримання додаткових ефектів.

Проте, навіть в умовах досконалої конкуренції, можливості перетікання капіталу в інші галузі та регіони є обмеженими. Рестриктивні бар'єри пов'язані з особливостями попереднього розвитку компаній. зокрема такими, як інвестиції у засоби виробництва та технології, обмеженість інформації, діючі регламентні норми та зобов'язання, територіальне розміщення тощо. Вони створюють «ефект колії», в межах якої розвивається діяльність компанії. Зазначена закономірність була описана у роботах цілого ряду авторів і відображає інертність економічних суб'єктів в адаптації до організаційних, технологічних та інституційних змін [6; 7].

Найважливішими для більшості суб'єктів є інноваційні ефекти, які генерують мережі, зокрема зниження витрат доступу до нових знань, створення та дифузія інновацій, зростання швидкості їх впровадження за рахунок формування відповідного середовища, підвищення інноваційної активності учасників, полегшення доступу до фінансування інноваційних проектів тощо. Але за своєю економічною природою інноваційні ефекти є досить короткостроковими, а тому потребують постійної підтримки. Якщо подібний ефект у мережі вичерпується, переміщення в інші галузі, сектори чи сприятливіші регіони для компаній супроводжується додатковими трансакційними витратами, що й обумовлює необхідність державного сприяння подібним процесам. Інший вагомий ринковий дисбаланс у розвитку мережових структур пов'язаний з недостатнім генеруванням позитивної синергії через відсутність у господарських суб'єктів достатніх стимулів для створення безплатних благ для третіх осіб, оскільки вони не достатньо виразно відображаються на кінцевих показниках господарювання.

Таким чином, недоцільно заперечувати роль держави у формуванні мережових структур, особливо інноваційного спрямування, оскільки забезпечення мережових ефектів, які за своєю природою мають колективний характер, може повноцінно відбуватися лише за фінансової, інституційної, інформаційної та консультацій-

ної участі держави. Виключення ж держави з даного процесу буде призводити до гальмування інноваційного розвитку та фрагментарності у формуванні мережових взаємовідносин [8]. Доведення необхідності регулюючої участі держави у процесах формування мереж передбачає дослідження можливих ризиків, що можуть знижувати ефективність такого регулювання. Серед базових причин зниження ефективності мережової політики держави можна виділити такі:

- необхідність урівноваження суперечливих інтересів учасників мережової структури;
- асиметрія інформації між органами влади, що відповідальні за проведення відповідної політики та групами господарюючих суб'єктів, що претендують на підтримку;
- відсутність достатнього рівня економічної довіри між партнерами, що зумовлює непрозорість дій та неповноту інформації;
- складність в оцінці синергетичних ефектів та пов'язані з цим труднощі в ідентифікації сфер пріоритетної підтримки;
- ситуативний характер отримання ефективних результатів від розвитку мережової структури, їх залежність від рівня та якості організаційного та управлінського розвитку учасників;
- висока залежність ефективності функціонування мережової структури від якості інституційних умов: правових засад гарантування дотримання ділових угод, рівня підприємницької культури, якості соціального капіталу;
- рентоорієнтована поведінка представників органів влади з приводу розподілу державної підтримки.

Перелічені проблеми породжують сукупність ризиків, які є найпоширенішими у європейській та світовій господарській практиці регулювання мережових відносин (рис. 1).

Ризик невідповідності заходів державного регулювання характеру та потребам розвитку мережових взаємовідносин найчастіше пов'язується з намаганням держави замінити свою участь природний спосіб формування господарських взаємозв'язків. У той час, як завданням держави є лише посередництво у спрощенні налагодження міжфірмових та міжгалузевих комунікацій. Головною небезпекою є можливість втрати компаніями здатності до ведення конкурентної боротьби через створення «надмірно сприятливих» умов, що зумовлені наданням податкових пільг, застосуванням підвищених тарифів для іноземних конкурентів, гарантованим розміщенням державного замовлення, статусом природної монополії.

Такі підходи, у разі їх непередуманого застосування, несуть ризики зниження інноваційної активності у довгостроковій перспективі. Над-



Рис. 1. Сукупність ризиків зниження ефективності державного регулювання розвитку мережевих структур

Джерело: складено на основі [6]

мірний патерналізм здатний викликати втрату інтересу компаній до пошуку варіантів кооперативної співпраці на відкритому ринку.

Крім того, ризик зниження ефективності державної політики зумовлюється й необхідністю застосування у кожній конкретній ситуації адекватного, саме даним проблемам, набору інструментів та підходів. Це, до певної міри, нівелює можливість використання попереднього досвіду регулювання, що був напрацьований в інших галузях чи регіонах.

При залученні державних органів до заходів з підтримки розвитку мережевих структур, завжди зберігається ризик зміщення акцентів на вирішення вузькогалузових чи локально територіальних проблем. До того ж дана тенденція може діставати посилення завдяки лобіюванню власних інтересів вузькоспеціалізованими групами. Тому існує ймовірність, що не найперспективніші суб'єкти ринку зможуть отримати державну підтримку.

Мережеві синергетичні ефекти надзвичайно складно виділити та обчислити, тому існує ризик, що витрати на забезпечення їх отримання можуть виявитися значно більшими від кінцевих вигадів. Крім того, існує небезпека розширення мережі понад оптимальні розміри, як результат наміру збільшити можливості

варіативності у виборі партнерів за рахунок зростання кількості та різноманітності суб'єктів мережі. Така політика може призвести до підвищення витрат, наприклад, за рахунок зростання цін на оплату праці, оренду нерухомості, зниження цін на готову продукцію тощо. Перевищення оптимального розміру мережі може мати зворотній ефект – втрату конкурентних переваг її учасниками.

Досить актуальним є ризик вибору хибних пріоритетів та об'єктів підтримки. Часто спираючись на минулі заслуги, керівники компаній, як правило традиційних галузей економіки, намагаються дістати державну підтримку для неперспективних і деградуючих компаній та промислових напрямів. Державна підтримка подібних мереж лише відтягує ресурси від розвитку справді інноваційних компаній та консервує неефективну структуру промисловості.

Існує також небезпека помилкового вибору для державної підтримки мережевої структури, яка не володіє достатнім інноваційним та ринковим потенціалом розвитку. Уникнути подібних ризиків можна шляхом розробки та використання методичних підходів до ідентифікації мережевих структур, що здатні оцінити перспективні та наявні можливості розвитку конкретного мережевого утворення.

Варто відзначити й існування ризику вибору пріоритету та об'єкта державної підтримки під впливом «модних» тенденцій без врахування конкретних територіальних чи галузевих умов для його розвитку. Наприклад, у багатьох країнах надзвичайно популярними є мережі у галузях біотехнологій, нанотехнологій, інформаційно-комунікаційних технологій. Практика показує, що іноді ризик криється у намаганні надмірного охоплення широкого кола напрямів, що призводить до розпорошення фінансових та організаційних ресурсів.

Організатори підприємницької мережі завжди намагаються залучити до кооперативної взаємодії якомога більшу кількість учасників, що дає можливість, по-перше, підвищити ймовірність знаходження кожним суб'єктом найбільш оптимального партнера для співпраці, по-друге, створює умови для поглиблення спеціалізації кожного учасника та, як наслідок підвищення ефективності всієї мережевої структури. Проте, як показує практика, надмірна спеціалізація може створювати певні пастки, особливо для територій, що охоплені регіональними мережами. У ситуаціях економічних спадів чи зміни технологічних трендів, гальмування в певних ланках мережі може призводити до ланцюгового розповсюдження проблем по всій галузі чи регіону. Економічні спади в регіонах, економіка яких охоплена густою сіткою мереж, як правило, є більш затяжними та руйнівними з погляду економічних та соціальних наслідків. Саме тому розробляючи програми розвитку підприємницьких мереж, зокрема кластерів, доцільно завжди передбачати можливості для розвитку додаткових чи альтернативних видів діяльності в регіонах.

Одним з концептуальних принципів формування підприємницьких мереж є збереження конкурентних відносин між її учасниками. Проте, на практиці узгодження ринкової поведінки часто починається з домовленостей про утримання цін, обмін певними пільговими умовами між учасниками, що фактично призводить до укладення угод подібних до картельних. Таким чином, існує ризик локальної монополізації ринків, що загалом може деструктивно відобразитися на макроекономічних показниках. Для уникнення подібної ситуації необхідно є активізація контролю за економічною діяльністю господарських суб'єктів в мережах з боку державних антимонопольних органів та прийняття певних уточнень до законодавчих норм, що регламентували б допустимі моделі господарської поведінки.

Серед політичних ризиків, що можуть негативно відобразитися на ефективності державного регулювання мережевих структур,

можна назвати зміни в економічній політиці, що спричиняють послаблення популярності ідеї розвитку підприємницьких мереж, а також зміни територіальних кордонів держави, що призводять до розпаду вже сформованих мережевих взаємовідносин між компаніями. Як було зазначено вище, мережева політика носить ситуативний характер, що зумовлює застосування конкретних механізмів та інструментів залежно від поєднання певних чинників. Вважаємо за доцільне при розробці відповідної державної політики, враховувати ситуаційну комбінацію трьох ключових критеріїв: 1) наявності кількості потенційних учасників; 2) інноваційної активності потенційних учасників; 3) міри розвитку коопераційних взаємозв'язків між потенційними учасниками. Поєднання вказаних трьох критеріїв, що характеризують стан розвитку підприємницької мережі дає можливість отримання чотирьох принципових для державного регулювання ситуацій (рис. 2).

Важливо відзначити, що заходи державної підтримки можуть бути застосованими лише за умови наявності та поєднання щонайменше двох критеріїв. У випадку, коли аналіз галузевої чи регіональної ситуації виявив наявність лише одного критерію, слід констатувати факт відсутності умов для розвитку мережевої структури. Пріоритет державної підтримки має надаватися, насамперед мережам, що володіють інноваційним потенціалом. Виділення та поєднання перелічених вище критеріїв, дає підстави класифікувати умови для розвитку саме такого виду мережевих взаємовідносин.

Поєднання двох чи більше критеріїв дає можливість виділення чотирьох можливих ситуацій.

I ситуація характеризується наявністю значної кількості інноваційно активних компаній, що не мають тісних коопераційних взаємозв'язків між собою. Такі умови для формування мережі, як правило, виникають в ситуації швидко зростання кількості компаній на новому, перспективному ринку, де організації-посередники в налагодженні коопераційних зв'язків ще розвинуті досить слабо. Іноді така ситуація може складатися в регіонах та галузях, що сформувалися в результаті прямих іноземних інвестицій і де співпраця з іноземною материнською компанією заміщає співпрацю з горизонтальними та вертикальними партнерами, обумовлюючи недоцільність її організації.

II ситуація характеризується наявністю значної кількості господарських суб'єктів, що тісно співпрацюють між собою. Ця ситуація, як правило є типовою для традиційних галузей промислового виробництва. Компанії в таких галузях займають певні ринкові сегменти,



Рис. 2. Варіанти поєднання критеріїв для вибору інструментів та напрямів державної підтримки підприємницьких мереж

виробляючи досить широкий асортимент продукції, але не відзначаються високими показниками інноваційної активності [10].

III ситуація характеризується наявністю незначної кількості інноваційно активних компаній, що перебувають між собою у налагоджених коопераційних взаємовідносинах. Як правило, такі ситуації характерні для періодів зародження та становлення мережевих структур, коли незначна кількість малих та середніх інноваційних компаній кооперується між собою для отримання певних додаткової синергії від взаємодії. На практиці найчастіше подібна ситуація складається в секторах надання послуг, де організація виробництва у великих масштабах є недоцільною.

IV ситуація є найбільш оптимальним поєднанням критеріїв і засвідчує наявність досить

високого інноваційного та мережевого потенціалу у мережевої структури, на яку планується спрямування державної підтримки. Такі ситуації є сприятливими для підтримки інноваційних мереж, які можуть формуватися на основі трьох різновидів компаній: великих високотехнологічних компаній; сукупностей компаній малого та середнього інноваційного бізнесу; провідних наукових та технологічних центрів.

Висновки і рекомендації для подальших досліджень. Вибір інструментів державної політики має носити диференційований характер залежно від варіанту поєднання критеріїв, що характеризують потенціал мережевої структури. Найтипівіші інструменти, що можуть використовуватися представлено на рис. 2. Загалом політика підтримки мережевих

структур передбачає дотримання балансу між державними та ринковими механізмами регулювання. При цьому мережеву політику слід розглядати як складову інноваційної та структурної політики держави. Використання мережевих інструментів без узгодження їх з фінансовими, податковими, регуляторними та навіть правовими інструментами не зможе забезпечити успішних результатів. Обґрунтована дер-

жавна політика має спиратися на принцип ідентифікації специфічних для кожної мережевої структури характеристик, які не можуть бути вирішені учасниками автономно і потребують спільних зусиль. Порушення цього принципу може стати причиною зниження ефективності державної політики підтримки розвитку підприємницьких мереж, як форм активізації інноваційних процесів в економіці.

Список використаних джерел:

1. Van der Linde C. The Demography of Clusters – Findings from the Cluster Metastudy. Innovation Clusters and Interregional Competition (eds. J. Bröcker, D. Dohse, R. Soltwedel). Berlin: Springer Verlag, 2003. pp. 130–149.
2. Duranton G. California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies. *Review of Economic Analysis*. 2011. no 3, pp. 3–45.
3. Martin P., Mayer T., Mayneris F. Public Support to Clusters: A Firm Level Study of French "Local Productive Systems" (mimeo), University of Paris I. 2010. URL: <http://perso.uclouvain.be/florian.mayneris/rsue.pdf> (дата звернення: 28.05.2016).
4. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries. Oxford Research AS.2008. 2008. URL: <http://www.clus-terobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=100146> (дата звернення: 09.07.2016).
5. Müller L., Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G., Alslev Christensen T. Clusters are Individuals. New findings from the European cluster management and cluster program benchmarking. Updated report. VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT). The Danish Ministry of Science, Innovation and Higher Education. 2012. No. 2. P. 260. URL: http://www.ictcluster.bg/_Code/UserFiles/Files/4.%20Clusters%20are%20Individuals-%20Volume%20II%20-%20Annex.pdf
6. Куценко Е.С. Рациональная кластерная стратегия: менавирюя между провалами рынка и государства. *ФОРСАЙТ*. 2012. Т. 6, № 3. С. 6–15.
7. Ханнан М.Т., Фримен Дж. Экология организационных популяций. *Вестн. С.-Петербургского ун.-та. Сер. Менеджмент*, 2004. № 4. С. 143–185.
8. Манн Р.В. Теоретико-методологічні засади формування кластерної політики. *Часопис економічних реформ*. 2013. № 4(12). С. 26–32.
9. Паливода О.М., Пальоха Д.О. Ризики формування та функціонування кластерної моделі розвитку організацій. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4069>
10. Schwinge I. The Paradox of Knowledge-Intensive Entrepreneurship in Low-Tech Industries: Evidence from Case Studies of the German Textile Industry. *Springer*, 2015. 296 p.

References:

1. Van der Linde C. The Demography of Clusters – Findings from the Cluster Metastudy. Innovation Clusters and Interregional Competition (eds. J. Bröcker, D. Dohse, R. Soltwedel). Berlin: Springer Verlag, 2003. pp. 130–149.
2. Duranton G. California Dreamin': The Feeble Case for Cluster Policies. *Review of Economic Analysis*. 2011. no 3, pp. 3–45.
3. Martin P., Mayer T., Mayneris F. Public Support to Clusters: A Firm Level Study of French "Local Productive Systems" (mimeo), University of Paris I. 2010. URL: <http://perso.uclouvain.be/florian.mayneris/rsue.pdf> (accessed 25 May 2016).
4. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries. Oxford Research AS.2008. 2008. URL: <http://www.clus-terobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=100146> (accessed 09 July 2016).
5. Müller L., Lämmer-Gamp T., Meier zu Köcker G., Alslev Christensen T. Clusters are Individuals. New findings from the European cluster management and cluster program benchmarking. Updated report. VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT). The Danish Ministry of Science, Innovation and Higher Education. 2012. No. 2. P. 260. URL: http://www.ictcluster.bg/_Code/UserFiles/Files/4.%20Clusters%20are%20Individuals-%20Volume%20II%20-%20Annex.pdf
6. Kutsenko E.S. (2012). Ratsionalnaya klasternaya strategiya: menevriuya mezhdu provalami ryinka i gosudarstva. *FORSAYT*, 6, 3, 6–15.
7. Hannan M.T., Frimen Dzh. (2004). Ekologiya organizatsionnyih populyatsiy. *Vestn. S.-Peterburgskogo un.-ta. Ser. Menedzhment*, 4, 143–185.

8. Mann R.V. (2013). Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia klasternoї polityky. *Chasopys ekonomichnykh reform*, 4(12), 26–32.
9. Palyvoda O.M., Palokha D.O. (2015). Ryzky formuvannia ta funktsionuvannia klasternoї modeli rozvytku orhanizatsii. *Efektivna ekonomika*, 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4069>
10. Schwinge I. The Paradox of Knowledge-Intensive Entrepreneurship in Low-Tech Industries: Evidence from Case Studies of the German Textile Industry. *Springer*, 2015. 296 p.

УДК 338.24:330.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-16>

Разумова Г.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і маркетингу
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Razumova Hanna

SHEI "Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture"

ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

APPROACH TO THE MANAGEMENT OF CHANGE IN THE REGULATORY POLICY OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті проаналізовано роль та значення моделювання у розвитку економічної науки та економічних процесів, наведено класифікацію моделей та функції моделювання на різних етапах. Визначено місце та роль моделювання в управлінні змінами регуляторної політики розвитку національної економіки. Представлено підхід до управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки, який базується на моделюванні впливу регуляторної політики на розвиток національної економіки. Визначено етапи моделювання впливу регуляторної політики на розвиток національної економіки, що представлено як сукупність аналітико-пізнавального та оптимізаційно-пошукового етапів. Запропоновано моделі, на основі яких може бути визначено індикатор результатів регуляторної політики в певній сфері національної економіки.

Ключові слова: моделювання, модель, національна економіка, регуляторна політика, управління, розвиток.

В статье проанализирована роль и значение моделирования в развитии экономической науки и экономических процессов, приведены классификация моделей и функции моделирования на разных этапах. Определено место и роль моделирования в управлении изменениями регуляторной политики развития национальной экономики. Представлены подход к управлению изменениями регуляторной политики развития национальной экономики, основанный на моделировании влияния регуляторной политики на развитие национальной экономики. Определены этапы моделирования влияния регуляторной политики на развитие национальной экономики, представлено как совокупность аналитико-познавательного и оптимизационно-поискового этапов. Предложены модели, на основе которых может быть определен индикатор результатов регуляторной политики в определенной сфере национальной экономики.

Ключевые слова: моделирование, модель, национальная экономика, регуляторная политика, управление, развитие.

The purpose of the study is to develop an approach to managing changes in the regulatory policy of the development of the national economy based on modelling the impact of the regulatory policy on the development of the national economy. The role and significance of modelling in the development of eco-

economic science and economic processes are analysed, a classification of models and modelling functions at different stages is presented. It is determined that modelling is an important tool of management of change in the regulatory policy of the development of the national economy as a complex dynamic process. Different variants of models of the dependence of the development index in a certain sphere of the national economy on the indicator of regulatory policy are considered. The models are proposed, based on which the indicator of the results of regulatory policy in a certain sphere of the national economy can be determined. The criteria for assessing model validation for adequacy and reliability with the use of standard criteria are determined. Based on the proposed models, it is proposed to determine the coefficient of elasticity, which will correspond to the indicator of the results of regulatory policy. The approach to managing changes in the regulatory policy of the development of the national economy is developed, which, unlike the others, is based on modelling the regulatory policy's influence on the development of the national economy. In the proposed approach, modelling allows, firstly, to build economic and mathematical models of the dependence of aggregated development indices by the national economy sectors on generalizing regulatory policy indices and, secondly, to determine the necessary changes in the regulatory policy of the development of the national economy. The sequence of modelling of the influence of regulatory policy on the development of the national economy is improved, which, unlike the others, foresees the identification of analytical-cognitive and optimization-search stages with a clear separation of the functions, methods, and procedures inherent in each of them, the consistent application of which allows not only to obtain fair view of the development of the national economy but also to identify ways to accelerate it through the influence of regulatory policy.

Key words: modelling, model, national economy, regulatory policy, management, development.

Постановка проблеми. Процеси, які протікають у економіці є складними та багатограними, вирізняються динамізмом та варіативністю взаємозв'язків, що ускладнює процес їх вивчення з метою отримання об'єктивної інформації про їх особливості та ключові характеристики. Динамічний розвиток економіки зумовлює пріоритетність формування та аналізу економічної інформації із використанням сучасного інструментарію, здатного врахувати зміни у різних сферах економіки. У зв'язку з цим, в сучасних умовах економіко-математичні методи стають важливим інструментом управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вивчення економічних процесів завжди перебувала в центрі уваги науковців, що присвятили себе формуванню теоретико-методологічного базису здійснення економічних досліджень та їх безпосередньому проведенню. Так, окремим аспектам дослідження економічних систем на основі використання математичних методів і моделювання присвячені праці таких вчених, як: Вовк В.М., Власов М.П., Шигун М.М., Кунцман П., Буркард Ф.П., Відман Ф., Червак-Смерічко О.Ю., Бурденюк І.І. та інші.

Проте, окремі економічні об'єкти функціонують не ізольовано, а в тісному зв'язку з навколишнім середовищем, з іншими економічними об'єктами, що в сукупності формують складну економічну систему. Цим зумовлюється актуальність дослідження – визначення взаємозв'язків між змінами у регуляторній політиці та розвитком національної економіки.

Метою дослідження є побудова підходу до управління змінами регуляторної політики роз-

витку національної економіки на основі моделювання впливу регуляторної політики на розвиток національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання є потужним знаряддям наукового пізнання і вирішення практичних задач, який широко використовується як в науці, так і в багатьох ланках виробничої діяльності людини [1, с. 384].

Як справедливо зазначає Шигун М.М., важливу роль у розвитку економічної науки відіграє метод моделювання і саме моделі. Автор пов'язує це з тим, що моделі виступили тими інформаційними конструкціями, на яких поступово відбудовувались основні наукові положення, припущення, розвивались закони і закономірності, формувалась термінологічний апарат, опис явищ та процесів економічного життя [2].

Проблема визначення поняття моделі є однією з центральних у філософії, адже метод моделювання відноситься до загальнонаукових методів пізнання і виступає основою для процесів споглядання, формування понять, створення ідей в межах схеми пізнавального процесу [3]

Варто погодитись з визначенням, наведеним в роботах Червак-Смерічко О., в яких зазначено, що модель є представленням, що вироблене в уяві людини-дослідника, про ті чи інші властивості об'єкту (реального, абстрактного) і їх взаємозв'язки, оформлене у вигляді описання цього об'єкту і зафіксоване на папері мовою рисунка, графіка, рівняння, формул, тощо, або реалізоване у вигляді макетів, механізмів, пристроїв, тощо [4].

Моделювання є вивченням об'єктів, що ґрунтується на розробці та подальшому засто-

суванні їх моделей, до побудови яких застосовуються методи мислення по аналогії. З огляду на це, моделювання може вважатися цільовим відображенням об'єктів.

Залежно від цілей здійснення моделювання в роботі [4] розглядаються наступні види моделей:

- пізнавальна модель є формою організації і представлення знань про об'єкт, засобом з'єднання нових знань з наявними;
- прагматична модель є засобом управління об'єктом, засобом практичних дій, способом представлення взірцево правильних дій або їх результату, тобто є робочим представленням цілі.

На наш погляд, така класифікація є досить умовною, адже неможливо побудувати прагматичну модель без впорядкування знань про певний об'єкт, тобто без побудови пізнавальної моделі. Водночас, пізнання не може бути самоціллю, адже через нього можна отримати уявлення про те, яким чином можна управляти певним об'єктом, з метою його вдосконалення, покращення його функціонування.

Таким чином, мова йде, скоріше не про різні види моделей, про різні етапи одного процесу – моделювання:

I етап: аналітико-пізнавальний (побудова моделі з метою отримання об'єктивних уявлень про певний об'єкт);

II етап: оптимізаційно-пошуковий (використання моделі для виявлення шляхів покращення функціонування об'єкта).

Функції моделювання розглядались багатьма науковцями, проте, на наш погляд їх доцільно розглядати саме по відношенню до етапів його здійснення.

Функції притаманні моделюванню на аналітико-пізнавальному етапі:

- інформаційна (упорядкування інформації щодо об'єкта вивчення та його основних характеристик і властивостей);
- гносеологічна (розкриття змісту та властивостей об'єкту в процесі пізнання);
- ілюстративна (представлення основних характеристик та властивостей об'єкта дослідження за допомогою наочних засобів, візуалізація виявлених залежностей);
- пояснювальна (роз'яснення суті досліджуваного об'єкта, змін що притаманні його поведінці);
- інтерпретуюча (відображення складних для сприйняття характеристик або залежностей в поведінці досліджуваного об'єкту у формі більш простих тверджень, прикладів, аналогічних чи подібних об'єктів);
- вимірювальна (практичне здійснення оцінки параметрів стану і поведінки об'єкта

дослідження, фактична перевірка гіпотез і теорій).

Функції притаманні моделюванню на оптимізаційно-пошуковому етапі:

- імітуюча (повторення функцій, структури об'єкту, його реакції на певні впливи для отримання навичок керування ним без прямого контакту з об'єктом);
- оптимізаційна (визначення наслідків поведінки явища за різних заданих умов або отримання результатів використання різних явищ за однакових вихідних умов для вибору найбільш оптимального варіанту рішення);
- прогностична (формування прогнозів щодо стану чи поведінки об'єкта дослідження на майбутні моменти чи періоди часу);
- критеріальна (перевірка наслідків певних дій, визначення змін у їх стані внаслідок дії досліджуваних факторів, встановлення впливу досліджуваного явища чи процесу на пов'язані з ним явищами та процесами);
- попереджувальна (попередження прийняття рішень, що можуть негативно вплинути на об'єкт дослідження);
- комунікативна (спрощення взаємодії між суб'єктами, що беруть участь у прийнятті та реалізації рішень, які можуть вплинути на об'єкт дослідження).

Місце та роль моделювання в управлінні змінами регуляторної політики розвитку національної економіки представлено на рис. 1. Так, представлений підхід уявляє собою складний процес, у якому моделювання дозволяє, по перше, побудувати економіко-математичні моделі залежності агрегованих індексів розвитку за сферами національної економіки від узагальнюючих індексів регуляторної політики та, по-друге, визначити необхідні зміни регуляторної політики розвитку національної економіки.

Нами пропонується наступна послідовність моделювання впливу регуляторної політики на розвиток, як сукупність аналітико-пізнавального та оптимізаційно-пошукового етапів (рис. 2).

Перш за все, варто зупинитися на аналітико-пізнавальному етапі моделювання.

Цей етап розпочинається з розгляду різних варіантів моделей залежностей показника розвитку за певною сферою національної економіки від показника регуляторної політики.

При цьому, найчастіше мова йде про застосування таких варіантів моделей:

- лінійна модель:

$$y = a_0 + a_1 x + \varepsilon$$

- напівлогарифмічна модель:

$$y = a_0 + a_1 \ln x + \varepsilon$$

- поліноміальна модель:

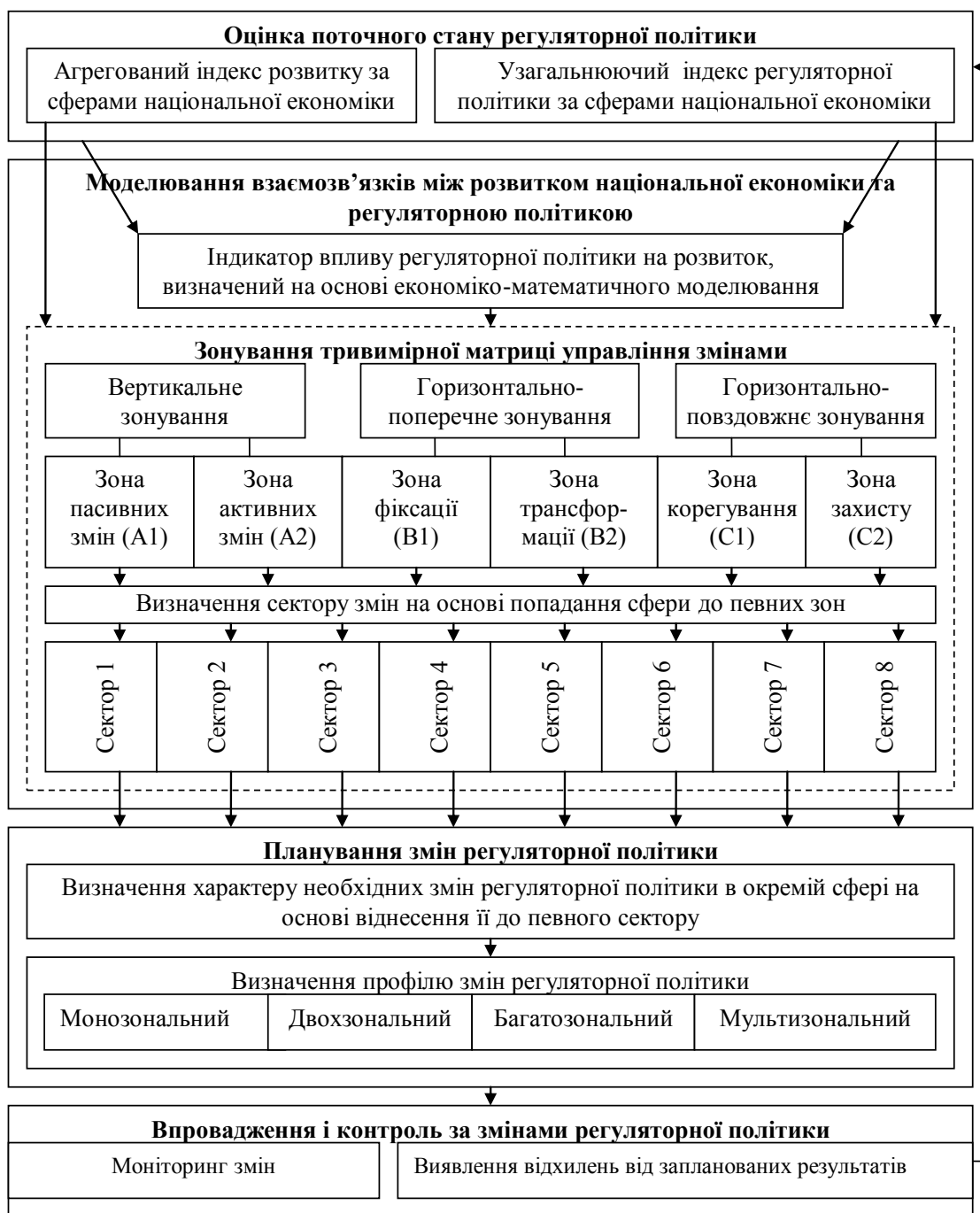


Рис. 1. Підхід до управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки

Джерело: побудовано автором

$$y = a_0 + a_1x + a_2x^2 + \varepsilon$$

– експоненціальна модель:

$$y = a_0 \cdot e^{a_1x} \cdot \varepsilon$$

– ступенева модель:

$$y = a_0 \cdot x^{a_1} \cdot \varepsilon$$

Зазначені моделі відносяться до різних типів:

– по-перше, лінійна модель, побудова якої не потребує додаткових перетворень;

– по-друге, моделі, що нелінійні за результатом, але лінійні за параметрами регресії (напівлогарифмічна та поліноміальна модель), визначення параметрів яких потребує здійснення лінеаризації шляхом заміни на умовну змінну;

– по-третє, моделі, що нелінійні як за результатом, так і за параметрами регресії (експоненціальна та ступенева модель), визначення параметрів яких потребує здійснення лінеаризації

Етап моделювання	Функції	Методи	Процедури
Аналітико-пізнавальний	- інформаційна; - гносеологічна; - ілюстративна; - пояснювальна; - інтерпретуюча; - вимірювальна	- кореляційно-регресійний аналіз; - аналіз чутливості	- Розгляд моделей залежності різних видів - Перевірка на достовірність та адекватність - Вибір моделі, що найбільше відповідає емпіричним даним - Визначення індикатору результатів на основі оцінки еластичності за обраною моделлю
Оптимізаційно-пошуковий	- імітуюча; - оптимізаційна; - прогностична; - критеріальна; - попереджувальна; - комунікативна	- метод сценаріїв; - оптимізаційне моделювання;	- Визначення обмежень за параметрами моделі при прогнозуванні - Розробка сценаріїв розвитку подій - Визначення прогностичних значень результатів регуляторної політики - Вибір оптимального сценарію

Рис. 2. Етапи моделювання впливу регуляторної політики на розвиток національної економіки

Джерело: побудовано автором

шляхом логарифмування з наступною заміною на умовний результат та умовний параметр та/або умовну змінну.

Всі моделі мають бути перевірені на адекватність та достовірність із застосуванням стандартних критеріїв. Для лінійної, напівлогарифмічної, експоненціальної та ступеневої моделей з врахуванням кількості спостережень, що дорівнює семи, при числі ступенів свободи, що дорівнює 5 та рівні значущості 0,95 табличне значення критерію Стюдента дорівнює 2,57, а для поліноміальної при числі ступенів свободи, що дорівнює 4 та рівні значущості 0,95 табличне значення даного критерію складає 2,78.

Щодо критерію Фішера, то для лінійної, напівлогарифмічної, експоненціальної та ступеневої моделей при числі ступенів свободи 5 та 1 табличне значення складає 16,26, а для поліноміальної моделі при числі ступенів свободи 4 та 2 табличне значення складає 18,00.

Слід відзначити, що лише перевищення розрахункових значень за даними критеріями над табличними свідчить про адекватність та достовірність побудованих моделей. При цьому, якщо декілька моделей є адекватними та достовірними, то найбільш доцільним може вважатись використання тієї моделі, яка характеризується найвищим значенням коефіцієнта кореляції, що свідчить про наявність

більш тісного зв'язку між досліджуваними ознаками.

На основі моделей може бути визначено коефіцієнт еластичності, який і буде відповідати індикатору результатів регуляторної політики:

– загальна формула:

$$E = \frac{\partial y}{\partial x} \cdot \frac{x}{y}$$

– лінійна модель:

$$E = a_1 \cdot \frac{x}{y} = a_1 \cdot \frac{x}{a_0 + a_1 x}$$

– напівлогарифмічна модель:

$$E = \frac{a_1}{x} \cdot \frac{x}{y} = \frac{a_1}{a_0 + a_1 \ln x}$$

– поліноміальна модель:

$$E = (a_1 + 2a_2 x) \cdot \frac{x}{y} = \frac{(a_1 + 2a_2 x) \cdot x}{a_0 + a_1 x + a_2 x^2}$$

– експоненціальна модель:

$$E = a_0 \cdot a_1 e^{a_1 x} \cdot \frac{x}{y} = \frac{a_0 \cdot a_1 e^{a_1 x} \cdot x}{a_0 \cdot e^{a_1 x}} = a_1 \cdot x$$

– ступенева модель:

$$E = a_0 \cdot a_1 x^{a_1 - 1} \cdot \frac{x}{y} = \frac{a_0 \cdot a_1 x^{a_1 - 1} \cdot x}{a_0 \cdot x^{a_1 - 1}} = a_1$$

З використанням наведених вище формул залежно від базової моделі залежності може бути визначено індикатор результатів регуляторної політики в певній сфері.

Зонування тривимірної матриці відбувається за визначеними параметрами: вертикальне зонування (зона пасивних та зона активних змін), горизонтально-поперечне зонування (зони фіксації та трансформації) та горизонтально-повздовжнє зонування (зони корегування та захисту).

Якщо говорити про загальний розподіл сфер між зонами матриці, то саме він визначає профіль змін регуляторної політики національної економіки.

При цьому, як зазначено на рис. 1, профіль змін регуляторної політики може бути: монозональним, двохзональним, багатозональним та мультизональним.

Висновки з проведеного дослідження. Моделювання є важливим інструментом управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки як складного динамічного процесу.

У запропонованому підході моделювання дозволяє, по перше, побудувати економіко-

математичні моделі залежності агрегованих індексів розвитку за сферами національної економіки від узагальнюючих індексів регуляторної політики та, по-друге, визначити необхідні зміни регуляторної політики розвитку національної економіки.

Удосконалено послідовність моделювання впливу регуляторної політики на розвиток національної економіки, що на відміну від інших, передбачає виокремлення аналітико-пізнавального та оптимізаційно-пошукового етапів з чітким розмежуванням притаманних кожному з них функцій, методів та процедур, послідовне застосування яких дозволяє не лише отримати об'єктивні уявлення про розвиток національної економіки, але й виявити шляхи його прискорення за рахунок впливу регуляторної політики.

У подальших дослідженнях планується залучення інструментів зонального моделювання до процесу управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Власов М.П., Шимко П.Д. Моделирование экономических процессов. Ростов н/Д : Феникс, 2005. 409 с.
2. Шигун М.М. Економічне моделювання: понятійно-функціональний зріз. *Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки*. 2007. № 2(40). С. 228–234.
3. Кунцман П., Буркард Ф.П., Видман Ф. Философия: dtv-Atlas. Москва : Рыбари, 2002. 268 с.
4. Червак-Смерічко О.Ю. Математичне моделювання в економіці: моделювання і системний аналіз. *Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка*. 2015. Вип. 2(46). С. 246–252.
5. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах: монографія. Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2007. 584 с.
6. Соколовська З.М., Андрієнко В.М., Івченко І.Ю. Математичне та комп'ютерне моделювання економічних процесів : монографія. Одеса : Астропринт, 2016. 308 с.
7. Razumova N. Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. The potential of modern science: London, United Kingdom: Sciemcee Publishing, 2019. Vols. 2, pp. 173–182.
8. Разумова Г.В. Підхід до оцінки регуляторної політики та її впливу на розвиток економіки. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. 2019. № 142. С. 78–87. doi: 10.30838/P.ES.2224.260219.78.380

References:

1. Vlasov M.P., Shimko P.D. (2005). Modelirovanie ekonomicheskikh protsessov [Modeling economic processes]. Rostov n/D : Feniks. (in Russian)
2. Shyhun M.M. (2007). Ekonomichne modeliuвання: poniatiino-funktsionalnyi zriz [Economic modeling: conceptual-functional cut]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu: Ekonomichni nauky*, 2(40), 228–234. (in Ukrainian)
3. Kuntsman P., Burkard F.P., Vidman F. (2002). Filosofiya: dtv-Atlas [Philosophy: dtv-Atlas]. Moskva : Ryibari. (in Russian)
4. Chervak-Smerichko O.Iu. (2015). Matematychnе modeliuвання v ekonomitsi: modeliuвання i systemnyi analiz [Mathematical modeling in economics: modeling and system analysis]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu: Seriya: Ekonomika*, 2(46), 246–252. (in Ukrainian)
5. Vovk V.M. (2007). Matematychni metody doslidzhennia operatsii v ekonomiko-vyrobnychkykh systemakh: monohrafiia [Mathematical methods of operations research in economics and production systems: monograph]. Lviv : Vydavnychy tsentr LNU imeni Ivana Franka. (in Ukrainian)
6. Sokolovska Z.M., Andriienko V.M., Ivchenko I.Iu. (2016). Matematychnе ta kompiuterne modeliuвання ekonomichnykh protsesiv : monohrafiia [Mathematical and computer modeling of economic processes: monograph]. Odesa : Astroprynt. (in Ukrainian)

7. Razumova H. Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. The potential of modern science: London, United Kingdom: Sciemcee Publishing, 2019. Vols. 2, pp. 173–182.
8. Razumova H.V. (2019). Pidkhid do otsinky rehuliatornoi polityky ta yii vplyvu na rozvytok ekonomiky [Approach to the assessment of regulatory policy and its impact on economic development]. *Ekonomichnyi prostir: Zbirnyk naukovykh prats*, 142, 78–87. doi: 10.30838/P.ES.2224.260219.78.380 (in Ukrainian)

УДК 336.71:005.52:330.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-17>

Савіна Н.Б.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Баланюк М.В.

аспірант,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Savina Nataliya

National University of Water Management and Nature Management

Balanyuk Maksym

National University of Water Management and Nature Management

ФОРМУВАННЯ ЗАСАД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УЧАСНИКІВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

FORMATION OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF PARTICIPANTS IN THE BANKING SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті проаналізовано фактори, які впливають на формування механізмів розвитку учасників банківського сектору національної економіки, які на відміну від існуючих, формуються на врахуванні вагових оцінок досліджуваних коефіцієнтів, отриманих із застосуванням експертного опитування, що дозволяє не розглядати фактори, що є не вагомим у розрізі проведеного аналізу, та враховуючи чинники, що надають значну вагу у забезпеченні розвитку учасників банківського сектору національної економіки. Визначено, що банківський сектор функціонує неефективно без досягнення скоординованості з компонентами соціально-економічної системи. Під його діяльністю, як основною складовою фінансової системи держави та нормальне здійснення ним своїх функцій під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Ключові слова: засади розвитку, підприємства, банківських сектор, національна економіка, формування механізмів, розвиток.

В статье проанализированы факторы, влияющие на формирование механизмов развития участников банковского сектора национальной экономики, которые в отличие от существующих, формируются на учете весовых оценок исследуемых коэффициентов, полученных с применением экспертного опроса, позволяет не рассматривать факторы, является не весомым в разрезе проведенного анализа, и учитывая факторы, оказывающие значительный вес в обеспечении развития участников банковского сектора национальной экономики. Определено, что банковский сектор функционирует неэффективно без достижения скоординированности с компонентами

социально-экономической системы. Под его деятельностью, как основной составляющей финансовой системы государства и нормальное осуществление им своих функций под влиянием внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: основы развития, предприятия, банковских сектор, национальная экономика, формирование механизмов, развитие.

The article deals with the interaction of capital markets and mobility of financial resources, which promote an efficient allocation of funds among industries that stimulate the development of market relations and positively affect the well-being of people's lives. A major role in ensuring a high level of capital activity among the spheres of economy and enterprises is played by the banking sector, which shows the growth of promising sectors and stimulates the decline of non-promising ones. The paper analyzes the factors that influence the effectiveness of the mechanisms of development of participants in the banking sector of the national economy, which, unlike the known ones, are formed on the basis of weight estimates of the studied coefficients obtained with the use of an expert survey that does not allow consideration of factors that are not important in the context of the conducted analysis, and taking into account the factors that play a significant role in ensuring the development of participants in the banking sector of the national economy. The author determines that the banking sector does not function effectively without achieving co-ordination with the components of the socio-economic system. In this case, the economic efficiency of the functioning of the banking sector implies the effectiveness of its activities as the main component of the financial system of the state and the normal exercise of its functions under the influence of external and internal factors. It is also worth noting that without exploring the essence, purpose, components, methods and tools of the banking sector it is impossible to ensure the steady growth of the national economy. The global financial crisis has a negative impact on the Ukrainian banking system. Because of this, topical issues are the financial stability of the domestic banking sector in conditions of internal and external instability. It is impossible to solve this issue without studying the essence of the mechanisms of development of enterprises of the banking sector.

Key words: principles of development, enterprises, banking sector, national economy, formation of mechanisms, development.

Постановка проблеми. Досвід показує, що політика протекціонізму в більшості є виправданою, бо необґрунтована ізоляція держави від світової економічної системи, унеможлиблює напрацювання засад функціонування ефективної національної економіки.

Визнано, що банківський сектор економіки надає їй стабільність бо здатний до саморегулювання темпів економічного зростання. Практика показує, що економічно розвинуті держави створили дієві механізми забезпечення економічного розвитку. Вони забезпечили сприятливі умови для розвитку підприємств банківського сектору. Тому зарубіжний досвід являє собою значний інтерес як для формування вітчизняних підприємств банківського сектору, так і для забезпечення безпеки національної економіки, загалом.

Сьогодні, як ніколи важливим є вивчення формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору, що пов'язано із необхідністю забезпечення стабільного розвитку банківської системи і сприяння подальшого нарощування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою теорії механізмів розвитку підприємств банківського сектору займалися багато вчених. Серед науковців, які займалися проблемами формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору національної

економіки варто виділити таких науковців, як А. Вожжов [3], О. Вовчак [2], В. Марцин [6], С. Коваль [5], О. Павлишин [7], І. Плющ [8], М. Заюкова [4] та інші.

Мета статті. Полягає у визначення сутті та потреби у формуванні механізмів розвитку учасників банківського сектору для національної економіки в умовах ризик-орієнтованої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ґрунтовного дослідження формування механізмів розвитку підприємництва у банківському секторі в Україні проведемо послідовний аналіз головних показників діяльності банків в Україні за період з 2013 по 2017 рр. Варто зауважити, що інформація за 2017 р. є неповною і тому буде наводитись за травень. Для початку зазначимо, що протягом досліджуваного періоду активи українських банків, виражені у національній грошовій одиниці скорочуються, але темпи цією динаміки уповільнюються. Так, протягом періоду з 2013 по 2016 рр. обсяги активів комерційних банків України зменшились на 48,4% або у абсолютному еквіваленті на 491,3 млрд. грн. Більш детально описана динаміка наведена на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, у травні 2017 р., активи комерційних банків України зросли на 3,6% або на 18,8 млрд. грн. Це дає змогу зробити припущення про те, що національна банківська сис-

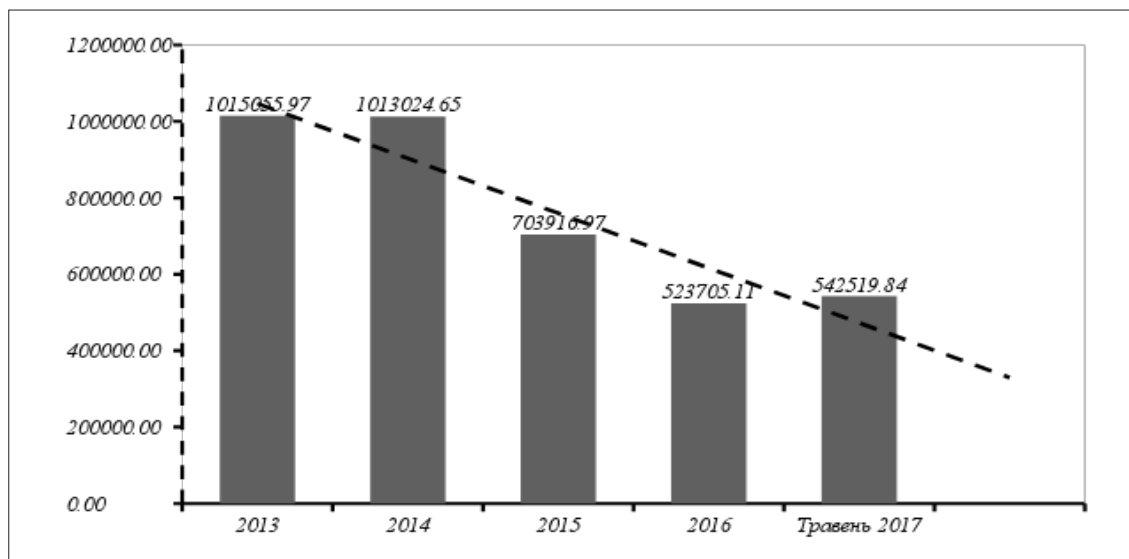


Рис. 1. Динаміка активів комерційних банків України за період з 2013 по травень 2017, млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

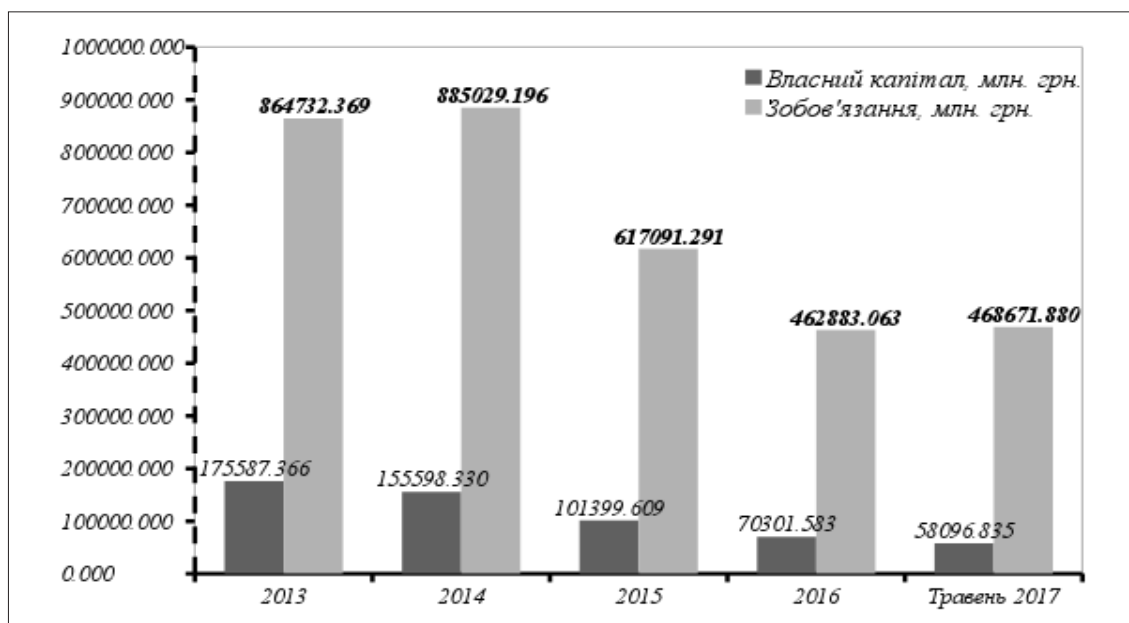


Рис. 2. Динаміка власного капіталу та зобов'язань комерційних банків України за період з 2013 по травень 2017 р., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

тема починає виходити із кризи. Переломні тенденції за підсумками першого півріччя 2017 р. доводять ситуація на ринку банківських послуг починає покращуватись. Причиною цього може виступати стабілізація та укріплення гривні, а також поживавлення підприємницької активності в Україні, що позитивно відобразилось на динаміці ВВП, яке на кінець 2016 р. зросло на 2,24 млрд. дол. США порівняно із 2015 р.

Зростання активів комерційних банків у травні 2017 р. відбулось головним чином за

рахунок збільшення зобов'язань. Так, значення цього показника за перше півріччя 2017 р. зросли на 1,25 % порівно із значенням на кін. 2016 р. Динаміка власного капіталу продовжує зменшуватись і станом на 2017 р. складає 58,09 млн. грн., що на 12,2 млн. грн. або на 17,3 % менше у порівнянні з кін. 2016 р. Динаміка власного капіталу та зобов'язань за період з 2013 по травень 2017 рр. наведена на рис. 2.

Як бачимо з рис. 2. частка зобов'язань у структурі активів комерційних банків є зна-

чно більшою за значення власного капіталу. У травні 2017 р. обсяг зобов'язань комерційних банків перевищує власний капітал більше ніж у 8 разів, в той час, як станом на кін. 2013 р. цей показник становив 4,9. Динаміка значення відношення зобов'язань до власного капіталу у сукупних активах комерційних банків України за період з 2013 по травень 2017 р. наведено на рис. 3.

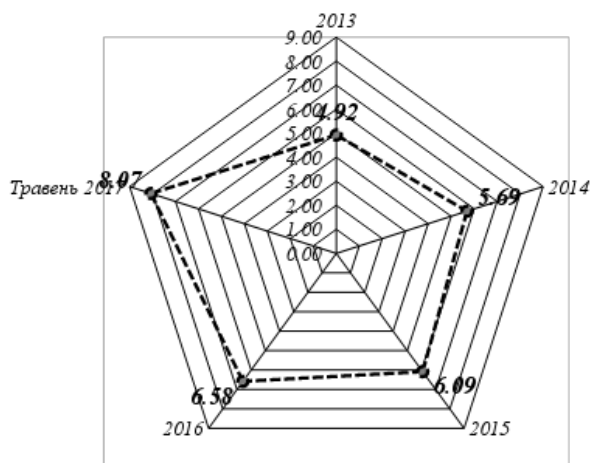


Рис. 3. Динаміка відношення зобов'язань до власного капіталу у структурі активів комерційних банків України за період з 2013 по травень 2017 рр., част. од.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Як бачимо з рис. 3, протягом аналізованого періоду відношення зобов'язань до власного капіталу у активах комерційних банків зросло із 4,92 до 8,07, причому найбільше зростання відбулось саме у першому

півріччі 2017 р. Тому можна констатувати, що рівень надійності вітчизняних банків протягом період з 2013 по травень 2017 р. знизився. Для більш глибокого аналізу необхідним є дослідити яким чином, комерційні банки використали залучені боргові кошти. З цією метою дослідимо динаміку обсягів кредитів виданих фізичним і юридичним особам протягом аналізованого періоду (рис. 4).

Протягом останніх п'яти років (включно із 2017 р.) обсяги кредитів, виданих юридичним і фізичним особам скорочуються. У травні 2017 р. обсяг кредитів виданих фізичним особам становив 96,5 млрд. грн., в той час як у 2013 р. цей показник дорівнює 144,6 млрд. грн., у відносному еквіваленті зменшення обсягів кредитування фізичних осіб становило 33,28 %. Негативні тенденції також спостерігаються для ринку кредитів юридичних осіб. За період з 2013 по травень 2017 р. обсяг кредитів, виданих юридичним особам зменшився на 220,8 млрд. грн. або на 37,94 %.

На основі рис. 4, можна підсумувати, що обсяг кредитування юридичних осіб значно перевищує обсяг кредитів виданих юридичним особам. На основі цієї тенденції можна зробити висновок про те, що кредитування відіграє вагомую роль у забезпеченні розвитку бізнесу в Україні. Крім цього можна зауважити, що у травні 2017 р. відбувається зростання обсягу виданих кредитів як фізичним так і юридичним особам. Це свідчить про те, що додатково залучені кошти у травні 2017 р. були використані для покриття дефіциту капіталу на фінансовому ринку України, а також про те, що підприємницька активність за перше півріччя 2017 р.

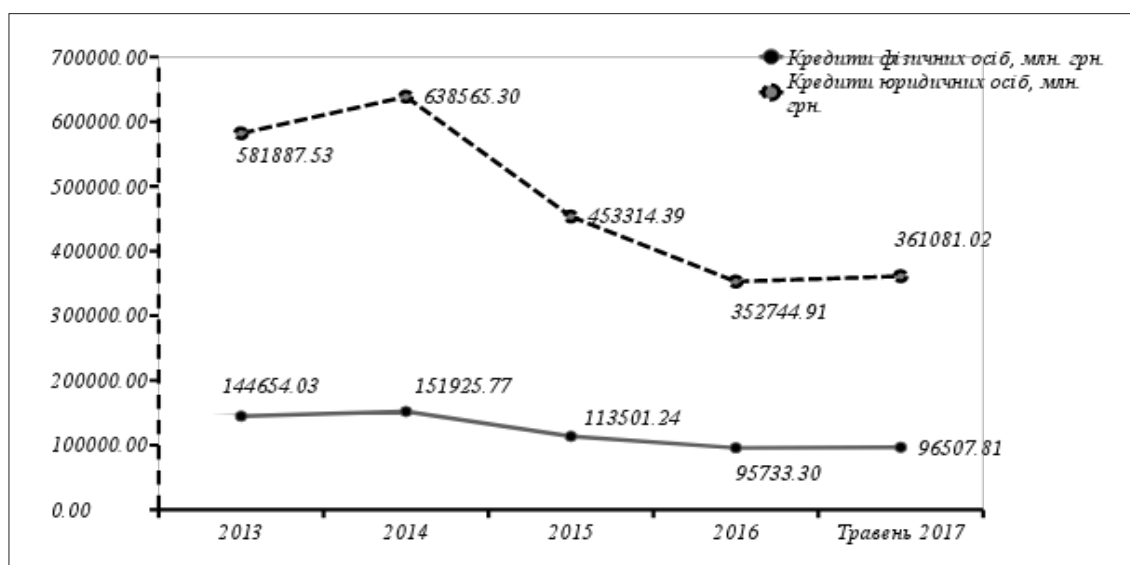


Рис. 4. Динаміка обсягів кредитів фізичних і юридичних осіб за період з 2013 по травень 2017 р., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

демонструє тенденцію на зростання. З метою визначення напрямків використання додаткового залучених коштів комерційними банками протягом досліджуваного періоду з 2013 по травень 2017 р., на рис. 5 приведено порівняльну динаміку абсолютної зміни загального обсягу кредитів виданих комерційними банками України та абсолютної зміни загального обсягу зобов'язань за період з 2014 по травень 2017 р.

Як бачимо з рис. 5, динаміка абсолютної зміни обсягу зобов'язань та загального обсягу кредитів є корельованою протягом періоду з 2014 по травень 2017 р., що свідчить про те, що значна частка додаткового залучених коштів була спрямована на видачу кредитів юридичним і фізичним особам, які за останнє півріччя 2017 р. зросли (див. рис. 4). Вагомим фактором успішності підприємництва у банківському секторі відіграє ситуації на ринку депозитів. Це пов'язано з тим, що залучення коштів дозволяє розширювати обсяги кредитування та збільшувати фінансовий результат. Тому аналіз динаміки обсягів кредитування не являється повним, якщо опустити дослідження динаміки обсягу депозитів. З цією метою на рис. 6 приведено обсяги депозитів, залучених від юридичних та фізичних осіб комерційними банками України за період з 2013 по травень 2017 р.

На основі детального аналізу рис. 6, підсумуємо, що динаміка депозитів протягом досліджуваного періоду є спадаючою, проте у 2016 р. та у травні 2017 р. темпи відтоку депозитів із банків України уповільнюються. Більше того у травні 2017 р. спостерігається зрос-

тання обсягу депозитів одержаних вітчизняними комерційними банками від юридичних та фізичних осіб. Хоча протягом досліджуваного періоду загальний обсяг депозитів скоротився на 152,2 млрд. грн. або на 27,2%, у травні 2017 порівняно із кінцем 2016 р. спостерігається зростання цього показника на 15,7 млрд. грн. або на 4,01%. Це дає підстави вважати уповільнення відтоку депозитів із банківської системи України та наявність перших «симптомів» її відновлення. Головними причинами зростання обсягу депозитів можна вважати стабілізацію гривні, високі ставки (16-20% річних) та націоналізацію ПриватБанку, що призвело до зростання частки державних банків на ринку банківських послуг до 57%, що підсилює довіру населення до національної банківської системи. Варто зазначити, що якщо юридичні особи беруть значно більше кредитів ніж фізичні особи, то на противагу цьому результату, вітчизняні комерційні банки залучають значно більше депозитів від фізичних осіб, а не від юридичних. Це зумовлено тим, що юридичні особи схильні використовувати вільні кошти для інвестицій у бізнес, а не для збережень на депонованих рахунках у банках.

З метою деталізації отриманих результатів необхідним є дослідження різниці між депозитами та кредитами, оскільки джерелом кредитів часто виступають саме кошти, отримані як депозити. Для цього на рис. 7. приведено динаміку різниці між загальними значеннями обсягів кредитів та депозитів за період з 2013 по травень 2017 р.

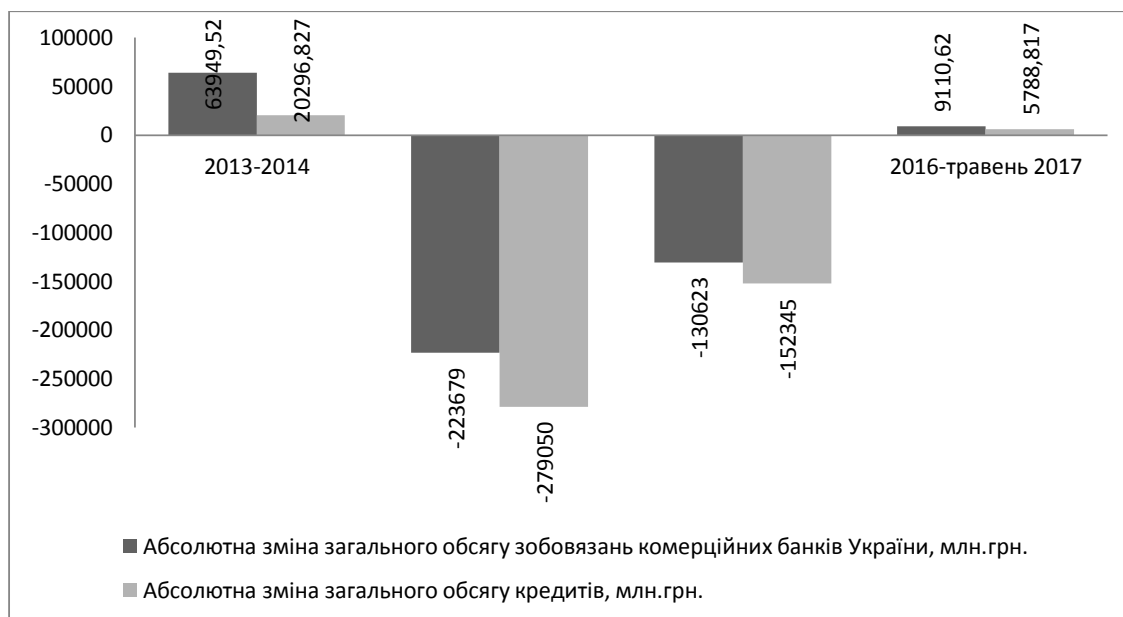


Рис. 5. Порівняльна динаміка абсолютної зміни загального обсягу кредитів та зобов'язань за період з 2013 по травень 2017 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

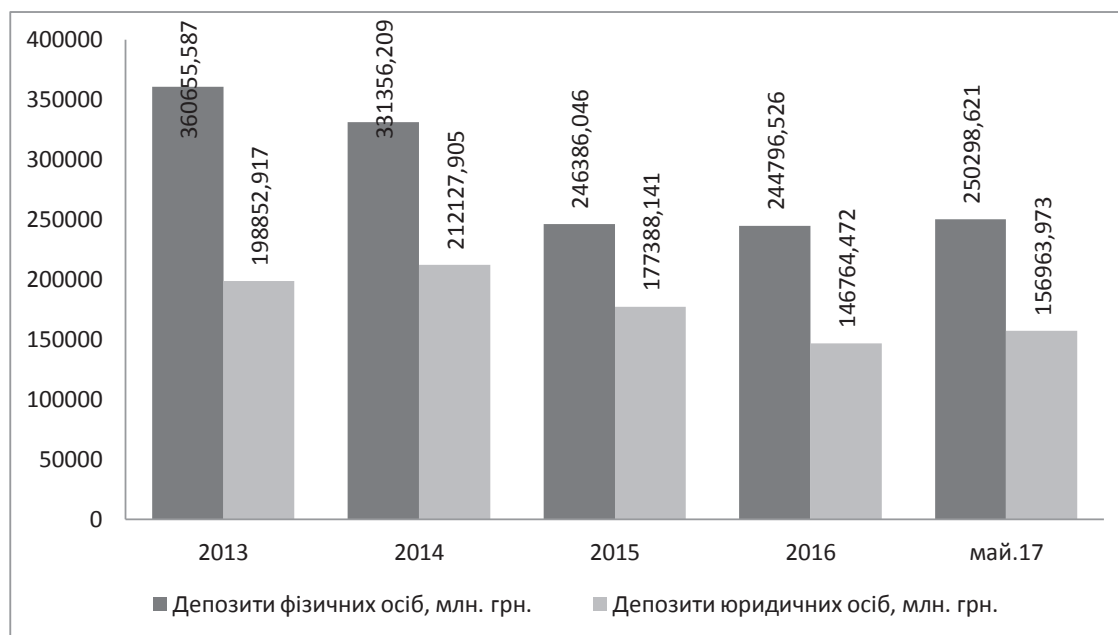


Рис. 6. Динаміка депозитів залучених комерційними банками України за період з 2013 по травень 2017 р., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

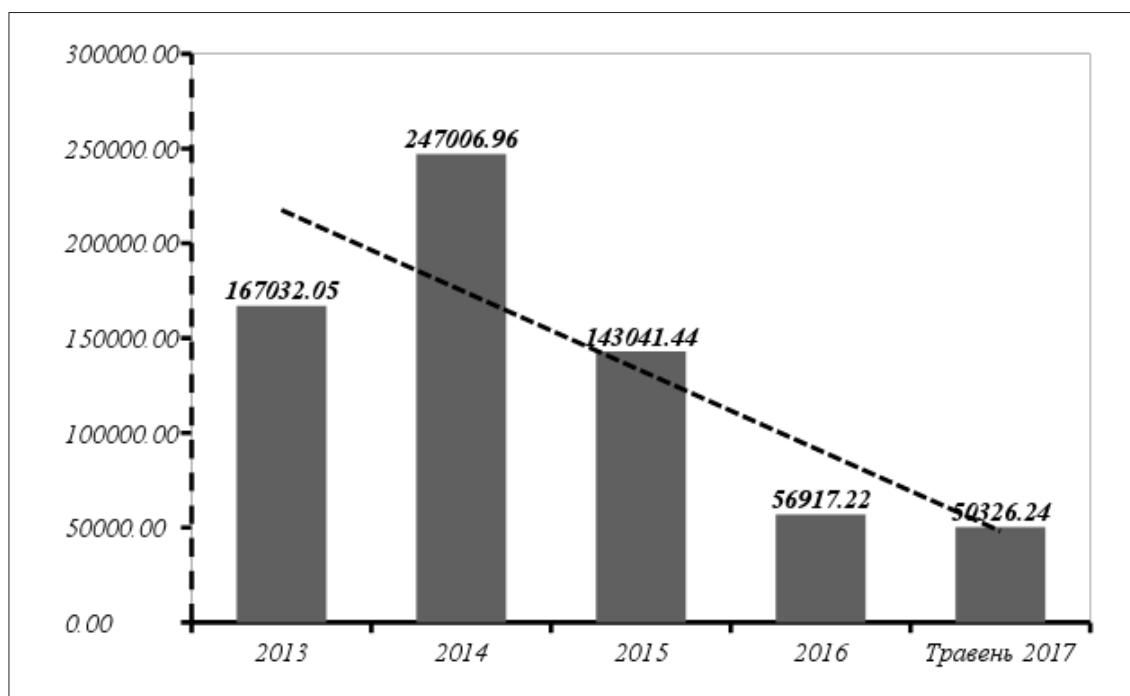


Рис. 7. Динаміка різниці між загальним обсягом кредитів та депозитів за період з 2013 по травень 2017 р., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

На основі динаміки різниці між кредитами і депозитами за період з 2013 по травень 2017 р. можна підсумувати, що помітний тренд на скорочення цього показника, що дає підстави припускати, про збільшення частки депонованих коштів у кредитному портфелі банків.

Таким чином, на основі детального аналізу загальних показників діяльності комерційних банків в Україні за період з 2013 по травень 2017 р., можна відзначити, що банківська сфера в цілому переживає складні часи, оскільки сукупний фінансовий результат за досліджу-

ваний період зберігає негативні значення, кількість банків продовжує скорочуватись, причому темпи цього процесу вимірюються в середньому одним банком за місяць. Найбільш активними регіонами у сфері банківської діяльності є Київ, Харків, Дніпропетровськ, Львів, останні протягом аналізованого періоду втратили своє значення. Київ залишається єдиним містом де кількість банків вимірюється десятками, а не одиницями. Варто зауважити, що враховуючи особливості ведення бізнесу на території України, описана тенденція є болючою для національної економіки проте вона може служити початком її відновлення, оскільки більшість банків створюються з метою короткотермінового накопичення капіталу та швидкого розміщення наявних фінансових ресурсів. Можливо на зміну закритим установам прийде нова генерація українських банків, які активно інвестують у інновації та позиціону-

ють себе як надійні інститути із закордонними інвестиціями. Стабілізація національної грошової одиниці та уповільнення темпів інфляції сприяють цьому.

Висновки з проведеного дослідження. Основним висновком, який варто зробити за підсумками аналізу є те, що частка державних підприємств у досліджуваному сегменті економіки зросла до 57%. Це буде мати негативні наслідки для економіки. Проте це дозволить відновити довіру населення до банківської системи, що призведе до збільшення обсягу депозитів протягом першого півріччя 2017 р. та зростання величини виданих кредитів. Такі тенденції є притаманні, як для фізичних, так і для юридичних осіб. Загалом незважаючи на загальні багаторічні тренди скорочення активності у банківському сегменті, протягом 2017 р. помітні перші «симптоми» відновлення галузі, що є позитивним явищем для національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Асоціація банків України. URL: <http://aub.org.ua> (дата звернення: 18.04.2019).
2. Вовчак О.Д., Рушишин Н.М., Андрейків Т.Я. Кредит і банківська справа : підручник. Київ : Знання, 2008. 564 с.
3. Вожжов А.П. Природа і механізм трансформації банківських ресурсів: автореф. дис....д-ра. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; Укр. акад. банк, справи Нац. банку України. Суми, 2007. 41 с.
4. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості учасників. *Банки и биржи* / М. Герчикова. Москва, ЮНИТИ, 1997.
5. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2009. № 1. С. 106–116.
6. Марцин В.С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку. *Фінанси України* : монографія. Київ, 2007. С. 77–88.
7. Павлишин О.П. Козоріз М.А., Хмелярчук М.І. Механізм стимулюючого впливу кредиту на розвиток економіки регіону : монографія. Київ, 2007. 159 с.
8. Плющ І.С. Місцеве самоврядування та економіка (до проблеми ефективності законодавчих механізмів). *Вісник Економіка АПК*. 2002. № 1. С. 3–9.
9. Світовий банк. URL: <http://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk>. (дата звернення: 15.04.2019).
10. Спеціалізоване електронне видання «StakeHolder». URL: <http://www.stakeholder.com.ua/banki/statistika-diyuchix-bankiv.html> (дата звернення: 23.04.2019).

References:

1. Asotsiatsiia bankiv Ukrainy [Association of Ukrainian Banks]. URL: <http://aub.org.ua> (accessed 18 April 2019) (in Ukrainian).
2. Vovchak O.D., Rushchyshyn N.M., Andreikiv T.Ia. (2008). Kredyt i bankivska sprava : pidruchnyk [Credit & Banking: Textbook]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)
3. Vozhzhov A.P. (2007). Pryroda i mekhanizm transformatsii bankivskykh resursiv [Nature and mechanism of transformation of bank resources]: avtoref. dys....d-ra. ekon. nauk: spets. 08.00.08 «Hroshi, finansy i kredyt»; Ukr. akad. bank, spravy Nats. banku Ukrainy. Sumy. (in Ukrainian)
4. Zaiukova M.S. (1997). Teoriia finansovoi stiikosti uchasnykiv [The theory of financial stability of participants]. Banki i birzhi / M. Herchykova. Moskva, YuNTYU. (in Russian)
5. Koval S. (2009). Teoretychni osnovy mekhanizmu formuvannia vlasnoho kapitalu banku [Theoretical foundations of the mechanism of formation of the bank's own capital]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, 1, 106–116. (in Ukrainian)
6. Martsyn V.S. (2007). Problemy i shliakhy pidvyshchennia kapitalizatsii bankivskykh ustanov v upravlinni kapitalom banku [Problems and ways to increase the capitalization of banking institutions in the management of the bank's capital]. *Finansy Ukrainy* : monohrafiia. Kyiv. (in Ukrainian)

7. Pavlyshyn O.P., Kozoriz M.A., Khmeliarchuk M.I. (2007). Mekhanizm stymuliuiuchoho vplyvu kredytu na rozvytok ekonomiky rehionu : monohrafiia [The mechanism of stimulating the impact of a loan on the development of the region's economy: a monograph]. Kyiv. (in Ukrainian)
8. Pliushch I.S. (2002). Mistseve samovriaduvannia ta ekonomika (do problemy efektyvnosti zakonodavchikh mekhanizmiv) [Local government and the economy (to the problem of the effectiveness of legislative mechanisms)]. *Visnyk Ekonomika APK*, 1, 3–9. (in Ukrainian)
9. Svitovyi bank [orld Bank]. URL: <http://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk>. (accessed 15 April 2019) (in Ukrainian).
10. Spetsializovane elektronne vydannia «StakeHolder» [Specialized electronic publication "StakeHolder"]. URL: <http://www.stakeholder.com.ua/banki/statistika-diyuchix-bankiv.html> (accessed 23 April 2019) (in Ukrainian).

УДК 338.4:69.003

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-18>

Серьогіна Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Петренко О.В.

студентка ННІ БІТ
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Пашинов В.О.

студент ННІ БІТ
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Serohina Nataliia

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Petrenko Elena

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Pashinov Vitali

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

АНАЛІЗ СТАНУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE CONDITION OF HOUSING CONSTRUCTION IN UKRAINE

Розглянуто зв'язок будівельного комплексу зі зростанням валового внутрішнього продукту. Зазначено необхідність регулярного аналізу залежності кількості збудованих житлових площ від рівня інвестування через мінливість факторів впливу. Розглянуто частку будівництва в загальному обсязі ВВП України, що показало її постійну величину при зменшенні частки інвестицій в будівництво в загальному обсязі інвестицій. Аналіз динаміки інвестицій у житлові та нежитлові будівлі показав поступове збільшення частки інвестицій у нежитлове будівництво. Припущення щодо затребуваності житла бюджетного класу підтверджено зростанням частки будівництва домів з однокімнатними квартирами серед інших видів. Доведено, що збільшення обсягів житлового будівництва зумовлено збільшенням обсягів інвестицій. Зазначена необхідність підтримки держави щодо удосконалення законодавчої бази, розробці заходів по зниженню ризиків та правовому забезпеченні умов діяльності забудовників.

Ключові слова: будівельний комплекс, житлове будівництво, інвестування, внутрішній валовий продукт, фактори впливу, іпотечне кредитування.

Рассмотрена связь строительного комплекса с ростом валового внутреннего продукта. Указана необходимость регулярного анализа зависимости количества сданных жилых площадей от уровня инвестирования из-за изменчивости факторов влияния. Рассмотрено долю строительства в общем объеме ВВП Украины, что показало её постоянную величину при уменьшении доли инвестиций в строительство в общем объеме инвестиций. Анализ динамики инвестиций в жилые и нежилые здания показал постепенное увеличение доли инвестиций в нежилое строительство. Предположение о востребованности жилья бюджетного класса подтверждено ростом доли строительства домов с однокомнатными квартирами среди других видов. Доказано, что увеличение объемов жилищного строительства обусловлено увеличением объемов инвестиций. Отмечена необходимость поддержки государства путём усовершенствования законодательной базы, разработки мероприятий по снижению рисков и правовому обеспечению условий деятельности застройщиков.

Ключевые слова: строительный комплекс, жилищное строительство, инвестирование, внутренний валовой продукт, факторы влияния, ипотечное кредитование.

The article discusses the relationship of the construction complex with the growth of gross domestic product. It is indicated that the factors influencing the number of housing built are not constant and a regular analysis is needed of the dependence of the number of residential premises put into operation to the level of investment in housing construction. Considered what proportion of the total GDP of Ukraine is construction. The results showed that it almost did not change, but at the same time the share of investment in construction in the total investment decreased. The dynamics of capital investments in residential and non-residential buildings are analyzed – a gradual increase in the share of investments in non-residential construction is observed, which proves the attractiveness of investments in non-residential construction. The assumption that budget-class housing is becoming more popular is based on increasing demand for apartments with a small area due to their affordability. The analysis of the ratio of shares of construction types confirmed the growth in the share of construction of houses with one-room apartments. It is proved that to increase the volume of housing construction it is necessary to increase the volume of investments. The most promising among all areas of financing is financing at the expense of potential home buyers. But it is indicated that the use of this method is inhibited by the level of solvency of the population. It also contributes to the uneven distribution of housing construction on a territorial basis. The observations have shown that the volume of housing put into operation depends on investments in the construction industry and creates demand in residential real estate markets. The development of housing requires state support, which should be expressed in improving the legislative framework, developing risk mitigation measures, ensuring legal conditions for developers' activities, which should lead to objective formation of housing prices, as well as encouraging commercial banks to participate in mortgage lending.

Key words: building complex, housing construction, investment, gross domestic product, factors of influence, mortgage lending.

Постановка проблеми. Житлове будівництво є індикатором стану економіки, що великою мірою визначає як позитивну, так і негативну динаміку її розвитку. Будівельний комплекс, зокрема житлове будівництво, належить до галузей економіки, що сприяють прискоренню зростання валового внутрішнього продукту, зайнятості, бюджетних доходів та зростання народного господарства країни в цілому [1]. Серед факторів, які впливають на кількість побудованого житла, можна виділити наступні: рівень інвестування в житлове будівництво, доходність населення та частка населення, яка потребує покращення житлових умов, можливість отримання та виплати кредитів на покупку житла, тощо. Але фактори впливу не є постійними, отже необхідним є регулярний аналіз залежності кількості зданий в експлуатацію житлових площ від рівня інвестування будівництва з метою вивчення та пошуку шляхів подолання проблем, що заважають розвиненню житлового будівництва відповідно до попиту населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми розвитку будівельної галузі та будівельних підприємств, а також взаємозв'язок будівництва та економіки країни розглядали в своїх роботах В. Биба, Р. Тяна, М. Иванов, І. Грищенко, Л. Григор'єва [1], І. Молчанов, Т. Одаренко та ін. Але розробка пропозиції щодо удосконалення будівельної галузі потребує постійного дослідження стану будівельної галузі.

Метою статті є аналіз стану житлового будівництва в Україні та виявлення факторів впливу на динаміку його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток національної економіки визначається динамікою обсягів ВВП, який формується у всіх її сферах. Будівництво, як галузь, що належить до матеріальної сфери, призначено для створення та відновлення основних засобів всіх учасників економічної системи – юридичних та фізичних осіб; бюджетних та комерційних організацій, тощо [2].

Сфера будівництва є досить важливою та актуальною, оскільки від її розвитку залежить багато чинників, серед яких:

- забезпеченість населення житлом, закладами культури, освіти та науки;
- забезпеченість об'єктами виробничого та торговельного призначення;
- надання різного роду послуг населенню (шліфувальні, оздоблювальні роботи);
- організація та проведення загальнобудівельних та спеціалізованих робіт по будівництву та реконструкції промислових підприємств та споруд, житлового будівництва, об'єктів культурно-побутового призначення;
- своєчасне введення в дію перелічених структур та об'єктів тощо [1].

Важливою складовою будівництва є зведення будівель житлової та соціальної спрямованості. Об'єкти такої спрямованості перш за все задовольняють потреби населення країни, дослідження їх стану є першочерговою необхідністю, оскільки вирішення проблем житлового забезпечення завжди супроводжувалось певними труднощами. Високий попит на житло не забезпечує високих обсягів будівельних робіт, принаймні при скороченні інвестицій. Це відбувається через низку певних причин, серед яких можна відокремити: падіння платоспроможності населення, недоступність кредитних програм, необ'єктивне формування вартості житла, нерівномірність розподілу житлового будівництва за районами та регіонами.

Досліджуючи економічну безпеку будівництва на сучасному етапі, можна чітко визначити високу конкурентоспроможність в центральних районах та містах-мільйонерах у зв'язку з великою інвестиційною привабливістю та значне відставання на регіональному рівні. На глобальному рівні будівництво України відстає від інших країн світу через мінімальний рівень фінансових та організаційних перетворень. Будівництво, як складова матеріального виробництва, призначена для створення та

відновлення основних засобів всіх учасників економічного процесу, зокрема бюджетних, комерційних організацій, юридичних та фізичних осіб. Основним джерелом інвестицій для розвитку будівництва виступає населення країни. Мільйони українців прагнуть до покращення житлових умов, тому купують житло на первинному ринку та вкладають кошти в інноваційні будівельні проекти [3].

Перспективи розвитку житлового будівництва слід розглядати відповідно до розвитку будівництва в цілому. Якщо не відбуватиметься позитивних змін в рівні інвестування будівництва взагалі, то не можна очікувати покращення в сфері житлового будівництва, оскільки незважаючи на наявність потреби в житлі, воно не є єдиною основною часткою будівництва.

Для проведення аналізу стану галузі будівництва та визначенні подальших перспектив її розвитку розглянемо, яку частину в загальному обсязі ВВП займає будівництво України протягом п'яти років, використовуючи дані Державної служби статистики України. Динаміка зміни обсягів будівництва і його частини в валовому внутрішньому продукті України за 2013-2018 роки наведена в таблиці 1 [4].

Згідно з даними Державної служби статистики України усі показники за останні роки, починаючи з 2014 року, мають тенденцію до зростання. Загальне зростання ВВП по Україні в порівнянні з попереднім роком щорічно складало 26,3%, 20,4%, 25,2% та 19,3%, що призводить до стабільного зростання економіки. При цьому частина будівництва в ВВП щорічно поступово збільшується та за останні три роки зростання складає в середньому 28%. Обсяги виконаних будівельних робіт починаючи з 2015 року швидко збільшуються з кожним роком – відповідно на 12,5%, 28,2%, 43,3% та 28,9%, але не в достатній кількості, на що

Таблиця 1

Динаміка змін ВВП та будівництва у 2014-2018 роках¹

Показник \ Рік	2014			2015		2016		2017		2018	
	Сума, млн. грн.	Сума, млн. грн.	Зміна, %	Сума, млн. грн.	Зміна, %	Сума, млн. грн.	Зміна, %	Сума, млн. грн.	Зміна, %	Сума, млн. грн.	Зміна, %
ВВП по Україні	1566728	1979458	26,3	2383182	20,4	2982920	25,2	3558706	19,3		
Частина будівництва в ВВП, млн. грн.	36876	38928	5,6	49871	28,1	64431	29,2	82924	28,7		
Обсяги виконаних будівельних робіт	51108,7	57515	12,5	73726,9	28,2	105683	43,3	136270,2	28,9		
Інвестиції в основний капітал	204061,7	251154,3	23,1	326163,7	29,9	412812,7	26,6	526341,8	27,5		
Інвестиції у будівництво	36056,7	43463,7	20,5	44444	2,3	52176,2	17,4	55993,9	7,3		

¹ Всі показники для дослідження отримані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

могла оказати вплив зміна частки будівництва у структурі ВВП.

Окремо розглянемо частку будівництва в ВВП України та частку інвестицій в будівництво серед загальної суми інвестицій в основний капітал в економіці. Графік змін побудовано на основі даних Державної служби статистики України [4], поданих в таблиці 1, та наведено на рис. 1.

Частка будівництва в ВВП України на протязі всього періоду майже не змінювалась, але на кінець періоду вона скоротилась з 2,4% до 2,3%, а частка інвестицій в будівництво зменшилась з 17,7% до 10,6%, що може свідчити про зниження привабливості будівельної галузі для інвесторів.

Дані, наведені в табл. 1, продемонстрували, що починаючи від 2015 року інвестиції в основний капітал економіки України зростали з кожним роком на 23,1%, 29,9%, 26,6% та 27,5% відповідно. При цьому кількість інвестицій у будівництво показала значно гірші результати: якщо у 2015 році вони зросли на 20,5%, а у 2017 році на 17,4%, то у 2016 році зростання склапо всього 2,3%, а у 2018 році – 7,3%. Порівняння рівню інвестицій в основний капітал економіки та окремо у будівництво, а також обсягів виконаних будівельних робіт наведено на рис. 2 [4].

Графік, наведений на рис. 2, підтвердив, що зростання кількості інвестицій в будівництво відбувається значно нижчими темпами, ніж зростання інвестицій в основний капітал – якщо інвестиції в основний капітал збільшились більш ніж в 2,5 рази, то інвестиції в будівництво лише

в 1,5 рази. Виходячи з цього, можливо зробити попереднє припущення про скорочення введеного в експлуатацію житла в цей період. Слід враховувати, що обсяги виконаних будівельних робіт зростали значно кращими темпами, ніж відбувалось інвестування, але зростання обсягів у грошовому виразі не гарантує збільшення площ, зданих в експлуатацію. Для більш детального розгляду наведемо динаміку капітальних інвестицій у житлові та нежитлові будівлі, використовуючи дані Державної служби статистики України [4]. Капітальні інвестиції за видами будівель наведені в таблиці 2.

При порівнянні часток, які складають інвестиції в житлове та нежитлове будівництво, можна відмітити, що за виключенням 2015 року більша частка інвестицій на протязі п'яти років припадає на нежитлове будівництво. Крім того, спостерігається поступове збільшення цієї частки – зростання з 55,2% до 60,8% – що доводить привабливість вкладень у нежитлове будівництво. Таким чином, при скороченні інвестицій у житлове будівництво можливе скорочення житлових площ, введених в експлуатацію, або перерозподіл видів житлових приміщень. З урахуванням зменшення платоспроможності населення можна припустити, що більш затребуваним стає житло бюджетного класу.

На даний час активним попитом користуються 1-кімнатні квартири із відносно невеликою площею, навіть якщо вони мають не найкращу споживчу якість, через те, що вони найбільш доступні по ціні, хоча кінцева вартість 1 м² в таких квартирах приблизно на 10% вища,

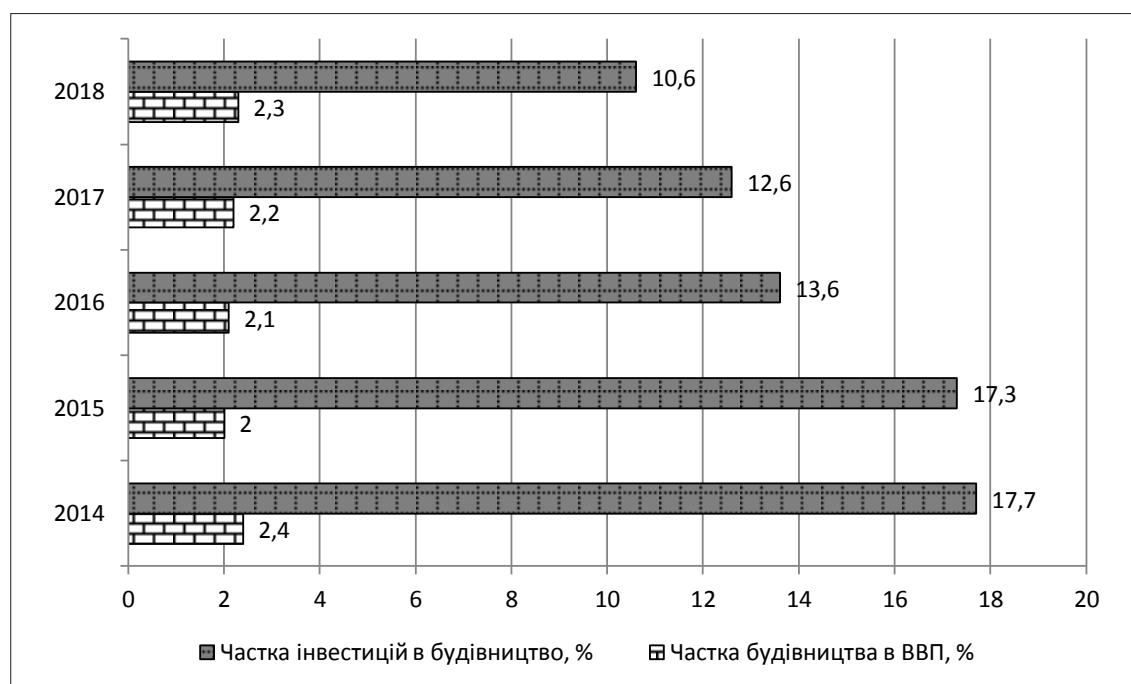


Рис. 1. Частки будівництва в ВВП та інвестицій в будівництво

ніж в 3-кімнатних та більше. Подібні тенденції сприятимуть зміні спрямованості забудовників на будівництво домов з однокімнатними квартирами, що може забезпечити їм необхідний рівень збуту. З метою підтвердження такого припущення розглянуто обсяги введеного в експлуатацію житла за видами житлових будівель у 2014-2018 роках, які наведено у таблиці 3 [4].

У 2015 році обсяги зданого в експлуатацію житла збільшились на 13,4%, але у наступні роки, за винятком 2017 року, можна побачити поступове погіршення даного показника. Навіть враховуючи покращення показника у 2015 та 2017 роках, загальна тенденція показала скорочення з 9741,3 тис.м² до 8689,4 тис.м², що складає майже 11%. При цьому відбувалось скорочення площ за всіма видами житлових будівель:

- одноквартирні дома – на 6,7%;

- дома з двома та більше квартирами – на 14%;
- гуртожитки – на 73,5%.

Така динаміка підтверджує попередній висновок про можливе скорочення житлових площ, введених в експлуатацію, в зв'язку зі зменшенням кількості інвестицій.

Розглядаючи частки забудов, можна помітити, що частка домів з двома та більше квартирами є найвищою та протягом п'яти років вона коливалась від 49% до 58%, частка одноквартирних домів – від 41% до 50%, частка гуртожитків складала 0,1%-0,4%. Але порівняння граничних показників за вказаний період показало суттєве скорочення частки гуртожитків в 2018 році – до 0,1% при стабільній частці у 0,3% на протязі останніх років. Частка домів з двома та більше квартирами залишається переважною, але вона скоротилась з 53% до 51%, при цьому частка одноквартирних домів зросла з 46,7% до 48,9%.

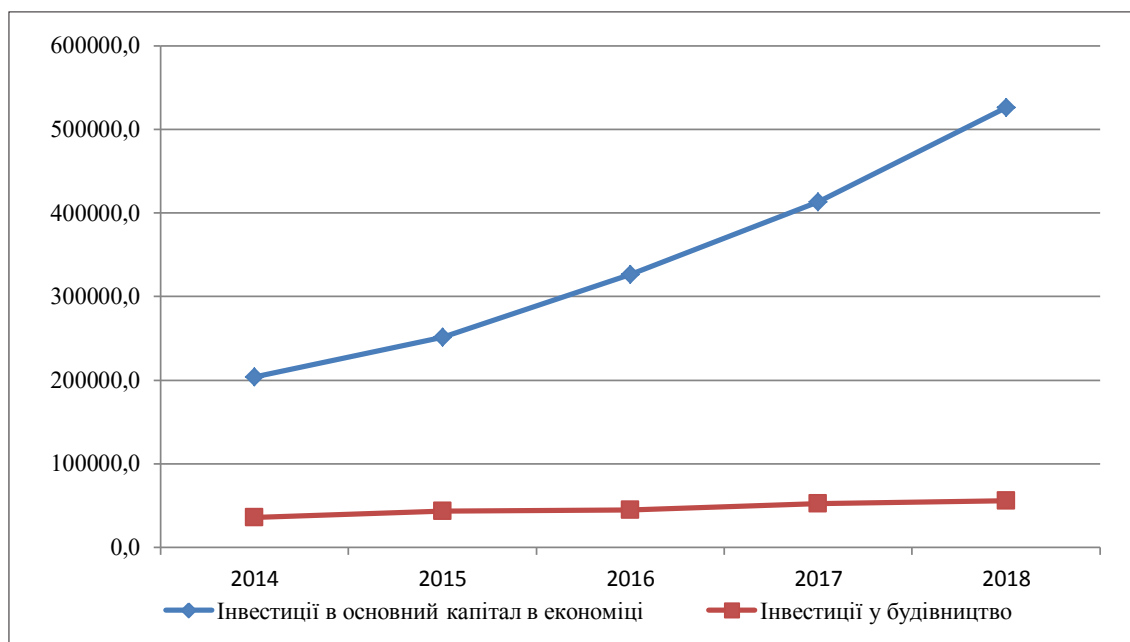


Рис. 2. Динаміка зміни показників інвестицій та обсягів будівельних робіт за 2014-2018 роки

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за видами будівель за 2014-2018 роки² (млн. грн.)

Капітальні інвестиції	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, в тому числі:	74036,7	88940,7	104263	118977	146242
– житлове будівництво, млн. грн.	33177	45609,8	44864,9	53371,8	57395,9
– нежитлове будівництво, млн. грн.	40859,7	43330,9	59398,3	65605,2	88846,1
Частка інвестицій в житлове будівництво, %	44,8	51,3	43	44,9	39,2
Частка інвестицій в нежитлове будівництво, %	55,2	48,7	57	55,1	60,8

² Всі показники для дослідження отримані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3

Обсяг введеного в експлуатацію житла за видами житлових будівель у 2014-2018 роках³
(тис. м² загальної площі)

Роки	Усього	У тому числі у житлових будівлях:					
		одноквар- тирних	Частка у загальному обсязі, %	з двома та більше квартирами	Частка у загальному обсязі, %	гурто- житках	Частка у загальному обсязі, %
2014	9741,3	4553,4	46,7	5161,1	53,0	26,8	0,3
2015	11044,4	5580,0	50,5	5435,2	49,2	29,2	0,3
2016	9366,8	4089,2	43,7	5249,6	56,0	28,0	0,3
2017	10206,0	4231,4	41,5	5934,9	58,2	39,7	0,3
2018	8689,4	4247,7	48,9	4434,6	51,0	7,1	0,1

³Всі показники для дослідження отримані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таким чином, для збільшення обсягів житлового будівництва необхідним є збільшення обсягів інвестицій. Але інвестування в будь-які об'єкти будівництва, як відомо, характеризується досить високим ступенем ризику через значні капіталовкладення та довго тривалість виробничих процесів [5]. Існує багато форм та джерел інвестування в житлове будівництво, але можна виділити наступні основні напрямки:

- фінансування за рахунок власних коштів будівельних компаній;
- фінансування по напрямках комерційного кредитування будівельних організацій;
- іпотечне кредитування приватних забудовників та покупців готового житла [5].

Слід зауважити, що найбільш перспективним серед зазначених напрямків є фінансування за рахунок потенційних покупців житла, але використання цього способу гальмується рівнем платоспроможності населення та він сприяє нерівномірному розподілу житлового будівництва за територіальною ознакою. Крім того, нестабільність зовнішнього оточення привела до скорочення пропозицій та попиту на іпотечне кредитування. Банківська сфера не працює з достатньою ефективністю на цьому ринку. Подальша перспектива розвитку іпотеки значно залежить від стабільності політико-еко-

номічної ситуації в країні, загального зміцнення економіки, змін курсу національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи. Розвиток іпотечного кредитування позитивно вплине на формування ринку нерухомості України [6].

Висновки. Наведені спостереження доводять, що обсяг зданого в експлуатацію житла залежить від інвестицій у будівельну галузь та формує попит на ринках житлової нерухомості. Ефективність житлового будівництва в Україні є досить низькою, хоча уряд прийняв ряд соціальних програм, які мали сприяти житловому будівництву, але їх фінансування не здійснюється в повному обсязі. Пільгові умови кредитування житлового будівництва не відповідають рівню життя населення, високі ставки на кредити та величезні ризики негативно впливають на становище будівництва. Таким чином, для розвитку житлового будівництва необхідно є підтримка держави, яка має відтворюватися перш за все в удосконаленні законодавчої бази, розробці заходів по зниженню ризиків, правовому забезпеченні умов діяльності забудовників, що має призвести до об'єктивного формування вартості житла, а також в стимулюванні комерційних банків до участі в іпотечному кредитуванні.

Список використаних джерел:

1. Григор'єва Л.В. Оцінка потенціалу будівельних підприємств як аналітичне забезпечення інвестування. *Ефективна економіка*. 2012. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_6
2. Калініченко Л.Л., Сидорова Ю.Р. Аналіз тенденцій розвитку будівельної галузі та будівельної продукції України. *Молодий вчений*. 2017. № 4.4. С. 64–68.
3. Чешук В.О. Діагностування рівня розвитку будівництва в Україні. *Вісник Черкаського університету*. 2018. № 2. С. 87–95.
4. Державна служба статистики України. Київ, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.04.2019).
5. Перетятко А.Ю. Перспективи розвитку житлового будівництва в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 349–353.
6. Петрищенко Н.А., Андріянов В.С., Рижова Г.Р. Дослідження ринку нерухомості в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 25. С. 135–139.

References:

1. Hryhorieva L.V. (2012). Otsinka potentsialu budivelnykh pidpriemstv yak analitychne zabezpechen-nia investuvannia [Estimation of potential of construction enterprises as analytical support of invest-ment]. *Efektivna ekonomika*, 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_9_6
2. Kalinichenko L.L., Sydorova Yu.R. (2017). Analiz tendentsii rozvytku budivelnoi haluzi ta budivel-noi produktsii Ukrainy [Analysis of trends in the construction industry and construction products in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, 4.4, 64–68. (in Ukrainian)
3. Cheshuk V.O. (2018). Diahnostuvannia rivnia rozvytku budivnytstva v Ukraini [Diagnosis of the level of development of construction in Ukraine]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu*, 2, 87–95. (in Ukrainian)
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Kyiv, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 02 April 2019).
5. Peretiatko A.Iu. (2014). Perspektyvy rozvytku zhytlovoho budivnytstva v Ukraini [Prospects for the development of housing construction in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 46, 349–353. (in Ukrainian)
6. Petryshchenko N.A., Andriianov V.S., Ryzhova H.R. (2018). Doslidzhennia rynku nerukhomosti v Ukraini [Real estate market research in Ukraine]. *Infrastruktura rynku*, 25, 135–139. (in Ukrainian)

УДК 330.101

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-19>**Холявко Н.І.**кандидат економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет**Kholiavko Nataliia**

Chernihiv National University of Technology

**СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ
РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДО УМОВ
СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ
(НА ОСНОВІ МОДЕЛІ QUADRUPLE HELIX)****SYSTEMIC-SYNERGETIC PARADIGM OF FORMATION
OF THE RESILIENCE OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM
TO CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY
(QUADRUPLE HELIX-BASED)**

У статті методологічним підґрунтям формування резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки визначено системно-синергетичну парадигму. Виокремлено імпульси модернізації національної системи вищої освіти в нових соціально-економічних умовах: протиріччя між старим і новим, між прагненням до порядку і зростаючою ентропією, між необхідністю розвитку і засобами його забезпечення, між цілями підсистем, протиріччя інтернаціоналізації та глобалізації освітнього простору. Автором здійснено адаптацію ключових принципів економічної синергетики до проблематики формування резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки. Застосування системно-синергетичного підходу дозволило сформулювати закономірності резильєнтності системи вищої освіти до умов інформатизації національної економіки, а саме: закономірності цілісності, необхідної різноманітності, емерджентності, синхронізованості та інтегрованості.

Ключові слова: система вищої освіти, заклад вищої освіти, інформаційна економіка, парадигма, системний підхід, синергетичний підхід, системно-синергетична парадигма.

В статті методологічним оснований формування резильєнтності системи вищого образования к условиям інформаційної економіки определена системно-синергетическая парадигма. Выделены импульсы модернизации национальной системы высшего образования в новых социально-экономических условиях: противоречия между старым и новым, между стремлением к порядку и возрастающей энтропией между необходимостью развития и средствами его обеспечения, между целями подсистем, противоречия интернационализации и глобализации образовательного пространства. Автором осуществлена адаптация ключевых принципов экономической синергетики к проблематике формирования резильєнтності системи вищого образования к условиям інформаційної економіки. Применение системно-синергетического подхода позволило сформулировать закономерности резильєнтності системи вищого образования к условиям информатизации национальной экономики, а именно: закономерности целостности, необходимого разнообразия, эмерджентности, синхронизированности и интегрированности.

Ключевые слова: система вищого образования, высшее учебное заведение, інформаційная економіка, парадигма, системный подход, синергетический подход, системно-синергетическая парадигма.

In the article, a systemic-synergetic paradigm is defined as the methodological basis for the formation of resilience of the higher education system to conditions of the information economy. The impulses of modernization of the national higher education system under new socio-economic conditions are identified: the contradictions between the old and the new; between the order and the growing entropy; between the necessity of development and its maintenance; between the objectives of the subsystems; the contradictions of internationalization and globalization of the educational area. The methodology of studying the resilience of the higher education system to conditions of the information economy is based on the interdisciplinary, systemic approaches, and economic synergy. Methodological approaches to the identification of the resilience of the higher education system to conditions of the information economy include the definition of: the methodology for the comprehensive assessment of the impact of the information economy on the development of higher education; the purpose and principles of research; the system of scientific views, knowledge, concepts and theories of development of social-economic systems' resilience. The methodology of the research is based, on the one hand, on the theoretical achievements in study of the national economy, of the higher education economy, of the development of socio-economic systems, the information society and the information economy; on the other hand – on the comprehensive analysis of trends in the formation of the information economy, the development of the higher education system, assessment of the impact of the information economy on the modernization processes in the higher education sector. The author adapted the key principles of economic synergetics to the problem of formation of resilience of the higher education system to the conditions of the information economy. The system-synergistic approach allowed formulating the patterns of resilience of the higher education system to the conditions of the national economy informatization (economic patterns of: integrity; necessary diversity; emergence; synchronization and integration).

Key words: higher education system, higher education institution, information economy, paradigm, system approach, synergetic approach, system-synergetic paradigm.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку суспільства характеризується високим динамізмом, перманентними трансформаціями, прискоренням бізнес-процесів і ускладненням соціально-економічних відносин між суб'єктами національної економіки. Становлення інформаційної економіки створює додаткові виклики для господарюючих суб'єктів, підвищуючи роль інновацій, знань та інформації як факторів їх конкурентоспроможності на відповідних ринках. У таких умовах докорінним чином змінюються принципи функціонування, запити й вимоги до системи вищої освіти та її місця у соціально-економічному розвитку країни, актуалізуючи необхідність формування резильєнтності (стійкості, пружності, життєздатності, еластичності) до нових викликів. Вищезазначене обґрунтовує формування нового способу економічного

мислення, нової парадигми, що підкреслює єдність і взаємопов'язаність наук та адекватно відображає сучасні реалії.

Методологія дослідження резильєнтності системи вищої освіти до умов формування інформаційної економіки повинна базуватись на міждисциплінарному, системному підході, що у ХХІ ст. доповнюються економічною синергетикою. Методологічні підходи до ідентифікації резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення економіки інформаційного типу включають визначення методики комплексної оцінки впливу інформаційної економіки на розвиток вищої освіти, мету та принципи дослідження, а також систему поглядів і знань, сформованих у наукових концепціях і теоріях економічної думки. Методологія дослідження спирається, з одного боку, на теоретичні здобутки у вивченні національної

економіки в цілому, економіки вищої освіти, розвитку соціально-економічних систем, інформаційного суспільства й інформаційної економіки; і також, з іншого боку – передбачає комплексний аналіз тенденцій становлення інформаційної економіки, розвитку системи вищої освіти, оцінки впливу інформаційної економіки на процеси модернізації системи вищої освіти та її резильєнтності до зовнішніх збурень. Перспективним у вирішенні виникаючих економічних проблем, на нашу думку, є використання системно-синергетичного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Досягнення поставленої мети та відповідних їй завдань здійснено на основі вивчення напрацювань науковців з теорії самоорганізації, теорії змін, зокрема: Арманда А. [1], Васильєва О. [2], Гальчинського А. [3], Гонти О. [4], Єрохіної О. [5], Князевої О. [7-8], Косієва В. [9], Курдюмова С. [7], Ніколаєва Є. [11], Пригожина І. [12-13], Стенгерса І. [13], Хакена Г. [14], та ін. Наразі в науковій літературі наявна чимала кількість публікацій, присвячених вивченню інформаційного суспільства; протягом останніх років спостерігається зростаючий інтерес учених до проблематики становлення у межах інформаційного суспільства нового типу економіки – інформаційної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання розвитку й трансформації системи вищої освіти в умовах формування економіки нового типу розглядаються лише фрагментарно, що дозволяє дійти висновку про актуальність проведення міждисциплінарного, комплексного дослідження зазначених вище процесів.

Метою статті є розробка системно-синергетичної парадигми формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки (базованої на концептуальних засадах взаємодії стейкхолдерів за моделлю Quadruple Helix).

Виклад основного матеріалу. Неспроможність існуючих методологічних підходів повною мірою вирішити наукову проблему забезпечення резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки обумовлює появу нової парадигми – системно-синергетичної (рис. 1). Системно-синергетичний підхід – це методологія дослідження, що передбачає наукове пізнання складноорганізованих систем з нелінійною траєкторією розвитку, взаємодії і взаємозв'язків їх складових елементів, а також закономірностей та принципів їх розвитку під впливом комплексу чинників динамічного зовнішнього середовища. Розрізняють методологічну (положення і принципи, що характеризують розвиток наукового піз-

нання загалом) і конкретно-наукову (методологічний фундамент певних наук) парадигму [6, с. 21]. У нашому дослідженні розвивається саме конкретно-наукова парадигма.

Формування системно-синергетичної парадигми резильєнтності системи вищої освіти передбачає реалізацію кількох основних взаємопов'язаних задач: 1) ідентифікація внутрішнього змісту системно-синергетичного підходу як методологічної основи нашого дослідження; 2) розкриття синергетичної сутності вищої освіти як системи, здатної до самоорганізації, з нелінійною динамікою розвитку; 3) вивчення змін системних властивостей вищої освіти крізь призму глобальної тенденції до становлення економіки інформаційного типу; 4) узгодження ключових положень синергетики з аспектами забезпечення резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки в країні; інтеграція системного і синергетичного підходів з метою виявлення закономірностей і принципів резильєнтності системи вищої освіти як наукового фундаменту дослідження. Використання системно-синергетичного підходу в дослідженні потребує наявності наступних передумов:

- інтеграція наукових знань для вирішення складних міждисциплінарних проблем;
- поглиблення та розширення взаємозв'язків між елементами системи вищої освіти;
- набуття системою вищої освіти властивостей синергетичної (у ході формування резильєнтності та розвитку співробітництва між університетами та підприємницьким сектором як суб'єктами моделі Quadruple Helix);
- необхідність багатоаспектного (економічні, соціальні, інноваційні, управлінські, соціологічні та ін.) вивчення досліджуваних проблем;
- активізація глобалізаційних, інтернаціоналізаційних, інтеграційних процесів і посилення конкуренції в глобальному освітньому просторі;
- приведення системи вищої освіти у відповідність до вимог інформаційної економіки в умовах ресурсних обмежень (передусім – фінансових).

З позицій системно-синергетичного підходу, систему вищої освіти, резильєнтну до умов становлення інформаційної економіки, пропонуємо розглядати як складну, відкриту, самоорганізовану систему взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, функціонування та розвиток якої визначається сукупністю економічних закономірностей та принципів.

Процеси реформування системи вищої освіти в Україні протікають практично постійно, що однак не завжди позитивно відбивається на рівнях якості її послуг, конкурентоспромож-



Рис. 1. Системно-синергетична парадигма як методологічна база дослідження резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки

Джерело: побудовано автором

ності, ефективності діяльності університетів. Значення вищої освіти в соціально-економічному розвитку країни важко переоцінити, це особливо посилюється в умовах становлення економіки інформаційного типу. Розвиток вищої освіти перестає бути лише ціллю цієї самої системи та університетів, перетворюючись на один із визначальних стратегічних пріоритетів держави. Це також стає потребою суспільства, члени якого прагнуть отримувати якісні освітні послуги протягом життя задля забезпечення власної конкурентоспроможності на ринках праці. У розвитку й модернізації вищої освіти, забезпеченні її резильєнтності (життєздатності) до викликів інформаційної економіки зацікавлений і підприємницький сектор, будучи споживачами освітніх (МВА-програми, програми підвищення кваліфікації і перенавчання кадрів, замовлення на

підготовку фахівців), науково-технічних (винаходи, розробки, інновації та інші результати дослідницької діяльності), інформаційно-консалтингових послуг університетів. Тому, на нашу думку, забезпечення резильєнтності системи вищої освіти країни вимагає залучення суб'єктів усіх секторів: держави, вищої освіти, бізнесу, громадянськості (як складників чотириланкової спіралі Quadruple Helix). Наукове обґрунтування такої взаємодії можливе на основі побудови релевантного системно-синергетичного підходу.

Досягнення синергетичних ефектів від окресленої вище системної взаємодії ґрунтується не стільки на екстенсивних (значення і потенціал яких вичерпується), скільки на інтенсивних факторах. З при цьому забезпечення резильєнтності дозволить підвищити рівень адекватної, гнучкої й оперативної реакції всіх

залучених суб'єктів на внутрішні (необхідність постійного навчання кадрів, впровадження інновацій і сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, пошуку інвесторів, збереження економічної безпеки) і зовнішні (тиск міжнародних організацій, геополітична ситуація, іноземні конкуренти, міграція) виклики. У ході взаємодії закладів вищої освіти з бізнесом, державними установами й громадськими організаціями, залучені суб'єкти переходять на нелінійний розвиток, на функціонування у синергетичному режимі. Таким чином, ми вже говоримо про застосування системно-синергетичного підходу як до дослідження теоретико-методологічних засад протікання окреслених процесів, так і до розробки науково обґрунтованих пропозицій з їх активізації та забезпечення ефективності.

Імпульсом до розбудови резильєнтності системи вищої освіти є внутрішні та зовнішні протиріччя [5]. У досліджуваному контексті можемо виокремити наступні протиріччя:

1) протиріччя між старим і новим. Як констатує В. Могилевський, функціонування системи націлено на забезпечення її стабільності та стійкості, а також одночасно на еволюцію і розвиток [10]. Це притаманно і системі вищої освіти, яка досі відзначається певним консерватизмом (обумовленим історичними, ментальними аспектами, специфікою принципів державного управління сферою), проте демонструє прагнення до розвитку. Досягнення нового стану системи, набуття нових якостей і рис неодмінно вимагає руху, змін самої системи та її структурних елементів. В умовах мінливого зовнішнього оточення, що особливо динамізується на етапі становлення інформаційної економіки, трансформації є невід'ємною умовою розвитку системи від застарілих норм, форм, станів до нових, більш сучасних, гнучких і апікабельних наростаючим викликам. Саме тому ми піднімаємо наукову проблему формування резильєнтності системи вищої освіти. З одного боку, маємо задеклароване прагнення системи до модернізації й адаптації до глобальних тенденцій, а з іншого – необхідність збереження досягнутих вітчизняних надбань національної системи вищої освіти;

2) протиріччя між прагненням до порядку і зростаючою ентропією. Система налаштована на досягнення рівноваги, однак в економічній системі виникає хаос. Зародження інформаційної економіки як економіки нового типу дисгармонізує усталені відносини між економічними суб'єктами. Інформаційна економіка актуалізує попит бізнесу на інформаційні, науково-технічні, освітні послуги. Однак через порушеність комунікації між підприємницьким

сектором і системою вищої освіти (як основними суб'єктами моделі Quadruple Helix) загострюється неузгодженість їх діяльності, що, у свою чергу, поглиблює ентропію. У відповідь на нові виклики система має оперативного переналаштовуватись і гнучко реагувати на хаотичні процеси в національній економіці;

3) протиріччя між необхідністю розвитку і засобами його забезпечення. Модернізаційні процеси в системі вищої освіти вимагають значного інвестування, сучасних соціально-економічних форм взаємодії суб'єктів. У даному випадку можемо також згадати про протиріччя: між потребами системи в розвитку і ресурсами для їх задоволення (у першу чергу – фінансовими та кадровими); між кількістю та якістю (у такому розумінні: отримання якісних результатів стійкого розвитку системи вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки потребує агрегування й нарощування кількісних параметрів забезпечення відповідних процесів);

4) протиріччя між цілями підсистем. Причиною появи такого протиріччя є: по-перше, різна представленість суб'єктів підсистем (глобальний, національний, локальний рівні суб'єктів керуючої і керованої підсистем з відмінностями в їх наділеності повноваженнями, важелями й інструментами регулювання); по-друге, суперечність між державними і приватними інтересами. У результаті нерідко суб'єктами національного рівня системі вищої освіти нав'язуються цілі, що не резонують із метою чи функціями самої системи;

5) протиріччя інтернаціоналізації та глобалізації освітнього простору. Глобалізація відкриває нові можливості для розвитку національної системи вищої освіти та вітчизняних університетів, розширюючи доступ до знань та інформації; спрощуючи вихід на світовий ринок освітніх послуг; оновлення освітнього контенту; співпраці з іноземними партнерами; активізації академічної мобільності; імплементації інновацій і сучасних інформаційно-комунікаційних технологій – сукупно це сприяє збільшенню рівня відкритості системи вищої освіти. Поряд із цим, активна глобалізація й інтернаціоналізація несуть в собі ризики втрати національної ідентичності, зниження рівня економічної безпеки, а також вимагає відповідності й дотримання міжнародних норм, супроводжується відкриттям внутрішнього ринку, що спричинює загострення конкурентної боротьби між суб'єктами.

Наявність протиріч, з позицій системно-синергетичного підходу, є джерелом нерівноважності системи та її руху до нового стану. Протиріччя посилюють необхідність форму-

вання резильєнтності національної системи вищої освіти задля забезпечення її стійкого розвитку в нових соціально-економічних умовах при збереженні системоутворюючих рис і властивостей.

Методологічний фундамент формування резильєнтності системи вищої освіти до умов формування інформаційної економіки ґрунтується на сукупності закономірностей і принципів. Адаптація ключових принципів економічної синергетики до завдань формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки дозволила дійти наступних висновків:

1) неефективність і недоречність жорсткого регламентування чи нав'язування умов розвитку системи – розробка засад резильєнтності вищої освіти має здійснюватись на врахуванні системних властивостей та спільних інтересів залучених суб'єктів. Причому неприпустимим є жорсткий державний вплив на стейкхолдерів і заклади вищої освіти як суб'єктів системи зокрема;

2) сприйняття хаосу як можливості появи принципово нових траєкторій розвитку системи вищої освіти – при цьому врахування потребують чинники екзогенного середовища (глобальні тенденції, соціально-економічна ситуація в країні, іноземні університети як конкуренти, мінливі бізнес-запити та ін.); це дозволяє встановити загальний темп спільного розвитку підсистем та елементів системи вищої освіти;

3) альтернативність розвитку системи – відмова від моделей детермінованого розвитку на користь багатоваріантності; орієнтованість на формування інтегрованої системи вищої освіти, конкурентоспроможної в умовах інформаційної економіки, що передбачає врахування кращих світових практик і специфічних вітчизняних особливостей;

4) сприйняття в якості одного із основоположних інтеграційного принципу – інтеграція інтересів, потенціалів, ресурсів зацікавлених суб'єктів (секторів моделі Quadruple Helix: держави, вищої освіти, підприємництва та громадськості) спрямовується на досягнення синергетичних ефектів від їх взаємодії;

5) необхідність врахування специфічної конфігурації чинників та умов розвитку системи – без завищування ролі фінансових факторів у процесах формування резильєнтності системи вищої освіти країни до умов інформаційної економіки.

Вищезазначене покладено в основу розробки авторського підходу до розробки теоретико-методологічних засад резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення

інформаційної економіки, а також при формулюванні науково обґрунтованих практичних рекомендацій з налагодження ефективної взаємодії системи вищої освіти із суб'єктами інших секторів національної економіки, суспільства та глобального освітнього середовища в цілому. Перевагами застосування системно-синергетичного підходу в дослідженні окреслених процесів є можливості:

- врахування складності взаємозв'язків і взаємодії елементів системи;

- налагодження ефективних комунікаційних каналів вільного інформаційного обміну між елементами, підсистемами, суб'єктами різних рівнів;

- вивчення теоретико-прикладних засад досягнення синергетичних ефектів від взаємодії секторів вищої освіти, підприємництва, держави та громадськості (за чотириланковою моделлю Quadruple Helix);

- дослідження закономірностей та визначення відповідних їм принципів, що мають враховуватись у ході практичної реалізації заходів із забезпечення резильєнтності системи вищої освіти до умов інформаційної економіки (рис. 2).

Висновки. Таким чином, розглянута системно-синергетична парадигма дозволила виявити закономірності формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки та визначити відповідні їм принципи. В основу використаного підходу покладено наступні положення: об'єктом виступає складна, цілісна, відкрита система вищої освіти, схильна до самоорганізації; можливість наукового пізнання й обґрунтування стійких взаємозв'язків між підсистемами й елементами системи вищої освіти; взаємодія елементів системи характеризується альтернативністю отримуваних результатів, що спричинює непрогнозованість її розвитку; зміна системи корелює із трансформацією зв'язків між елементами; цілі та властивості системи не є сумою цілей і властивостей її елементів; розвиток системи забезпечується узгодженою взаємодією підсистем; неефективність жорсткого директивного управління; ідентифікація закономірностей і принципів формування резильєнтності системи вищої освіти до умов трансформації національної економіки в інформаційну; наявність впливу зовнішніх чинників стимулюючого характеру. Перспективи подальших досліджень полягають у використанні положень системно-синергетичної парадигми при розробці концептуальних засад стратегії формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки.



Рис. 2. Закономірності формування резильєнтності системи вищої освіти до умов становлення інформаційної економіки

Джерело: побудовано автором

Список використаних джерел:

1. Арманд, А.Д. Самоорганизация и саморегулирование географических систем. Москва : Наука, 1998. 261 с.
2. Васильев О. Синергетичні підходи в економічній теорії. *Економіка України*. 2007. № 5. С. 75–78.
3. Гальчинський А.С. Методологія складних систем. *Економіка України*. 2007. № 8. С. 4–18.
4. Гонта О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика : монографія. Чернівці : Чернівецький ЦНТЕІ, 2008. 496 с.
5. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. URL: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina.html>
6. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України. Вінниця : Гіпаніс, 2004. 547 с.
7. Князева Е.Н., Курдюмов С.Н. Синергетика как новое мировидение: Диалог с И.Р. Пригожиным. *Вопросы философии*. 1992. № 12. С. 3–20.
8. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции. Москва : «URSS», 2007. 272 с.
9. Косыев В.Я. Единая теория поля, пространства, времени. Нижний Новгород : Арабеск, 2000. 178 с.
10. Могилевский В.Д. Введение в теорию управления безопасностью систем. *Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях*. 2001. № 4. С. 215–236.
11. Николаев Е.А. Соотношение синергетики и общей теории систем в исследовании проблем глобализации. *Глобализация: синергетический подход*. Москва, 2002. 126 с.
12. Пригожин И. Переоткрытие времени. *Вопросы философии*. 1989. № 8. С. 3–19.
13. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. *Новый диалог человека с природой*. Москва : Прогресс, 1986). 432 с.
14. Хакен Г. Синергетике – 30 лет. *Вопросы философии*. 2000. № 3. С. 53–61.

References:

1. Armand A.D. (1998). Samoorhanyzatsiya y samorehulyrovanye heohrafycheskykh system [Self-organization and self-regulation of geographic systems]. Moskva : Nauka. (in Russian)
2. Vasyliiev O. (2007). Synerhetychni pidkhody v ekonomichnii teorii [Synergetic considerations in economic theory]. *Ekonomika Ukrainy*, 5, 75–78. (in Ukrainian)
3. Halchynskiy A.S. (2007). Metodolohiia skladnykh system. [Methodology of folding systems]. *Ekonomika Ukrainy*, 8, 4–18. (in Ukrainian)

4. Honta O.I. (2008). Polityka transnatsionalizatsii ekonomiky rehioniv: teoriia, metodolohiia, praktyka [Policy of transnationalization of the regional economy: theory, methodology, practice]. Chernigiv : Chernihivskiy TsNTEI. (in Ukrainian)
5. Erokhyna E.A. Teoriya ekonomycheskoho razvytyia: systemno-synerhetycheskyi podkhod [Theory of economic development: a system-synergistic approach]. URL: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina.html> (in Russian)
6. Zakharchenko V.I. (2004). Transformatsiini protsesy u promyslovykh terytorialnykh systemakh Ukrainy. [Transformation processes in industrial territorial systems of Ukraine]. Vinnytsia : Hipanis. (in Ukrainian)
7. Kniazeva E.N., Kurdiumov S.N. (1992) Synerhetyka kak novoe myrovydenye: Dyaloh s Y.R. Pryhozhynim [Synergetics as a new world view: dialogue with I.R. Prigogine]. *Voprosy fylosofyy*, 12, 3–20. (in Russian)
8. Kniazeva E.N., Kurdiumov S.P. (2007). Synerhetyka: nelyneinost vremeny y landshafty koevoliutsyy [Synergetics: nonlinearity of time and landscapes of co-evolution]. Moskva : «URSS». (in Russian)
9. Kosyev V.Ya. (2000). Edynaia teoriya polia, prostranstva, vremeny [Unified field theory, space time]. Nyzhnyi Novhorod : Arabesk. (in Russian)
10. Mohylevskiy V.D. (2001). Vvedeniye v teoriyu upravleniya bezopasnostiu system [Introduction to the theory of security management systems]. *Problemy bezopasnosti pry chrezvichainikh sytuatsiyakh*, 4, 215–236. (in Russian)
11. Nykolaev E.A. (2002). Sootnosheniye synerhetyky y obshchei teoryy system v yssledovaniy problem hlobalyzatsyy [The ratio of synergetics and general system theory in the study of problems of globalization]. *Hlobalyzatsiya: synerhetycheskyi podkhod*. Moskva. (in Russian)
12. Pryhozhyn Y. (1989). Pereotkrytiye vremeny. [Reopening time]. *Voprosy fylosofyy*, 8, 3–19. (in Russian)
13. Pryhozhyn Y., Stenhers Y. (1986). Poriadok yz khaosa. Novyi dyaloh cheloveka s pryrodoy [Order from chaos. A new dialogue of man with nature]. Moskva. (in Russian)
14. Khaken H. (2000). Synerhetyke – 30 let [Synergetics – 30 years]. *Voprosy fylosofyy*, 3, 53–61.

Шеремет О.О.кандидат економічних наук, доцент,
директор Навчально-наукового
інституту економіки і управління
Національного університету харчових технологій**Осипов В.І.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова**Sheremet Oleh**

National University of Food Technologies

Osipov Vasyl

Odessa I.I. Mechnikov National University

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ У ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

PROVIDING COMPETITIVENESS FOR IMPLEMENTATION OF MARKET STRATEGIES IN THE FOOD INDUSTRY

У статті розглядаються питання щодо забезпечення конкурентоспроможності при реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості. Досліджено теоретико-методологічні основи конкуренції та її вплив на розвиток харчової промисловості. Обґрунтовано, що механізми ринкової конкуренції мають значний вплив на стратегію та тактику господарювання, пов'язаного з виробництвом, розподілом, обміном і споживання результатів діяльності суб'єктів харчової галузі національного макроекономічного середовища. Запропонована сегментна структура конкуренції у харчовій промисловості. Досліджені теоретичні аспекти конкурентоспроможності у харчовій промисловості. Виокремлені фактори, які впливають на конкурентоспроможність харчової промисловості. Визначені базові конкурентні прояви, які характеризують привабливість харчової галузі у конкурентній взаємодії. Визначена системна взаємодія управлінських процесів пов'язаних з конкурентоспроможністю у харчовій промисловості.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, ринкове середовище, харчова промисловість, національна економіка, макроекономічне середовище.

В статье рассматриваются вопросы связанные с обеспечением конкурентоспособности при реализации рыночных стратегий в пищевой промышленности. Исследованы теоретико-методологические основы конкуренции и ее влияние на развитие пищевой промышленности. Обосновано, что механизмы рыночной конкуренции оказывают значительное влияние на стратегию и тактику хозяйствования, связанного с производством, распределением, обменом и потреблением результатов деятельности субъектов пищевой отрасли национальной макроэкономической среды. Предложена сегментная структура конкуренции в пищевой промышленности. Исследованы теоретические аспекты конкурентоспособности в пищевой промышленности. Определены факторы, которые влияют на конкурентоспособность пищевой промышленности. Определены базовые конкурентные проявления, характеризующие привлекательность пищевой отрасли в конкурентном взаимодействии. Определено системное взаимодействие управленческих процессов связанных с конкурентоспособностью в пищевой промышленности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, рыночная среда, пищевая промышленность, национальная экономика, макроэкономическая среда.

The article deals with issues of ensuring competitiveness in the implementation of market strategies in the food industry. The theoretical and methodological foundations of competition and its influence on the development of the food industry are investigated. It is substantiated that the mechanisms of market competition have a significant influence on the strategy and tactics of management related to the production, distribution, exchange and consumption of the results of the activities of food industry actors of the national macroeconomic environment. The segmental structure of competition in the food industry

is proposed. Theoretical aspects of competitiveness in the food industry are investigated. Emphasized factors that influence the competitiveness of the food industry. Established basic competitive manifestations that characterize the attractiveness of the food industry in competitive interaction. The systemic interaction of management processes related to competitiveness in the food industry is determined. It is proved that the problems of competition in the food industry are more legitimate to consider from the side of the influence on the processes of competition, which are equated with the concept of competition management, as well as from the standpoint of developing the capacity of food industry actors who took part in competition and asking to strengthen their competitive position in the market environment under the influence of various factors and phenomena. The current urgency of a strategically important for the food industry of the national economy of a certain task requires a theoretical and methodological substantiation of issues that have a resource-economic, organizational-functional, administrative, technical, technological, financial-economic, social and environmental orientation. The identified relevance prompts the development and implementation of priority system measures to ensure and implement market strategies in the food industry.

Key words: competition, competitiveness, market environment, food industry, national economy, macroeconomic environment.

Постановка проблеми. Розвиток харчової промисловості країни може бути ефективним, коли її сегментні складові будуть отримувати конкурентоспроможні результати господарської діяльності, які забезпечать динамічне якісне зростання добробуту у національному макроекономічному середовищі.

Динамічно, успішно та ефективно переорієнтовується на європейське ринкове середовище та інші міжнародні ринки харчова галузь національної економіки з 2016-2019 років, чому сприяла пріоритетна, всебічна, всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі між країнами Європейський союзом та Україною. В стратегічній перспективі національна харчова промисловість фактично виступає системоутворюючим сегментом, який формує агропродовольчий ринок, продовольчу й фінансово-економічну безпеку національного макроекономічного середовища. Тому, дослідження забезпечення конкурентоспроможності при реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості є достатньо актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні аспекти розвитку конкурентоспроможності досліджено у працях: А. Сміта, Дж. Кейнса, К. Макконнелла, Дж. Міллера, П. Самуельсона, І. Ансоффа, С. Брю, П. Хайна, М. Портера, Ю. Сафонова, Ю. Мельника та ін.

Метою дослідження є дослідження теоретико-методичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності при реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значення конкуренції для функціонування національної економіки у ринковому просторі важко переоцінити. Конкуренція є невід'ємною частиною у ринковому середовищі, є необхідною умовою розвитку національної економіки та її сегментних складових.

Європейське конкурентоспроможне ринкове середовище остаточно постає головним сектором національного експорту країни. Вільна міжнародна торгівля з країнами Європейського союзу забезпечила проведення та завершення переговорів про зону вільної торгівлі з іншими країнами міжнародного макроекономічного середовища: Ізраїль, Канада, Туреччина, Китай та інші [1].

Під впливом зазначених факторів у харчовій промисловості необхідно динамічно та обґрунтовано змінювати методи реалізації ринкових стратегій з орієнтацією на інноваційні продукти та сучасні технології, транспарентну систему управління та ефективно-інституційного регулювання в умовах посиленої міжнародної конкуренції та глобалізації.

Сучасна актуальність стратегічно важливого для харчової галузі національної економіки визначеного завдання потребує теоретико-методологічного обґрунтування питань, які мають ресурсно-економічне, організаційно-функціональне, адміністративне, технічне, технологічне, фінансово-економічне, соціальне та екологічне орієнтацію. Визначена актуальність спонукає до розробки та впровадження пріоритетних системних заходів до забезпечення та реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості.

Господарсько-економічні процеси у харчовій промисловості за роки незалежності України, показують, що механізми ринкової конкуренції мають значний вплив на стратегію та тактику господарювання, пов'язаного з виробництвом, розподілом, обміном і споживання результатів діяльності суб'єктів харчової галузі національного макроекономічного середовища.

Сучасні механізми ринкової конкуренції пронизують господарські та фінансово-економічні відносини на всьому макроекономічному

просторі, а також впливають на створення новітніх форм, стилів, методів, алгоритмів й етикету господарювання кожного суб'єкта харчової промисловості країни.

У сучасних умовах розвитку країни, знання основ управління стратегічною діяльністю дозволяє знайти конкурентні рішення, які забезпечать перевищення доходів над витратами, принаймні, на величину запланованої ефективності [1].

Досить значний внесок у теорію досконалої конкуренції був зроблений Дж. С. Міллем, де він обґрунтував вплив міжнародного попиту, запропонував потрібну класифікацію цінової еластичності попиту, визначив поняття економії на масштабах й альтернативних витратах.

Відомий науковець І. Ансофф характеризує конкуренцію як відповідний економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між суб'єктами, що виступають на ринку для забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції (товарів, робіт, послуг), задоволення різноманітних потреб споживачів та одержання найбільшого чистого фінансового результату [2].

Методологічні основи конкуренції у макроекономічному просторі, як категорії, заклали основоположники економічної науки Адам Сміт, Джон Кейнс та ін. Поведінковий підхід став першим підходом до визначення конкуренції у ринковому середовищі. Адам Сміт ототожнював конкуренцію з «чесним суперництвом між продавцями за більш вигідні умови продажу своїх товарів» [2].

Конкуренція – це цивілізоване суперництво між різними суб'єктами господарської діяльності ринкового середовища за найбільш вигідні умови реалізації результатів господарювання та отримання найбільшого фінансово-економічного ефекту. Конкуренція мобілізує особистий фінансово-економічний інтерес і підприємницький потенціал до максимізації.

Відомий американський економіст-дослідник П. Хайне стверджував, що конкуренція є прагнення якомога краще задовольнити критеріям доступу до рідкісних благ та визначальним фактором конкурентоспроможності виступає здатність до забезпечення «масовості» малодоступних благ.

Необхідно погодитися з думкою багатьох науковців-дослідників, що конкуренція-спроможність у ринковому середовищі більше визначається людським фактором.

Також необхідно відмітити, що конкуренція – це процес, за допомогою якого суб'єкти макроекономічного середовища отримують і передають визначений багаж компетенцій та дозволяє ефективно використовувати зна-

ння та здібності у підприємницькій діяльності. У науковому просторі значна частина досягнутих людських благ отримана саме шляхом суб'єктивного змагання та конкуренції.

Конкуренція у національному макроекономічному середовищі вимагає раціональної поведінки як умови перебування суб'єктів господарювання на споживчому ринку.

У значній кількості наукових досліджень пов'язаних з конкурентоспроможністю, спрямованість конкуренції здійснюється у наступній орієнтації:

- функціональна спрямованість конкуренції, яке передбачає свідоме суперництво старого з сучасним, з інноваційними розробками, або коли приховане стає явним;

- поведінкова спрямованість конкуренції – означає запеклу боротьбу за фінансові ресурси споживачів шляхом задоволення їх потреб;

- структурна спрямованість конкуренції – це дослідження та оцінювання структури ринкового середовища для визначення ступеня свободи виробників та споживачів на ринку і способу виходу з нього.

Правові засади підтримки та захисту конкуренції у національному макроекономічному середовищі, обмеження монополізму у підприємницькій діяльності, а також забезпечення ефективного функціонування та розвитку національної економіки на основі конкурентних відносин регулюються Законом України «Про захист економічної конкуренції».

Конкуренція (економічна конкуренція) – це змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [2].

Значення національного законодавства про захист конкуренції виокремлюється з її місця у моделі функціонування ринкового середовища країни. У розвинутих країнах міжнародного економічного простору, конкуренція – це основний двигун розвитку економіки, тому що вільне змагання суб'єктів господарювання з метою отримання за рахунок власних досягнень переваг над іншими створює ряд важливих умов успішного розвитку країни.

У господарсько-економічному аспекті конкуренція є передумовою оптимально-ефективного розподілу обмежених суспільних ресурсів та розвитку науково-технічного прогресу. У соціально-політичному аспекті наслідками конкуренції є підвищення у національному суспільстві загального добробуту.

Конкуренція в умовах вільного ринкового середовища створює, підтримує та само-регулює ринкові зв'язки та відносини між суб'єктами харчової промисловості. У цьому сенсі доводиться говорити не стільки про зовнішнє управління конкуренцією під впливом різноманітних факторів, які притаманні системі функціонування галузі, скільки про пристосування до конкуренції в умовах посилення глобалізації цих процесів.

Досліджуючи питання управління конкуренцією на ринках продовольчих товарів з боку відповідних інституційних складових, необхідно мати на увазі обмежені можливості їх впливати на конкуренцію в масштабах локальних, національних, регіональних та міжнародних ринках.

Сегментна структура конкуренції у харчовій промисловості сформована на рис. 1.

Внутрішньогалузева конкуренція у харчовій промисловості – це взаємовідносини між окремими суб'єктами харчової промисловості з метою отримання запланованих результатів.

Міжрегіональна конкуренція – це процес взаємовідносин між регіональними суб'єктами харчової промисловості, які впливають на відтворювальні процеси у галузі з метою отримання бажаних результатів.

Міжгалузева конкуренція – взаємовідносини між окремими суб'єктами різних галузей,

які впливають на функціонування та розвиток харчової промисловості з метою отримання необхідних результатів.

Міжнародна конкуренція – це економічна боротьба серед виробників продовольчої продукції різних країн міжнародного простору з метою отримання стратегічних результатів.

Методи конкуренції у харчовій промисловості відрізняються своєю специфічністю та результатами, які потенційно можливо отримати.

Завдання конкуренції у харчовій промисловості мають економічну, фінансову, соціальну та екологічну спрямованість.

На конкуренцію у харчовій промисловості національної економіки впливає безліч факторів, серед яких основні

- техніко-економічні – це процеси та явища макро-, мезо- та мікрорівнів, які впливають на параметри та індикатори ефективності господарювання суб'єктів харчової промисловості;

- фінансово-економічні – це відповідні чинники, які впливають на рівень фінансових параметрів та індикаторів на діяльність суб'єктів харчової промисловості;

- соціальні-економічні – формують систему явищ, які мають вплив на рівень продуктивності праці у харчовій промисловості з урахуванням рівня забезпеченості працівників, їх працездатності, компетентності та ін.;



Рис. 1. Сегментна структура конкуренції у харчовій промисловості

Джерело: авторська розробка

– екологічно-економічні – явища та процеси, які у сучасних умовах господарювання визначають вплив екологічної ситуації, рівня екологізації технології та виробництва тощо.

Таким чином, конкуренція є вагомим фактором, який впливає на розвиток національної економіки та її сегментів, у тому числі харчової промисловості, а ринкове середовище продовольчих товарів не може ефективно функціонувати без розвинутих форм конкуренції. Поняття конкуренції у економічній теорії є фундаментальним та забезпечує розвиток ринкових відносин у макроекономічному середовищі. Необхідно також зазначити, що конкурентна боротьба на ринку харчових продуктів достатньо часто буває жорстокою та агресивною, у якій виживають достатньо сильні суб'єкти господарювання, тому стратегічно важливо щоб суб'єкти харчової промисловості було готові до підприємницького протистояння, боротьби, змагання та мали відповідні рівні конкурентоспроможності і значні конкурентні переваги, яка на національну ринку, так і на міжнародному.

Відмітимо, що проблеми конкуренції у харчовій промисловості правомірніше розглядати з боку впливу на процеси конкуренції, яке ототожнюють з поняттям управління конкуренцією, а також з позиції розвитку можливостей суб'єктів харчової галузі, які приймають участь у конкуренції та питаються посилювати своє конкурентне становище у ринковому середовищі під впливом різноманітних факторів та явищ.

Тому, за таких умов, в центрі уваги повинна знаходитися конкурентоспроможність суб'єктів харчової промисловості, які є агентами господарсько-економічної діяльності, а об'єктом дослідження теорії та практики управління постає управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур (учасників) конкурентних ринкових відносин у макроекономічному середовищі.

Управління конкурентоспроможністю в системі господарської діяльності є похідною від підсумків всієї діяльності суб'єктів харчової промисловості національної економіки. У господарських процесах, управління конкурентоспроможністю формує необхідний цілеспрямований вплив на об'єкт суб'єктом макроекономічного середовища та відповідні процеси, які взаємопов'язані з ним, у тому числі забезпечення певної орієнтації системи господарювання на отримання запланованих результатів в умовах посиленої внутрішньогалузевої, регіональної та міжнародної конкуренції.

О.В. Губарь у своїх дослідженнях характеризує конкурентоспроможність харчової промис-

ловості, як сукупність виробничо-економічних та ресурсних критеріїв, завдяки яким досягаються певні конкурентні переваги харчової продукції та в повній мірі задовольняють попит на внутрішньому та світовому ринках [4].

Конкурентоспроможність у харчовій промисловості – це відносна цілеспрямована характеристика, яка відображає поточні та довгострокові динамічні тенденції стратегічного розвитку суб'єктів, які реалізують харчову продукцію, від конкурентів за ступенем ефективності системи господарської діяльності з орієнтацією на кількісні й якісні індикатори або параметри.

Управління конкурентоспроможністю у харчовій промисловості національної економіки виокремлює відповідні аспекти, які визначають форму управлінського впливу на об'єкти управління або регулювання. Аспекти управління конкурентоспроможністю у харчовій промисловості національної економіки треба характеризувати як виокремлені технологічні операції системи управління та її сегментні компоненти, які забезпечують відповідну єдність або поєднання, що формує у сукупності процес управління у відповідному середовищі. Необхідно пам'ятати, що управління конкурентоспроможністю не піддається принциповому регламентуванню, тому що, управління – це творчий процес [1].

У наукових дослідженнях зустрічаються різні трактовки категорії «конкурентоспроможність», але за змістом її зрозуміло, що мова у всіх випадках йде про здатність суб'єкта (учасника) підприємницької діяльності конкурувати зі своїми суперниками у ринковому середовищі.

Поняття конкурентоспроможності у харчовій промисловості недостатньо повно сформульовано, незважаючи на загальне визнання його значущості у економічній теорії та системі менеджменту.

Для розуміння природи конкурентоспроможності харчової промисловості, необхідно вперш за все зрозуміти та обґрунтувати аспекти добробуту суспільства у національному макроекономічному просторі.

Всесвітнім економічним форумом (далі – Форум) черговою доповіді та рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) мабуть відомо всім, хто цікавиться економікою країни. У щорічному рейтингу конкурентоспроможності, представленому на Всесвітньому економічному форумі за 2017-2018 роки наша країна займає 83 позицію за Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), піднявшись у порів-

нянні з 2016-2017 років на дві позиції. Основні переваги нашої країни полягають у поліпшенні макроекономічної стабільності, ємності ринку, функціонування фінансової системи.

Необхідно відмітити, що конкурентоспроможність у харчовій промисловості має різні характерні ознаки як на макрорівні так і на мікрорівні.

На макрорівні конкурентоспроможність проявляється у високому рівні сегментного галузевого економічного зростання та можливості генерувати економічну ефективність та стандарти господарської діяльності у національному макроекономічному середовищі. Досягнення соціально-економічних та екологічних цілей також характеризує конкурентоспроможність харчової промисловості на макрорівні та розширює набір індикаторів, які її характеризують.

На мікрорівні правомірно говорити про конкурентоспроможність конкретної харчової продукції, яка здатна відповідати стандартам відповідного ринкового середовища та споживчим запитам. Тому, конкурентоспроможність визначає якісну характеристику харчової продукції, її споживчими властивостями та ринковою ціною.

Таким чином, конкурентоспроможність у загальному вигляді показує властивості, які створюють переваги для суб'єкта національної економіки у підприємницькій боротьбі за активне позиціонування у ринковому середовищі.

У харчовій промисловості застосовуються певні принципи, форми і функції галузевого управління конкурентоспроможністю. Сучасні управлінські процеси, які пов'язані з конкурентоспроможністю у харчовій промисловості національної економіки мають відповідну поетапну взаємопов'язану функціональну структуру: система організації та управління; інформаційне забезпечення; моніторинг; діагностика; економічний аналіз та оцінка; планування або програмування; моделювання; стратегічне прогнозування; механізм регулювання; модель стимулювання; аудит і контроль.

Базові конкурентні прояви, які характеризують привабливість харчової галузі у конкурентній взаємодії: розширення ринку збуту продукції; посилення конкуренції за рахунок появи нових суб'єктів господарювання; сила позиції постачальників та споживачів; конкуренція серед суб'єктів промислового сегменту.

Р. Фатхудінов характеризує конкурентоспроможність, як реальну потенційну можливість суб'єктів господарювання в існуючих для них умовах створювати та реалізовувати продукцію, яка за всіма якісними та кількісними характеристиками більш приваблива на

споживчому ринку, ніж продукція виробників конкурентів.

Таким чином, рівень конкурентоспроможності суб'єкта харчової промисловості визначає споживачем.

Конкурентоспроможність у харчовій промисловості визначається, з одного боку, якістю продовольчою продукцією, її споживчими властивостями, а з іншого боку, ціною пропозицією, яка встановлюється виробником. На конкурентоспроможність харчової продукції впливають також реклама, кон'юнктура ринку, коливання попиту та пропозиції, платоспроможність споживачів, міжнародний ринок та ін.

У харчовій промисловості необхідно розрізняти наступні категорії:

- конкурентоспроможність харчової продукції;
- конкурентоспроможність суб'єкта харчової промисловості.

Підсумовуючі дослідження конкурентоспроможності у харчовій галузі, визначимо, що конкурентоспроможність – це властивість суб'єкта конкурентних відносин, яка характеризує ступінь потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з іншими аналогічними об'єктами, які представлені на відповідному ринковому середовищі.

Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації залежить не тільки від внутрішніх витрат, пов'язаних, наприклад, з вартістю трудових та матеріальних ресурсів або наукоємності валового внутрішнього продукту, а й від витрат в ланцюзі цінностей зовнішніх контрагентів і споживачів, які також є об'єктом стратегічного оцінювання [3].

Виокремлення конкурентоспроможності на різних рівнях управління харчовою промисловістю підкреслює також специфіку методів управління конкурентоспроможністю на кожному з рівнів, своєрідність макроекономічного та мікроекономічного галузевого управління.

У багатьох дослідженнях пропонується застосування концепції ланцюжків цінностей, функціонального моделювання з використанням вектору вихідних змінних, вектору керування впливів та вектору параметрів для визначення конкурентоспроможності у харчовій промисловості країни. На наш погляд, це недостатньо та має вузьке спрямування. У сучасних трансформаційних процесах дослідження повинно здійснюватися щодо конкурентної позиції та конкурентної сили харчової промисловості в умовах європейської та міжнародної інтеграції ринкового глобального середовища. Забезпечення конкурентоспроможності при реалізації ринкових стратегій у харчовій промисловості повинно ґрунтуватися на аналізі та оцінюванні:

- географічного сегменту суб'єктів харчової промисловості;
- внутрішньогосподарського галузевого сегменту;
- конкурентної позиції суб'єктів харчової промисловості в умовах впливу факторів, які пов'язані з інтеграційними процесами;
- динамічних потенційних можливостей конкурентної позиції у галузевому сегменті при збереженні застосовуваної у сучасних трансформаційних умовах стратегічного функціонування та адекватної поведінки;
- конкурентних переваг результатів діяльності у харчовій промисловості;
- здатності суб'єктів харчової промисловості захищати свої результативні конкурентні позиції у контексті конкурентного тиску;
- потенційні можливості стратегічних змін у національному макроекономічному середовищі.

Оцінка конкурентоспроможності у макроекономічному середовищі – пріоритетний етап дослідження ринкової кон'юнктури, на стан якої в умовах глобалізації впливає значна кількість факторів політичної та соціально-економічної спрямованості (попит і пропозиція, та їх співвідношення; ціноутворення; обсяги промислового виробництва; логістичні витрати; маркетинг; інфраструктура ринкового середовища; природно-кліматичні умови; кон'юнктурні процеси та ін.) [1].

Досліджуючи товарну структури зовнішньої торгівлі за 2010-2018 роки, за даними Державної служби статистики України, необхідно відмітити динамічне зростання в останні роки експорту готової харчової продукції (рис. 2), що свідчить про поступове відновлення конкурентоспроможності національної харчової промисловості на міжнародному ринку.

Необхідно відмітити, що 2016 року поступово відновлюється експортні поставки харчової продукції на міжнародні ринки, так у 2018 році експорт склав 3018,6 млн. дол. США, що більше на 6,78 % у порівняно з 2017 роком та на 23,2 % – 2016 рік. Але зауважимо, що показники 2018 року, ще менше на 18,32 % у порівняно з 2013 роком, що пов'язано з втраченою ринку країни, яка здійснює агресивні дії по відношенню до України.

Відновлення макроекономічної стабільності у національному середовищі створює атмосферу впевненості у посиленні ділової активності у харчовій промисловості, що дозволить збільшити експортні можливості галузі та захищати свої результативні конкурентні позиції у контексті конкурентного тиску у міжнародному ринковому середовищі. Вагому роль у забезпечення конкурентоспроможності при реалізації ринкових стратегій в харчовій промисловості в трансформаційних умовах повинна система державного інституційного регулювання та управління.

Висновки з проведеного дослідження.

Підтверджено, що конкурентоспроможність є вагомим фактором, який впливає на розвиток національної економіки та її сегментів, у тому числі харчової промисловості, а ринкове середовище продовольчих товарів не може ефективно функціонувати без розвинутих форм конкуренції. Поняття конкурентоспроможності у економічній теорії є фундаментальним та забезпечує розвиток ринкових відносин у макроекономічному середовищі. Доведено, що конкурентна боротьба на ринку харчових продуктів достатньо часто буває жорстокою та агресивною, у якій виживають достатньо сильні суб'єкти господарювання, тому стратегічно важливо щоб суб'єкти харчової промисловості було готові до підприємницького протисто-

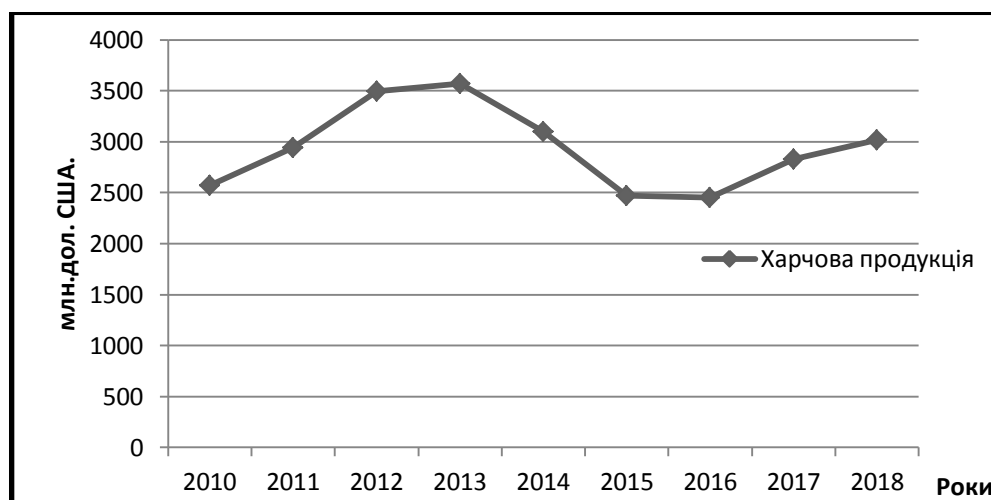


Рис. 2. Динаміка експорту готової харчової продукції за період 2010-2018 рр., млн. дол. США

яння, боротьби, змагання та мали відповідні рівні конкурентоспроможності і значні конкурентні переваги, яка на національну ринку, так і на міжнародному. Проблеми конкуренції у харчовій промисловості правомірніше розглядати з боку впливу на процеси конкуренції, яке

ототожнюють з поняттям управління конкуренцією, а також з позиції розвитку можливостей суб'єктів харчової галузі, які приймали участь у конкуренції та питаються посилювати своє конкурентне становище у ринковому середовищі під впливом різноманітних факторів та явищ.

Список використаних джерел:

1. Мельник Ю.М. Теоретико-методологічні засади регулювання розвитку промисловості у національній економіці : монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 365 с.
2. Інноваційна економіка : теоретичні та практичні аспекти : [монографія] / Вип. 1; за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон : Гринь Д.С., 2016. Вип. 1. 854 с.
3. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства : монографія. Херсон : Видавництво: Гринь Д.С., 2016. 500 с.
4. Губарь О.В. Конкурентоспроможність харчової промисловості України в умовах євроінтеграційних процесів. *Економічний вісник*. 2015. № 4. 82–87.

References:

1. Melnyk Yu.M. (2019). *Teoretyko-metodologichni zasady reguluvannya rozvytku promyslovosti u nacionalnij ekonomici* [Theoretical and methodological principles of regulation of development of industry in the national economy]. Kherson : OLDI PLUS. (in Ukrainian)
2. Maslennikov Ye.I. (2016). *Innovatsiina ekonomika : teoretychni ta praktychni aspekty* [Innovation economy : theoretical and practical bases]. Kherson : Hryn D. S. (in Ukrainian)
3. Poberezhets O. V. (2016). *Theoretical-methodological and practical principles of the research of the system of management of the results of activity of an industrial enterprise*. Kherson : Publishing house: Hryn D.S. (in Ukrainian)
4. Gubar O.V. (2015). *Konkurentospromozhnist xarchovoyi promyslovosti Ukrayiny v umovax yevrointegracijnyx procesiv* [Competitiveness of the food industry of Ukraine in the conditions of European integration processes]. *Economic Bulletin*, 4, 82-87. (in Ukrainian)

Шпарик Я.Я.аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки
Львівського торговельно-економічного університету**Shparyk Yarema**

Lviv Trade and Economic University

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЛІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ****THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL PROVIDING
OF LAND REPRODUCTION AND ITS PECULIARITIES**

Автор наголошує, що відтворення землі як фактору виробництва безпосередньо залежить від його фінансового забезпечення, а точніше заходів, спрямованих на покращення земель, які забезпечується за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. Дослідивши поняття «фінансове забезпечення» автор приходить до висновку, що забезпеченість сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами визначається багатьма факторами виробничого, економічного та організаційного характеру й повинна відповідати певним вимогам, а саме: забезпечення достатнього рівня ліквідності оборотних активів; забезпечення мінімізації втрат фінансових ресурсів у процесі їх використання в умовах інфляції; забезпечення раціонального розміщення фінансових ресурсів між сферами їх функціонування тощо. З'ясування особливостей фінансового забезпечення відтворення землі як фактора виробництва дозволило зробити висновок, що фінансове забезпечення її відтворення – це процес залучення, акумулювання та цільового використання фінансових ресурсів у відтворювальній діяльності суб'єктами господарювання.

Ключові слова: земля, фінансове забезпечення, відтворення землі, сільськогосподарські угіддя, фінансові ресурси.

Автор отмечает, что воспроизведение земли как фактора производства напрямую зависит от его финансового обеспечения, а точнее мероприятий, направленных на улучшение земель, обеспечивается за счет собственных и привлеченных финансовых ресурсов. Исследовав понятия «финансовое обеспечение» автор приходит к выводу, что обеспеченность сельскохозяйственных предприятий финансовыми ресурсами определяется многими факторами производственного, экономического и организационного характера и должна отвечать определенным требованиям, а именно: обеспечение достаточного уровня ликвидности оборотных активов; обеспечение минимизации потерь финансовых ресурсов в процессе их использования в условиях инфляции; обеспечение рационального размещения финансовых ресурсов между сферами их функционирования и т.п. Выяснение особенностей финансового обеспечения воспроизводства земли как фактора производства позволило сделать вывод, что финансовое обеспечение ее воспроизведения – это процесс привлечения, аккумуляции и целевого использования финансовых ресурсов в воспроизводственной деятельности субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: земля, финансовое обеспечение, воспроизведение земли, сельскохозяйственные угодья, финансовые ресурсы.

It is emphasized by the author that the reproduction of land as a factor of production directly depends on its financial support, or rather, measures aimed at improving the land, which is provided by own and borrowed financial resources. It is clearly distinguished in the scientific article the concept of «financial providing» and «financing». Thus, the author's financial support is considered as the engagement and accumulation of financial resources, and the financing – their use (placement), advance cost. On the basis of this generalization, it is concluded that financial support is preceded by financing since it is impossible to plan any financing when it is unsecured from the relevant sources. Investigating the concept of «financial providing» the author concludes that the provision of agricultural enterprises with financial resources is determined by many factors of production, economic and organizational character and must follow certain requirements, namely: – ensuring a sufficient level of liquidity of current assets, since it depends on the solvency of the enterprise on financial obligations; – ensuring minimization of losses of financial resources in the process of their use in conditions of inflation; – ensuring the rational

allocation of financial resources between the spheres of their functioning by reducing the proportion of low-quality receivables in circulation. It is found out by the author the features of financial support for reproduction of land as a factor of production, namely: determining the required amount of financial resources; characteristic of the structure of their sources; purposeful using of financial resources, etc. Finding out the features of financial support for the reproduction of land as a factor of production has led us to conclude that financial support for its reproduction is the process of engagement, accumulating and using financial resources in reproduction by economic entities.

Key words: land, financial providing, reproduction of land, agricultural lands, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В наслідок своїх унікальних природних властивостей земля є просторовим базисом, основою та основним джерелом життя людини. У сільському господарстві вона є тією основою в якій відбувається переплетення економічних процесів виробництва і відтворення з природними. Відтворення вданому випадку є ключем до досягнення високих і стійких урожаїв та підвищення продуктивності землі.

Важливу роль у забезпеченні відтворення землі як фактора виробництва відіграє наявність фінансово-кредитного забезпечення заходів, пов'язаних з відтворенням і охороною земельних ресурсів. Це стало однією з важливих передумов того, що фінансове забезпечення землі є об'єктом дослідження значної кількості економістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вагомий внесок у розв'язання проблеми фінансового забезпечення відтворення факторів виробництва зробили такі вчені, як: О.А. Боднар, В.А. Борисова, С.І. Дорогунцова, О.О. Кундицький, М.А. Лендел, А.С. Лисецький, Є.Й. Майовець, І.Р. Михасюк, В.М. Опарін, В.І. Оспіщев, В.М. Радіонова, С.В. Степаненко, А.М. Третяк, та ін. Водночас, віддаючи належну увагу працям учених у цьому напрямі науки, слід акцентувати увагу на дослідженні джерел і особливостей фінансового забезпечення відтворення землі.

Мета статті. Метою наукової статті є з'ясування суті та особливостей фінансового забезпечення відтворення землі як фактора виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відтворення землі як фактор виробництва безпосередньо залежить від його фінансового забезпечення, а точніше заходів, спрямованих на покращення земель, які забезпечується за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. У той же час, аналіз економічної літератури по даній тематиці засвідчив відсутність єдиного підходу відносно змісту «фінансового забезпечення».

Найбільш дискусійними є визначення та взаємозв'язок фінансового забезпечення та

фінансування заходів, пов'язаних із відтворенням землі як фактора виробництва. Нерідко у практичній діяльності спостерігається отождолення понять «фінансування» і «фінансове забезпечення». На основі узагальнення підходів до даної проблеми, ми поділяємо думку тих науковців, які вважають, що процеси фінансового забезпечення та фінансування взаємопов'язані, але не тотожні [1, с. 65]. Так, фінансове забезпечення в даному випадку розглядається як залучення та акумулювання фінансових ресурсів, а фінансування – їх використання (розміщення), авансування витрат. На основі даного узагальнення можемо зробити висновок про те, що фінансове забезпечення передуює фінансуванню, оскільки неможливо планувати будь-яке фінансування, коли воно є незабезпечене відповідними джерелами.

Таким чином, незважаючи на тісний взаємозв'язок цих двох процесів, вони можуть проходити відносно незалежно один від одного. В той же час, слід зауважити, що формування фінансових ресурсів створює економічну передумову для цілеспрямованого фінансування [2, с. 20], а саме «фінансування» розглядається як:

- сукупність методів і засобів покриття витрат [3, с. 739];
- забезпечення необхідними фінансовими ресурсами затрат [4, с. 292];
- процес використання фінансових ресурсів організацій;
- процес, що виражає грошово-фінансові відносини організації, пов'язані з покриттям поточних і одноразових фінансових потреб.

Щодо самого терміну «фінансового забезпечення», то в сучасній економічній літературі спостерігається декілька підходів. У найпоширенішому, як було нами відзначено, воно розглядається як більш широке поняття складовою частиною якого є процес фінансування. У відповідності до цього підходу «фінансове забезпечення» це система заходів, що організовуються і проводяться з метою своєчасного і повного задоволення потреби в грошових коштах. Дане поняття включає в себе: фінансове планування, фінансування, витребування, отримання, зберігання, економічне і раціональне витрачання грошових коштів, бухгалтерський

облік і звітність, фінансовий контроль, аналіз фінансово-економічної діяльності [3, с. 1026].

Прихильники іншого підходу до поняття «фінансового забезпечення» відносять тільки до підприємства і під цією категорією розуміють сукупність форм і методів, принципів і умов фінансування підприємств. Фінансове забезпечення підприємництва – це управління капіталом, діяльність по його залученню, формування та використання [2, с. 110]. У відповідності до цього здійснювати фінансове забезпечення означає вирішувати завдання залучення зовнішнього капіталу, управління власним капіталом, використання капіталу в процесі виробництва (здійснення інвестицій та управління платіжним оборотом), а також повернення кредиту [4, с. 123].

Представники західної фінансової науки визначення поняття фінансового забезпечення обумовлюють як сукупність процесів і процедур, які використовуються керівництвом країни для здійснення фінансової діяльності країни, контролю та звітності. Ці заходи включають у себе запис, перевірку та своєчасної звітності операцій, які впливають на доходи та витрати державного бюджету, активи і пасиви країни [5].

У той же час, у відповідності до тематики нашого дослідження, на нашу думку, найбільш повне визначення «фінансового забезпечення» відтворювального процесу представлено В.М. Родіоною. Так, у відповідності до нього, це покриття відтворювальних витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [1, с. 35].

В доповнення до даного визначення слід зазначити, що фінансове забезпечення являє собою процес залучення і акумулювання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання і державою для їх подальшого використання

з метою покриття і цільового фінансування витрат. Враховуючи предмет дослідження поданої наукової статті, вважаємо за необхідне виокремити фактори, які впливають на рівень забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами (табл. 1), які в свою чергу мають особливі специфічні ознаки: сезонність виробництва, порівняно довга тривалість обігу капіталу в галузі, що спричинено подовженим циклом виробництва, відсутність застави для забезпечення довгострокових кредитів тощо. Особливий акцент хочеться зробити на сезонності виробництва у сільському господарстві, яка за нормального відтворювального процесу вимагає забезпечення раціонального співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами.

Ми погоджуємось з твердженням про те, що забезпеченість сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами визначається багатьма факторами виробничого, економічного та організаційного характеру й повинна відповідати певним вимогам, а саме:

1. Забезпечення достатнього рівня ліквідності оборотних активів, оскільки від цього залежить платоспроможність підприємства за фінансовими зобов'язаннями.

2. Забезпечення мінімізації втрат фінансових ресурсів у процесі їх використання в умовах інфляції.

3. Забезпечення раціонального розміщення фінансових ресурсів між сферами їх функціонування за рахунок скорочення питомої ваги неякісної дебіторської заборгованості у сфері обігу [6, с. 112].

Крім того, як підтверджують дослідження (табл. 2), формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в значній мірі залежить від їх організаційно-правової форми, які у відповідності до статті 63 Господарського кодексу України представлені

Таблиця 1

**Фактори, які впливають на рівень забезпечення
сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами [6, с. 112]**

Фактори, які впливають на збільшення рівня забезпеченості	Фактори, які впливають на зменшення рівня забезпеченості
Продаж необоротних активів	Погашення короткострокових кредитів
Збільшення дебіторської заборгованості	Грошові виплати
Збільшення ліквідних запасів готової продукції та товарів	Скорочення дебіторської заборгованості
Надання позик	Податки на дохід від дооцінки активів
Збільшення обсягів виручки	Повернення наданих позик
Збільшення короткострокових фінансових інвестицій	Збільшення безнадійної дебіторської заборгованості та сумнівного боргу
Збільшення коштів на розрахункових та депозитних рахунках	Інфляційні процеси

Таблиця 2

Порівняльна характеристика можливостей фінансування сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм [7, с. 11]

	Переваги	Недоліки
Господарські товариства	– можливість залучення дрібних інвесторів; – можливість емісії облігацій (для АТ ще й акцій та опціонів на акції) – обмежена відповідальність акціонерів; – можливість фінансування ризикових, але прибуткових видів діяльності; – чітке нормативно-правове регулювання діяльності АТ; – прозорість і публічність звітності; – приваблива дивідендна політика; – гнучкі умови капіталізації прибутку; – можливість диверсифікації виробництва	– часто відсутність цінного паперу як документа про достовірність інвестування; – недостатня розвиненість вторинного ринку цінних паперів (відсутність ринку торгівлі частками ТОВ); – відсутність чітко сформованих інституційних основ андеррайтингу; – можливість конфліктних ситуацій між власниками товариства; – недовіра населення до акцій та облігацій як об'єкта вкладання капіталу
Приватні підприємства	– одноосібне оперативне управління; – відповідальність власника в межах власності підприємства; – не визначений законодавством мінімальний розмір статутного фонду	– обмеженість додаткового залучення власного капіталу ресурсами власника; – обсяги кредитних ресурсів обмежуються невеликими обсягами власного капіталу
Фермерські господарства	– одноосібне оперативне управління; – відповідальність власника в межах власності господарства; – можливість використання державної підтримки	– обмеженість власного капіталу коштами однієї сім'ї; – важкодоступність довгострокових фінансових вкладень; – бюрократія в процесі отримання державної підтримки; – не кваліфікованість фермера в питаннях організації виробництва, обліку і звітності
Кооперативні організації	– наявність неподільного фонду, що не повертається члену при виході з кооперативу; – виплата часток доходу на паї може здійснюватися у зручній формі (грошіми, товарами, цінними паперами тощо); – управлінські рішення делегуються знизу до верху	– розпорошеність управління між усіма членами кооперативу;
Державні підприємства	– суворий державний контроль за використанням і збереженням майна; – фінансування за рахунок власних (спеціального фонду) та державних коштів (загального фонду); – постійне планування діяльності та процесу фінансування	– керівництво наймане і часто не достатньо зацікавлене в отриманні максимального ефекту; – підприємство не може бути членом кооперативу чи засновником інших суб'єктів підприємницької діяльності; – витрачання фінансових ресурсів згідно затвердженого кошторису

декількома групами господарських формувань: господарські товариства (акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю), приватні підприємства, фермерські господарства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні підприємства та інші формування [7, с. 10; 8, с. 19].

Щодо особливостей фінансового забезпечення відтворення землі як фактора виробництва полягають в наступному:

- 1) визначенні необхідного обсягу фінансових ресурсів;
- 2) характеристиці структури їх джерел;
- 3) цільовому використанні фінансових ресурсів.

Висновки. Виходячи з особливостей відтворення землі як фактора виробництва, під фінансовим забезпеченням її відтворення слід розуміти процес залучення, акумулювання та цільового використання фінансо-

вих ресурсів у відтворювальній діяльності суб'єктами господарювання.

Подальше функціонування сільськогосподарських підприємств вимагає зваженого підходу щодо фінансового забезпечення відтворення землі як фактору виробництва. Незва-

жаючи на те, що на сьогоднішній день офіційна статистика не подає інформації щодо джерел фінансування такого виду відтворення, однак теоретично в Україні існують різноманітні джерела його фінансування, хоча не кожне із них є доступним для даного процесу.

Список використаних джерел:

1. Кундицький О.О. Регулювання фінансової бази відтворення факторів виробництва : монографія. Львів : Тріада плюс, 2011. 552 с.
2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 269 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / гл. ред. А.Г. Грязновой. Москва : Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
4. Карданская Н.Л. Принятие управленческого решения. Москва : ЮНИТИ, 1999. 408 с.
5. Alberto Alesina, Francesco Giavazzi. Europe and the Euro (National Bureau of Economic Research Conference Reports). Italy : Bologna, 2007.
6. Зінчук Т.А. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Випуск 9. Частина 1. С. 109–112.
7. Боднар О.А., Кучер В.А. Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Modern economics*. 2017. № 6. С. 6–14.
8. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Дата оновлення: 12.04.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 17.05.2019).

References:

1. Kundytskyi O.O. (2011). Rehuliuvannia finansovoi bazy vidtvorennia faktoriv vyrobnytstva : monohrafiia [Regulation of the financial basis for reproduction of factors of production: a monograph]. Lviv : Triada plus. (in Ukrainian)
2. Pavlova L.N. (2003). Finansovyy menedzhment [Financial management]. Moskva : YuNITI-DANA. (in Russian)
3. Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar [Financial and credit encyclopedic dictionary] / gl. red. A.G. Gryaznovoy. Moskva : Finansy i statistika, 2002. (in Russian)
4. Kardanskaya N.L. (1999). Prinyatie upravlencheskogo resheniya [Management decision making]. Moskva : YuNITI. (in Russian)
5. Alberto Alesina, Francesco Giavazzi. Europe and the Euro (National Bureau of Economic Research Conference Reports). Italy : Bologna, 2007.
6. Zinchuk T.A. (2014). Problemy finansovoho zabezpechennia silskohospodarskykh pidpryemstv [Problems of financial support of agricultural enterprises]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 9(1), 109–112. (in Ukrainian)
7. Bodnar O.A., Kucher V.A. (2017). Osoblyvosti formuvannia finansovykh resursiv silskohospodarskykh pidpryemstv v suchasnykh umovakh [Особливості формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах]. *Modern economics*, 6, 6–14. (in Ukrainian)
8. Hospodarskyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436-IV. Data onovlennia: 12.04.2018 [The Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine dated January 16, 2003 No. 436-IV. Date updated: Apr 12, 2014]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (data zvernennia: 17.05.2019).

Юхновська Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри «Фінанси та економічна безпека»
Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Yukhnovska Yulia

Dnipropetrovsk National University of Railway Transport
named after Academician V. Lazaryan

ВПЛИВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE INFLUENCE OF HOTEL RESTAURANT BUSINESS ON DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TOURISM INDUSTRY

У статті розглянуті проблеми розвитку готельного та ресторанного бізнесу в умовах ринкових реформ в Україні. Автором розкрито потенціал розвитку готельного та ресторанного господарства України. Проаналізовано стан і тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Проаналізовано динаміку розвитку колективних засобів розміщення, готелі та аналогічні засоби розміщення України, які отримали свідоцтва про встановлення категорій. Виявлено основні тенденції функціонування сфери готельного господарства та концептуальні напрямки розвитку готелів. Відображено інтеграційні процеси розвитку готельного бізнесу в Україні, суттєвим аспектом яких є присутність міжнародних готельних мереж. Досліджено стан ринку ресторанного бізнесу України. Виявлено основні тенденції розвитку ресторанного бізнесу та його вплив на туристичну галузь. Охарактеризована роль підприємств готельно-ресторанного бізнесу в розвитку туризму. Виявлено проблеми в цій галузі та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: готель, готельно-ресторанний бізнес, господарство, заклади розміщення, заклади харчування, туризм, туристична галузь, ресторан.

В статье рассмотрены проблемы развития гостиничного и ресторанного бизнеса в условиях рыночных реформ в Украине. Автором раскрыто потенциал развития гостиничного и ресторанного хозяйства Украины. Проанализировано состояние и тенденции развития гостинично-ресторанного бизнеса. Проанализирована динамика развития коллективных средств размещения, гостиницы и аналогичные средства размещения в Украине, которые получили свидетельства об установлении категорий. Выявлены основные тенденции функционирования сферы гостиничного хозяйства и концептуальные направления развития гостиниц. Отражено интеграционные процессы развития гостиничного бизнеса в Украине, существенным аспектом которых является присутствие международных гостиничных сетей. Исследовано состояние рынка ресторанного бизнеса Украины. Выявлены основные тенденции развития ресторанного бизнеса и его влияние на туристическую отрасль. Охарактеризована роль предприятий гостинично-ресторанного бизнеса в развитии туризма. Выявлены проблемы в этой области и предложены пути их решения.

Ключевые слова: гостиница, гостинично-ресторанный бизнес, хозяйство, организации размещения, организации питания, туризм, туристическая отрасль, ресторан.

The purpose of the study is to investigate the state of the hotel and restaurant business in Ukraine, to identify the features, prospects of development and the impact of hotel and restaurant business on the development of the tourism potential of Ukraine, to substantiate the relationship of hotel and restaurant business with the tourism industry. The tourist industry occupies an important place in the development of economics in many countries of the world and in Ukraine in particular. In recent years, the service sector has been rapidly developing in all areas, especially for the human service, including hotel and restaurant activities. Today, this business is one of the most profitable components of the tourist industry, but also the most risky one. The hotel and restaurant business is very influenced by changes in the socio-economic environment of the country. It should be noted that in Ukraine the hotel and restaurant business is not developed sufficiently in comparison with international experience, where this sphere of activity brings significant income, in addition, there are countries that receive the main

income just at the expense of developed tourism business. The specifics of this type of activity, as well as insufficient knowledge of the trends in its development, have a significant practical significance. The author discloses the potential of the hotel and restaurant industry in Ukraine. The state and trends of the hotel and restaurant business development are analyzed. The dynamics of the development of collective accommodation facilities, hotels and similar means of placement of Ukraine, which received certificates of the establishment of categories, were analyzed. The main tendencies of the sphere of hotel industry functioning and the conceptual directions of hotel development are revealed. The integration processes of the hotel business development in Ukraine are shown, the essential aspect of which is the presence of international hotel chains. The state of the market of restaurant business of Ukraine is investigated. The main tendencies of restaurant business development and its influence on the tourism industry are revealed. The role of enterprises of hotel and restaurant business in the development of tourism is characterized. The conducted analysis of the dynamics of the number of hotels in Ukraine and the world, as well as the trends of the hotel fund changes, suggests that this branch of economic activity is a promising area of investment, as it develops at a rather rapid pace, determines the level of employment in the regions concerned, creates a material base for the development of tourism. In the near future, hotel and restaurant business in Ukraine should grow at the expense of the quality and originality of the services rendered, and this will apply not only to branded companies, but also to medium and small businesses. Existing establishments should create networks with a universal set of services and a high level of service, which will enable to dominate the market. It is necessary to create a favorable investment climate at all levels for attracting foreign and domestic investments, attracting the state to support large investment projects. Only under such conditions of development of hotel and restaurant economy Ukraine can become a new equal participant in the world market.

Key words: hotel, hotel and restaurant business, economy, organization of accommodation, catering, tourism, tourism industry, restaurant.

Постановка проблеми. Туристична галузь займає важливе місце в розвитку економіки багатьох країнах світу та в Україні зокрема. Останнім часом швидко розвивається сфера послуг за всіма напрямками, особливо це характерно для людського сервісу, в тому числі готельно-ресторанної діяльності. Сьогодні цей бізнес є одним з найприбутковішою складовою туристичної галузі, але й найризикованішою. На готельно-ресторанний бізнес дуже впливають зміни соціально-економічного середовища країни. Слід зазначити, що в Україні готельно-ресторанний бізнес розвинено недостатньо порівняно з міжнародним досвідом, де ця сфера діяльності приносить значний дохід, крім того, є країни, що отримують основний дохід як раз за рахунок розвинутого туристичного бізнесу. Специфіка даного виду діяльності, а також недостатня вивченість тенденцій його розвитку мають вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні проблеми розвитку готельно-ресторанного бізнесу та вплив його на розвиток туристичної галузі стали предметом досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких особливої уваги заслуговують праці: Дж. Уокер, Б. Марвін, Уільям Л. Карл, О. Борисова, Г. Круль, М. Мальська, І.Г. Пандяк, Ю.Ф. Волков, В. Найдюк, М. Гінди, В.А. Гросул, Т.П. Іванової, О. Бутенко, І. Воловельської, О. Борисової та ін. Поряд із накопиченими науковими напрацюваннями із проблематики впливу готельно-ресторанного бізнесу на розвиток туристичної галузі України питання

дослідження сучасних тенденцій розвитку підприємств ресторанного та готельного господарства потребують подальшого аналізу та науково доопрацювання.

Метою дослідження є дослідити стан готельно-ресторанного бізнесу в Україні, визначити особливості, перспективи розвитку та вплив готельно-ресторанного бізнесу на розвиток туристичного потенціалу України, обґрунтувати взаємозв'язок готельного та ресторанного бізнесу з туристичною галуззю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною складовою туристської галузі є готельно-ресторанне господарство. Саме готельні та ресторани підприємства виконують одну з найважливіших функцій у сфері обслуговування туристів: забезпечують їх харчуванням, сучасним житлом і побутовими послугами.

Витрати туристів становлять 30-50% на готельні послуги. Тому готельний бізнес є дуже важливим для туристичної галузі країни. Важливим чинником розвитку туризму є якість обслуговування туристів у готелях, яка залежить від стану матеріально-технічної бази готельного господарства.

За даними Державного комітету статистики [10], в Україні працює 1 232 готелів і 3 245 закладів відпочинку і оздоровлення. За 2014 р. готельне господарство України нараховувало 2644 готелі та аналогічних засобів розміщення, з яких готелі складали 1523 одиниці (57,6%). Номерний фонд готельного господарства за 2014 р. складав 69237 номерів, житлова площа

якого нараховувала 1604,8 тис. кв. м, де було розташовано 135 518 місць, в яких було розміщено 3814201 особа та отримано доходу від надання готельних послуг на 3404439 тис. грн. У 2017 р. надання місць для проживання здійснювали 4115 колективних засобів розміщування (юридичні особи та фізичні особи-підприємці) із кількістю місць – 361 тис. (у 2016 р. відповідно 4256 та 376 тис.). Кількість розміщених у них становила 6661,2 тис. осіб (у 2016 р. – 6544,8). Динаміка розвитку готельного господарства України відображена в таблиці 1. Більшість відвідувачів (77%) надавали перевагу готелям та аналогічним засобам розміщування. Серед розміщених 932,6 тис. осіб становили іноземці.

Однією з основних тенденцій функціонування сфери готельного господарства нашої держави є розвиток підприємств готельного господарства, як створення та розвиток еко-готелів (або «зелених» готелів). Найбільш поширені вони на рекреаційних або туристично привабливих територіях. Українські підприємства готельного господарства, що пройшли екологічну сертифікацію Green Key відображені в таблиці 2.

Світове господарство налічує понад 124 готелі, відзначених сертифікацією програми Green Key, еко-готелі України становлять майже 11% від загальної кількості таких готелів. Україна знаходиться на четвертому місці

Таблиця 1

Колективні засоби розміщування 2011-2017 рр. [10]

	Кількість колективних засобів розміщування, од			Кількість місць, тис. од			Кількість розміщених, тис. осіб		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі у		усього	у тому числі у	
		готелів та аналогічних засобів розміщування	спеціалізованих засобів розміщування		готелів та аналогічних засобів розміщування	спеціалізованих засобів розміщування		готелів та аналогічних засобів розміщування	спеціалізованих засобів розміщування
2011	5882	3162	2720	567,3	154,2	413,1	7426,9	4656,8	2770,1
2012	6041	3144	2897	583,4	162,8	420,6	7887,4	4983,9	2903,5
2013	6411	3582	2829	586,6	179,1	407,5	8303,1	5467,8	2835,3
2014 ¹	4572	2644	1928	406,0	135,5	270,5	5423,9	3814,2	1609,7
2015 ¹	4341	2478	1863	402,6	132,5	270,1	5779,9	4297,2	1482,7
2016 ¹	4256	2534	1722	375,6	135,9	239,7	6544,8	5037,1	1507,7
2017 ¹	4115	2474	1641	359,0	133,4	225,6	6661,2	5135,2	1526,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 2

Підприємства готельного господарства України, що пройшли екологічну сертифікацію Green Key [5]

Місце розташування	Кількість «зелених» готелів	Назва еко-готелю
м. Київ	3	Radisson Blu Hotel
		Rus Accord Hotel
		Баккара Арт- готель
Київська область	2	Maison Blanche (Березівка) Екодім
		Maison Blanche (Mytnitsa) Екодім
м. Львів	3	Reikartz Dworzec Lviv
		Reikartz Medievale Lviv
		Дністер Прем'єр Готель
м. Миколаїв	1	Reikartz Рівер Миколаїв
м. Запоріжжя	1	Reikartz Запорізький
м. Дніпро	1	Reikartz Дніпро
м. Харків	1	Reikartz Харків
Закарпатська обл.	1	Ковчег

за кількістю «зелених» готелів світу. Серед тенденцій розвитку готельного господарства у світі слід відмітити тенденцію утворення міжнародних готельних ланцюгів (об'єднання готелів, що мають централізоване управління та утворюють єдиний господарський комплекс). Така ситуація є позитивною для готельного господарства країни загалом з точки зору корпоративного регулювання якості готельних послуг, знання клієнтурою бренду готелю, проте недоліками утворення таких ланцюгів є зниження конкурентоздатності невеликих готельних закладів, що функціонують у певному регіоні. Міжнародні готельні мережі, які функціонують в Україні, відображено в таблиці 3.

Як демонструє таблиця 3, до готельних ланцюгів входять в здебільшого п'яти-, чотири- та трьохзіркові готелі, які розташовані в основному в м. Київ, яке є економічно та фінансово вигідним, так як є центром розвитку бізнес-проектів та бізнес-зустрічей.

У різних регіонах України розвинена система готелів і інших закладів відпочинку, яким, як і в багатьох країнах, привласнюються певна кількість зірок залежно від рівня комфорту і обслуговування. Згідно даним Реєстру сві-

доцтв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Мінекономрозвитку, стан на червень 2019р. в Україні налічує 35 об'єкт категорії «п'ять зірок», призначені для надання послуг з тимчасового розміщення [9], це складає 10% від всіх готелів, яким привласнена категорія, 108 готелів мають категорію «чотири зірки» (табл. 4).

Як бачимо, серед засобів розміщення, яким присвоєна відповідна категорія, найбільшу частку складають готелі категорій «три зірки» (37%) та «чотири зірки» (36%).

Із всесвітньо відомих готельних операторів сьогодні в Україні представлені «Radisson», «Hyatt Regency», «InterContinental» і «Ibis» (Accor group), «Hilton», «Holiday Inn», «Marriott». Експерти готельного бізнесу вважають цей бізнес в Україні найбільш перспективним з точки зору інвестицій.

Розвиток концептуальних готелів в Україні йде у декількох напрямках: стилізація «під старовину»; екологічний стиль; арт-стиль. [2]. Такий вид бізнесу є новим для нашої країни, саме з цієї причини знайти дійсно хороший

Таблиця 3

Міжнародні готельні ланцюги в Україні [1]

Бренд	Зірковість	Місткість готелю, номерів	Місце знаходження
Rixos, PRYKARPATYA	5	769	м. Трускавець, Львівська обл.
Interkontinental, Interkontinental Kiev	5	272	м. Київ
Hyatt, Hyatt Regency Kiev	5	234	м. Київ
Rezidor, Radisson SAS Kyiv	4	255	м. Київ
Rezidor, Radisson Blu Resort, Bukovel	4	252	Івано-Франківська обл.
Accor, IBIS	3	212	м. Київ
Wyndham Hotel Group, Ramada Lviv	3	103	м. Львів
Wyndham Hotel Group, Ramada Encore Kiev	2	264	м. Київ
IHG, Holiday Inn Kiev	4	208	м. Київ
Rezidor, Radisson Blu Hotel Kiev Podil	4	164	м. Київ
Fairmont Raffles International, Fairmont Grand Hotel Kyiv	5	258	м. Київ

Таблиця 4

Готелі та аналогічні засоби розміщення України, які отримали свідоцтва про встановлення категорій, станом на 04.06.2019 р.

Колективні засоби розміщення	Категорія «п'ять зірок»	Категорія «чотири зірки»	Категорія «три зірки»	Категорія «дві зірки»	Категорія «одна зірка»
Готель	34	108	111	25	17
Курортний готель	1	-	-	-	-
Санаторій	-	-	1	2	1
Всього	35	108	112	27	18

готель з незвичайним дизайном і гарним сервісом насправді складно.

Останнім часом в Україні з'являються дуже комфортабельні приватні міні-готелі, розраховані на 10-30 номерів. Як правило, такі готелі мають всі зручності, коштують у порівнянні з великими готелями недорого, пропонують домашнє харчування (або обладнану кухню) і розташовані за межами центральної частини міста. Багато таких міні-готелів в невеличких містечках, в курортних зонах Карпат, на узбережжі Чорного і Азовського морів.

Високу конкуренцію готелям роблять приватні садиби і апартаменти, що набирають все більшої популярності – від студій до 3-4 кімнатних квартир, повністю обладнаних всім необхідним для мандрівника. Багато туристів, віддають перевагу такому типу розміщення, бо квартири можуть знаходитися в різних кутках міста (що може бути вигідно з точки зору пересування), їх вартість нижча, ніж вартість готельного номера (навіть в апартаментах у центрі міста), до того ж подорожуючий потрапляє в затишну атмосферу «як вдома», чого так не вистачає у відрядженні [4].

Стан ринку ресторанного бізнесу України є досить нестабільним в 2011 – 2016 рр., за крутим підйомом спостерігається не менш круте падіння кожні рік-півтора. Каталізатором бурхливого зростання у 2011 і 2012 роках було «Євро – 2012». За цей період в Україні збільшилася кількість ресторанів, кафе, закусочних на 6% (у 2011 р. – 10509, у 2012 р. – 10641), кількість барів збільшилась на 7,3% (у 2011 р. – 2448, у 2012 р. – 2466), а 307 кількість їдалень зменшилися на 3% (у 2011 р. – 9891, у 2012 – 9695); у цілому кількість закладів зменшилась менше ніж на 1% (у 2011 р. – 22848, у 2012 р. – 22822) [6]. В Києві за ці роки стало на 100 ресторанів більше, за інерцією відкриття тривали й до початку 2013 року. Ситуація погіршилась всередині 2013 року через революцію, проведення антитерористичної операції, падіння гривні. Станом на кінець 2013 року, порівнявши з минулим роком відбулося стрімке зменшення кількості закладів ресторанного господарства: рес-

торанів – на 1% (у 2012 р. – 1553, у 2013 р. – 1540), кафе, закусочних, буфетів – на майже 18% (у 2012 р. – 9108, у 2013 р. – 7434), їдалень – на 3% (у 2012 р. – 9695, у 2013 р. – 9441), барів – на 13% (у 2012 р. – 2466, у 2013 р. – 2146); в цілому кількість закладів зменшилась на 10% (у 2012 р. – 22822, у 2013 р. – 20578) [7].

Згідно з даними компанії «Ресторанний консалтинг», у цілому за 2014 рік в Україні припинили роботу близько 5 тис. ресторанів і кафе (у 2013 р. їх було 20578, у 2014 р. – 19640), 6% барів (у 2013 р. Було 2146, у 2014 р. – 2017), 3% їдалень (у 2013 р. було 9441, у 2014 р. – 9157); усього кількість закладів ресторанного господарства зменшилась на 5% (у 2013 р. було 20578, у 2014 р. – 19640). Причиною цього стала анексія Криму, тоді Україна втратила 1700 закладів, а після початку бойових дій на Донбасі закрилися або заморозили роботу близько 3 тис. ресторанів. У цей період через кризу почали закриватися ресторани по всій країні. Лідером із закриття закладів, крім Криму та Донбасу став Київ, де припинили роботу понад 100 ресторанів. У зв'язку з перерахованими подіями ресторатори поступово почали пристосовуватися та шукати нові можливості для збереження бізнесу, оптимізувати витрати. Оскільки середній чек відвідувачів ресторанів узнизився, більшість рестораторів прибрали з меню дорогі страви та почали економити на продуктах дорогих у закупівлі [7]. Ситуація ринку ресторанного бізнесу в 2015 році була трохи кращою, ніж – 2014 році. За минулий рік, за даними «Ресторанного консалтингу», закрилося 143 ресторани, тоді як відкрилося 58 нових закладів. Також припинилося падіння відвідуваності. Тоді в Україні сформувався певний прошарок населення, яке харчується поза межами дому, і його кількість перестала скорочуватися. Стали популярнішими концептуальні заклади з авторською кухнею, у той час як заклади, що зробили акцент на національній кухні, у стравах якої використовувалися імпортовані продукти, почали нести збитки. Наприкінці 2015 року ситуація покращилася: в Україні відкрилося близько 100 нових закла-

Таблиця 5

Кількість підприємств ресторанного господарства за період 2006–2015 рр.

Вид закладу ресторанного господарства	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ресторани	726	823	998	1215	1408	1460	1553	1540	1408	1422
Кафе, закусочні та буфети	6722	7928	8034	8868	9452	9049	9108	7434	5327	5415
Бари	682	725	814	754	2453	2448	2466	2146	2017	2030
Їдальні	4488	4585	4642	6455	9990	9891	9695	9441	9157	9039
Усього	8618	9961	4488	6292	2803	2848	2822	10578	19640	19662

дів ресторанного господарства, що дало змогу вважати, що ресторатори все ж вчаться пристосовуватися до кризи та нести найменші втрати. Загалом за період 2015 року кількість ресторанів збільшилася на 1% (у 2014 р. було 1408, у 2015 р. стало 1422), кафе, закусочних, буфетів – на 2% (у 2014 р. було 5327, у 2015 р. стало 5415), барів – менше ніж на 1% (у 2014 р. було 2017, у 2015 р. стало 2030), а їдалень стало менше майже на 2% (у 2014 р. – 9157, у 2015 р. – 9039); усього кількість закладів ресторанного господарства збільшилась на 2% (у 2014 р. було 19640, у 2015 р. стало 19662) [8].

Забезпечення населення посадковими місцями ресторанного господарства в розрізі окремих регіонів відзначаються м. Київ (604 од.), Волинська (607 од.), Хмельницька (488 од.), Тернопільська (473 од.) області, а найнижчим – Закарпатська (161 од.), Черкаська (195 од.), Одеська (203 од.) та Херсонська (218 од.) області.

Тенденції ресторанного бізнесу – це, звичайно ж, і тенденції розвитку певних кухонь. Переваги за типом кухні дуже неоднозначні, особливо в регіонах України. За даними РІА «Ресторанний гід» групи національних кухонь розподілилися у такий спосіб (рис. 1).

Серед ресторанів національної кухні в Україні перевага надається українській 36,8%. Проте значна увага приділяється і французькій кухні 21%; італійській, кавказькій, японській по 7,9%; всі інші – 18,5%.

Тематичні ресторани також є дуже популярними як серед українців, так і туристів. В Україні вже є певний досвід у створенні таких закладів харчування, найвідоміші з яких у Львові: «Криївка», присвячений героям УПА, планується відкриття автомобільного ресторану; у Києві: «Шинок», «Вулик», «Царське село» ресторани-музеї присвячені українським традиціям.

Проте, слід відзначити, що ресторанний бізнес в Україні розвинуто нерівномірно. Переважно елітні ресторани знаходяться в столиці та найбільш великих містах, це пов'язано з більш високим рівнем доходів в цих містах. Ще одна наявна проблема в ресторанному бізнесі країни є недостатній рівень якості надання послуг та рівень ресторанної культури. Але не дивлячись на кризу, підвищення ресторанних цін, скорочення кількості закладів та інші проблеми, ресторанний бізнес продовжує розвиватись.

В наш час готельно-ресторанний бізнес в Україні ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Проаналізувавши діяльність готельно-ресторанного бізнесу в Україні, можна виділити основні проблеми: недостатня розвиненість ресторанів з українською регіональною кухнею, швидке будівництво закладів готельно-ресторанного бізнесу до великих подій, що не враховує розвиток інфраструктури міст, транспортної мережі, використання перепроданих закладів зі старими технологіями та застарілим обладнанням, споживання екологічно небезпечної сировини, порушення вимог до дотримання технології процесів виробництва страв, неефективна підготовка фахівців цієї сфери, завищена вартість послуг [3].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз динаміки кількості готелів в Україні та світі, а також тенденції зміни готельного фонду дозволяє зробити висновок, що дана галузь економічної діяльності є перспективною сферою капіталовкладень, оскільки розвивається достатньо швидкими темпами, зумовлює рівень зайнятості у відповідних регіонах, створює матеріальну базу для розвитку туризму.

У найближчій перспективі готельно-ресторанний бізнес в Україні має зростати за раху-

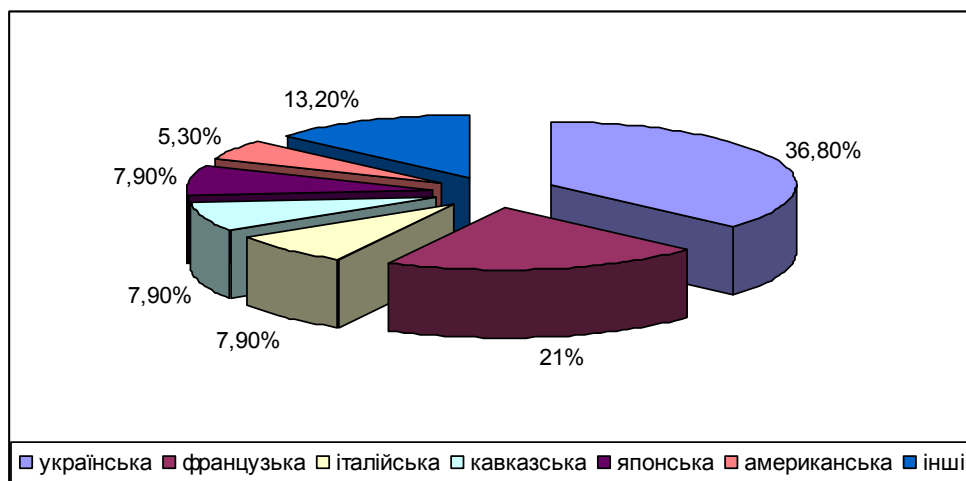


Рис. 1. Структура національних кухонь ресторанного господарства України

нок якості та оригінальності наданих послуг, і це буде стосуватися не лише брендових підприємств, а й середнього і малого бізнесу. Існуючим закладам варто створювати мережі з універсальним набором послуг і високим рівнем обслуговування, що дасть можливість домінувати на ринку. Потрібно створювати сприят-

ливий інвестиційний клімат на всіх рівнях для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, залучати державу для підтримки великих інвестиційних проектів. Тільки за таких умов розвитку готельно-ресторанного господарства Україна може стати новим рівноправним учасником світового ринку.

Список використаних джерел:

1. Бурак Т.В. Розвиток контрактного управління готельними мережами в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_7.pdf
2. Джанджугазова Е. А. Философия отелей, или новые концептуальные решения в гостиничном би знесе. *Туризм: подготовка кадров, проблемы и перспективы развития* : сборник материалов Международной научно-практической конференции. Москва : Прометей, 2014. 148 с.
3. Лінтур І.В. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/bitstream>
4. Огляд українських готелів і ресторанів. URL: <http://ukraine-for-business.com/ua/info-fortourists-in-ukraine/70-review-of-hotels-and-restaurants>
5. Остапенко Я.О. Статистичний аналіз підприємств готельного господарства та прогнозування його розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 8. С. 1216–1220.
6. Остапчук О.Є. Статистичний щорічник України за 2012 рік. Київ : Август Трейд, 2013. 27 с.
7. Остапчук О.Є. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Київ : Август Трейд, 2014. 29 с.
8. Остапчук О.Є. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Київ : Август Трейд, 2015. 29 с.
9. Реєстр свідоцтв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Міністерством економічного розвитку. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7f89dba2-0fdc-40e6-b870-a413e1063d3a&tag=RestrSvidotstvProVstanovlenniaKategorii>
10. Статистичний щорічник України за 2017 рік. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

References:

1. Burak T.V. (2013). Rozvytok kontraktynoho upravlinnia hotelnyh mrezhamy v Ukraini [Development of contract management of hotel chains in Ukraine]. *Ekononika. Upravlinnia. Innovatsii*, 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_7.pdf (in Ukrainian)
2. Dzhandzhugazova E.A. (2014). Filosofiya oteley, ili novyye kontseptualnyie resheniya v gostinichnom bi znese [The philosophy of hotels, or new conceptual solutions in the hotel bi industry]. *Turizm: podgotovka kadrov, problemy i perspektivy razvitiya* : sbornik materialov Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Moskva : Prometey. (in Russian)
3. Lintur I.V. Innovatsiyni potentsial u sferi hotelno-restorannoho biznesu [Innovative potential in the sphere of hotel and restaurant business]. URL: <http://dspace.msu.edu.ua:8080/bitstream> (in Ukrainian)
4. Ohliad ukrainskykh hoteliv i restoraniv [Overview of Ukrainian hotels and restaurants]. URL: <http://ukraine-for-business.com/ua/info-fortourists-in-ukraine/70-review-of-hotels-and-restaurants> (in Ukrainian)
5. Ostapenko Ya.O. (2015). Statystychnyi analiz pidpriemstv hotelnoho hospodarstva ta prohnozuвання yoho rozvytku [Statistical analysis of hotel industry enterprises and forecasting of its development]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, 8, 1216–1220. (in Ukrainian)
6. Ostapchuk O.Ye. (2013). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv : Avhust Treid. (in Ukrainian)
7. Ostapchuk O.Ye. (2014). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv : Avhust Treid. (in Ukrainian)
8. Ostapchuk O.Ye. (2015). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]. Kyiv : Avhust Treid. (in Ukrainian)
9. Reiestr svidotstv pro vstanovlennia katehorii hoteliam ta inshym obiekтам, shcho pryznachaiutsia dlia nadannia posluh z tymchasovoho rozmishchennia (prozhyvannia), vydannykh Minekonomrozvytku [Register of certificates of establishment of categories for hotels and other objects, which are appointed for provision of services for temporary accommodation (residence), issued by the Ministry of Economic Development and Trade]. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7f89dba2-0fdc-40e6-b870-a413e1063d3a&tag=RestrSvidotstvProVstanovlenniaKategorii> (in Ukrainian)
10. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.2:631.1

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-23>**Багорка М.О.**доктор економічних наук,
доцент кафедри маркетингу

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Самарець Н.М.кандидат технічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем і технологій
Дніпровського державного аграрно-економічного університету**Bahorka Mariia**

Dnipro State Agrarian and Economic University

Samarets Nataliia

Dnipro State Agrarian and Economic University

**ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО
ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ****WAYS OF FORMATION OF ENVIRONMENTALLY ORIENTED
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

У статті досліджено особливості організаційно-технологічних змін та структури виробництва під час формування екологічно орієнтованого господарювання аграрних підприємств. Проведено аналіз рентабельності виробництва органічної та традиційної продукції. Розроблено концептуальну модель стратегії екологізації агровиробництва, в основу якої покладено принцип підвищення соціальних та економічних ефектів екологізації аграрного виробництва, що проявляється у збереженні та поліпшенні стану навколишнього природного середовища, збільшенні потреби у трудових ресурсах тощо. Вибір моделі розвитку органічного агровиробництва на основі пропонуваної стратегії визначається балансом між економічними та екологічними інтересами. Ключовими мотивами до вирішення питання екологобезпечного виробництва, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції, мають стати матеріальне стимулювання й зміна внутрішньої філософії ведення агробізнесу.

Ключові слова: екологізація, аграрне виробництво, органічна продукція, сталий розвиток, аграрні підприємства, екологічно спрямовані інновації.

В статье исследованы особенности организационно-технологических изменений и структуры производства при формировании экологически ориентированного хозяйствования аграрных предприятий. Проведен анализ рентабельности производства органической и традиционной продукции. Разработана концептуальная модель стратегии экологизации агропроизводства, в основу которой положен принцип повышения социальных и экономических эффектов экологизации аграрного производства, что проявляется в сохранении и улучшении состояния окружающей среды, увеличении потребности в трудовых ресурсах и тому подобное. Выбор модели развития органического агропроизводства на основе предлагаемой стратегии определяется балансом между экономическими и экологическими интересами. Ключевыми мотивами в решении вопроса экологобезопасного производства, что позволит создать реально функционирующий сектор производителей экологически чистой продукции, должны стать материальное стимулирование и изменение внутренней философии ведения агробизнеса.

Ключевые слова: экологизация, аграрное производство, органическая продукция, устойчивое развитие, аграрные предприятия, экологически направленные инновации.

The article deals with the peculiarities of organizational and technological changes and the structure of production in the formation of ecologically oriented management of agrarian enterprises. The analysis of the profitability of production of organic and traditional products is carried out. The con-

ceptual model of the agrarian production ecologization strategy is developed, which is based on the principle of increasing the social and economic effects of ecologization of agrarian production, which manifests itself in maintaining and improving the state of the environment, increasing the needs of labor resources, and so on. The choice of the model of organic farming development on the basis of the proposed strategy is determined by the balance between economic and environmental interests. Enterprises of producers of organic products in Ukraine can unite through the formation of service cooperatives to promote and sell their products under the common brand in retail chains, specialized stores and catering establishments, which may also be their joint property. The key motive for solving the issue of environmentally safe production, which will enable the creation of a truly functioning sector of producers of environmentally friendly products, should be the material stimulation and change in the domestic philosophy of agribusiness. We are convinced that an efficient system of motivation for labor in agricultural enterprises requires not only the strengthening of the material component, but also the management of intangible factors, in particular, improving working conditions, creating a sense of social and environmental significance, shaping a corporate socially responsible production culture.

Key words: ecologization, agrarian production, organic production, sustainable development, agrarian enterprises, ecologically oriented innovations.

Постановка проблеми. Майже всі країни світу намагаються зменшити забруднення навколишнього середовища і зробити виробництво продуктів харчування більш екологічним. У сільському господарстві екологізація виробництва на підґрунті прийняття взаємопов'язаних економічних, техніко-технологічних і соціальних рішень, які сприяють формуванню ринку органічної продукції та ефективному вирішенню екологічних завдань в еколого-економічній системі, стає нагальним питанням його розвитку. Необхідність в екологізації аграрного виробництва не викликає сумніву та потребує негайного пошуку радикальних шляхів для її глобального запровадження.

Український продовольчий ринок органічної продукції за багатьма позиціями перебуває на етапі становлення і характеризується надлишковою пропозицією за умов незначного внутрішнього попиту. Відповідно, більша частка виробленої органічної продукції експортується переважно на європейський ринок. Вихід вітчизняних продовольчих товарів на європейський ринок сьогодні набуває нового соціально-економічного змісту і потребує зміни пріоритетів у системі аграрних відносин. При цьому першочергове місце в системі аграрного господарювання повинен займати критерій екологічності на національному рівні. Отже, проблема переходу аграрних підприємств до екологічно орієнтованого господарювання є актуальною і практично значущою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еколого-економічні аспекти функціонування сільськогосподарських підприємств досліджено в працях В.А. Борисової, П.С. Березівського, Н.В. Зіновчука, О.М. Царенка; проблеми формування і встановлення ресурсо-екологічної та продовольчої безпеки досліджували П.А. Лайко, В.М. Трегобчук та інші вчені.

Наукові дослідження, спрямовані на розвиток екологізації аграрного виробництва, в останні

роки проводили І.С. Воронецька, А.С. Малиновський, Л.Г. Мельник, О.В. Прокопенко, О.О. Прутьська, О.Л. Попова, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, Л.А. Хромушина, О.І. Шкуратов тощо.

Незважаючи на наявність досить прогресивних, науково обґрунтованих екологічних розробок, виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і практичних рекомендацій, пов'язаних із переходом аграрних підприємств до екологічно орієнтованої стратегії розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є дослідження особливостей організаційно-технологічних змін та структури виробництва під час формування екологічно орієнтованого господарювання аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна екологічна спрямованість розвитку вітчизняної сільськогосподарської діяльності підприємств, на нашу думку, може ефективно виявлятися через поєднання економічних і соціальних проблем раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів агросфери на інноваційній основі.

Важливими екологічними передумовами розвитку екологічно спрямованих інновацій є ресурсо- та енергозбереження. Ці критерії є особливо важливими в умовах обмеженості і значного виснаження природно-ресурсного потенціалу України.

Критерієм ресурсозбереження як елемента інновацій є максимальний рівень окупності витрат, підвищення обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності здійснення інвестицій та рівня їхньої рентабельності. Науковці Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко визначають ресурсозбереження як напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує збереження природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тих самих

обсягів споживання сировини, матеріалів і палива [1, с. 31].

Відомі вчені М. Ковалка і С. Денисюк провели ґрунтовний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду у сфері ресурсо- та енергозбереження та запропонували комплекс заходів з енергозбереження для окремих галузей національної економіки та регіонів держави, а також необхідне для цього науково-методичне й інформаційно-нормативне забезпечення [2, с. 268].

Варто зазначити, що аграрне виробництво є однією з найбільш енергоємних галузей національної економіки. В останні роки споживання енергетичних ресурсів в аграрному виробництві виросло більше ніж у три рази. Водночас два десятиріччя поспіль ціни на енергоносії зростають більш високими темпами, ніж на сільськогосподарську продукцію [3, с. 40]. Розбалансованість у використанні природних ресурсів та їх відтворенні призвело до широкомасштабних деструктивних процесів, які становлять реальну загрозу для здоров'я людини і життєдіяльності суспільства.

Рациональне природокористування забезпечує максимальний економічний ефект за збереження екологічної рівноваги у природних і антропогенних системах, тобто сумарне навантаження на екосистеми не перевищує їхньої відновлювальної здатності. Ю.С. Гринчук рациональне природокористування визначає як контрольоване, нормативне (ощадливе, невиснажливе) освоєння (використання) природних ресурсів, попередження можливих негативних наслідків діяльності людини, підтримання (підвищення) продуктивності й привабливості природних комплексів та окремих природних об'єктів [4, с. 30].

До основних напрямів вирішення проблем природокористування в аграрному виробництві належать: урахування територіальної неоднорідності й регіональних особливостей природних умов і ресурсів під час вирішення економіко-екологічних проблем; проведення комплексу заходів в АПК, спрямованих на поліпшення стану оточуючого природного середовища, його оздоровлення; упровадження альтернативних систем землеробства; проведення заходів щодо розширеного відтворення природних ресурсів; здійснення екологічної експертизи проектів, удосконалення економічного механізму рационального природокористування; екологізація агропромислового виробництва; створення системи спостережень (моніторингу) за впливом агропромислового виробництва на довкілля.

Екологічно збалансований розвиток аграрного сектору економіки передбачає поєднання певних систем (рис. 1).

Практичну реалізацію екологічно збалансованого розвитку аграрних підприємств та відтворення довкілля може забезпечити ефективне поєднання двох принципів (інституцій): соціальної екологічної відповідальності, яка відображає ступінь його інституційної зрілості у прийнятті тих чи інших управлінських рішень, та соціальної екологічної вмотивованості, в основі якої перебувають як матеріальні, так і духовні цінності суспільства у цілому та кожного суб'єкта аграрного господарювання зокрема [5, с. 154]. Для вирішення зазначеної проблеми кожному сільськогосподарському підприємству необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між обсягами робіт і рівнем їх ресурсного забезпечення. Пропорційно зниженню питомих витрат енергії (за інших незмінних умов) знижується собівартість сільськогосподарської продукції, зростає цінова конкурентоспроможність, стабілізується фінансовий стан сільськогосподарських підприємств і підвищується їхня інвестиційна привабливість. Прибутковість аграрного виробництва має зворотну залежність від енергоємності сільськогосподарської продукції. Зниження останньої сприяє не тільки переходу до енергозберігаючої моделі інтенсифікації виробництва, а й забезпечує умови для розширеного відтворення.

Сучасний стан ринкової трансформації економіки України, на думку М.С. Віткова, повинен передбачати перехід від екстенсивного економічного розвитку до інтенсивного, але екологічно безпечного, сталого економічного зростання на інноваційній, енерго- та ресурсозберігаючій основі [6, с. 126].

Екологічний складник в аграрному виробництві передбачає науково обґрунтований комплекс взаємопов'язаних агротехнічних, меліоративних, ґрунтозахисних та організаційно-економічних заходів, спрямованих на ефективне використання ґрунту, кліматичних ресурсів, біологічного потенціалу рослин для отримання стабільних урожаїв сільськогосподарських культур за умов підвищення родючості ґрунту й дотримання екологічної безпеки довкілля та вирощеної продукції [7, с. 5]. Структура агровиробництва має забезпечити мінімальний антропогенний вплив на навколишнє середовище.

Ми впевнені, що радикальним шляхом вирішення проблеми екологічної безпеки технологій вирощування сільськогосподарських культур й екологічної чистоти продукції має стати перехід до органічного виробництва як альтернативної моделі господарювання, хоча водночас розуміємо, що переконливих альтернатив інтенсивним технологіям у глобальному масштабі поки що немає, оскільки головною

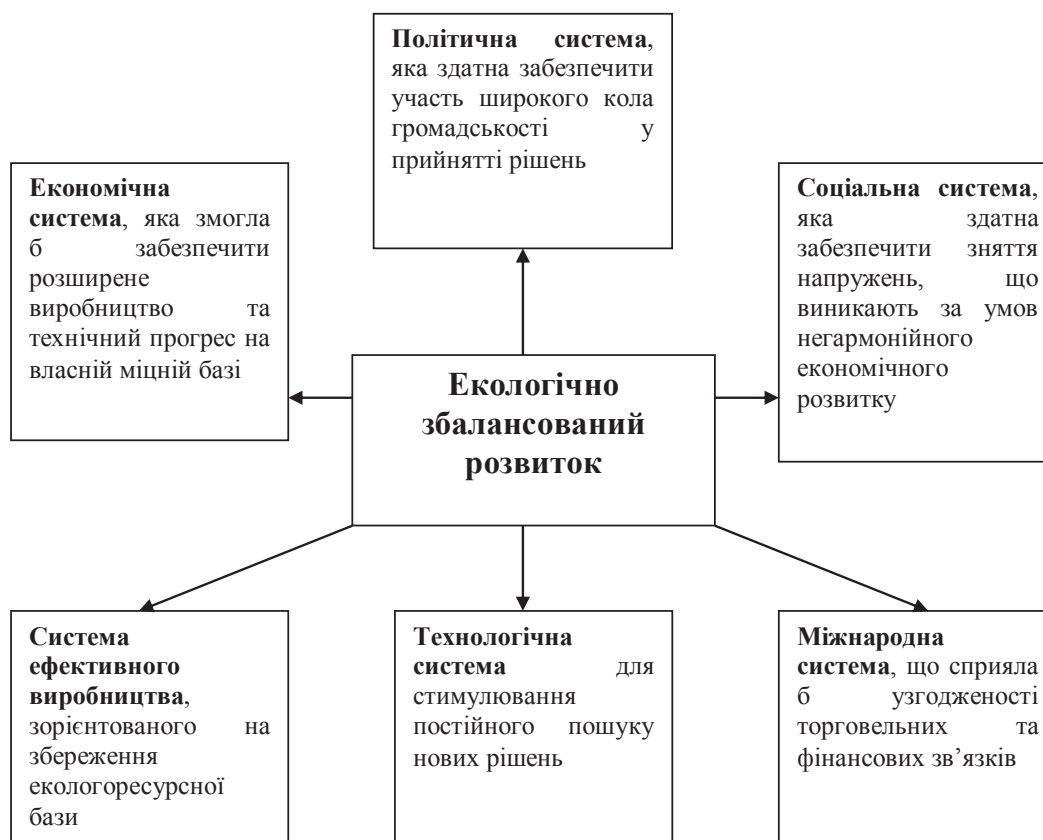


Рис. 1. Системи формування екологічно збалансованого розвитку

Джерело: узагальнено авторами

проблемою для багатьох аграрних підприємств залишається збільшення врожайності.

Для ведення органічного землеробства сільськогосподарські землі повинні відповідати певним вимогам до рівня їх забруднення шкідливими речовинами, важкими металами, радіонуклідами тощо. Однак наявність придатних для органічного виробництва територій не єдина умова його ведення. Перехідний період від традиційних (інтенсивних) технологій до органічних є досить тривалим процесом. Залежно від ситуації конверсійний період може становити від двох до п'яти років і супроводжуватися окремими ризиками. Так, Н. Kirchmann та L. Bergström визначають, що існує рівень ризику, пов'язаного з органічним виробництвом, який полягає у ймовірності втрати частини врожаю внаслідок інтенсивного розвитку хвороб і шкідників, а також меншої стійкості рослин до стресу [8]. W. Edwardson і P. Santacoloma стверджують, що попит на органічну продукцію обмежений і зосереджений у Північній Америці та Європі, на які припадає 96% світових доходів у цьому секторі, та в деяких багатих країнах Азії, таких як Японія, Сінгапур, Південна Корея та Тайвань. Сьогодні більшість споживачів у бідних країнах не готова платити преміальну ціну за органічні продукти [9].

Дійсно, існує рівень ризику під час ведення органічного виробництва, який пов'язаний із можливою вірогідністю втрати частини врожаю через інтенсивний розвиток хвороб і шкідників, а також меншу стійкість рослин до стресових чинників.

Вітчизняний ринок органічної продукції розвивається під впливом міжнародних тенденцій, які є визначальними у цій сфері. Постійне збільшення кількості сертифікованих господарств-виробників органічної продукції відбувається не без участі іноземних компаній, які, з одного боку, регулюють процеси та контролюють їх, а з іншого – сприяють формуванню стабільного попиту на органічну продукцію.

Екологічні переваги дають змогу, не порушуючи екологічної рівноваги та не завдаючи шкоди навколишньому середовищу, вирішувати проблему забезпечення населення високоякісними продуктами харчування. Згідно з даними статистичних організацій країн світу і зарубіжних компаній із виробництва органічної продукції, цей вид аграрного бізнесу є високоприбутковим, на що вказує попит у високо-розвинених країнах, де споживачі згодні сплачувати додатково за органічне походження продуктів харчування та їхню екологічну чистоту [10, с. 102].

Результати аналізу рентабельності виробництва органічної та традиційної продукції представлено на рис. 2.

Аналіз рентабельності виробництва органічної та традиційної продукції свідчить, що у переважній більшості його рівень є вищим у разі застосування органічних технологій. Винятком є лише плодіві, соя та соняшник.

Розвиток органічного виробництва в Україні набуває великого значення. Створено та успішно функціонують Федерація органічного руху України, Асоціація учасників органічного виробництва «БіоЛан Україна», Асоціація органічного землеробства та садівництва, Всеукраїнська громадська організація «Клуб органічного землеробства», Всеукраїнська громадська організація «Жива планета», Центр природного землеробства ім. Миколи Руденка, Центр органічного землеробства «Полтава-Органік».

Процес переходу на органічне агрогосподарство пов'язаний із новими прогресивними технологіями, спрямованими на очищення використовуваних видів сировини, матеріалів, утилізацію відходів, упровадження безвідходних технологій, значними інвестиціями.

Серед ключових принципів та умов екологічно орієнтованого розвитку варто виокремити системність, наукове обґрунтування, економічність і результативність, прозорість та інформативність. Принципи мають відповідати: реальності (відповідності ситуації, цілям, виробничим, ринковим та ресурсним чинникам, досвіду та навичкам системи управління);

логічності (внутрішньої цілісності та несуперечливості окремих елементів); сумісності із зовнішнім середовищем (забезпечення можливості взаємодії з ним); виправданій ризикованості та спрямованості на формування стійких конкурентних переваг.

Матеріальну основу мотивації праці становить стимулювання, в основі якого лежить процес зовнішнього впливу на інтереси суб'єктів господарювання за допомогою певного комплексу заходів (моральних, матеріальних, соціальних), здатних сприяти позитивному розвитку соціальних відносин між суб'єктами економічної діяльності та формуванню нового типу особистості. Можна констатувати, що стимулювання екологічно безпечного розвитку аграрного виробництва, з одного боку, повинно мати матеріальне підґрунтя для агрогосподарників, а з іншого – нематеріальне навантаження, яке дасть змогу отримати певний статус у суспільстві.

На нашу думку, ключовими мотивами у вирішенні питання екологічно безпечного виробництва, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції, мають стати матеріальне стимулювання й зміна внутрішньої філософії ведення агробізнесу.

Цей принцип єдності економічних, екологічних та соціальних цілей передбачає орієнтацію заходів державного регулювання на вирішення економічних завдань з урахуванням моделі поведінки різних груп сільського населення,

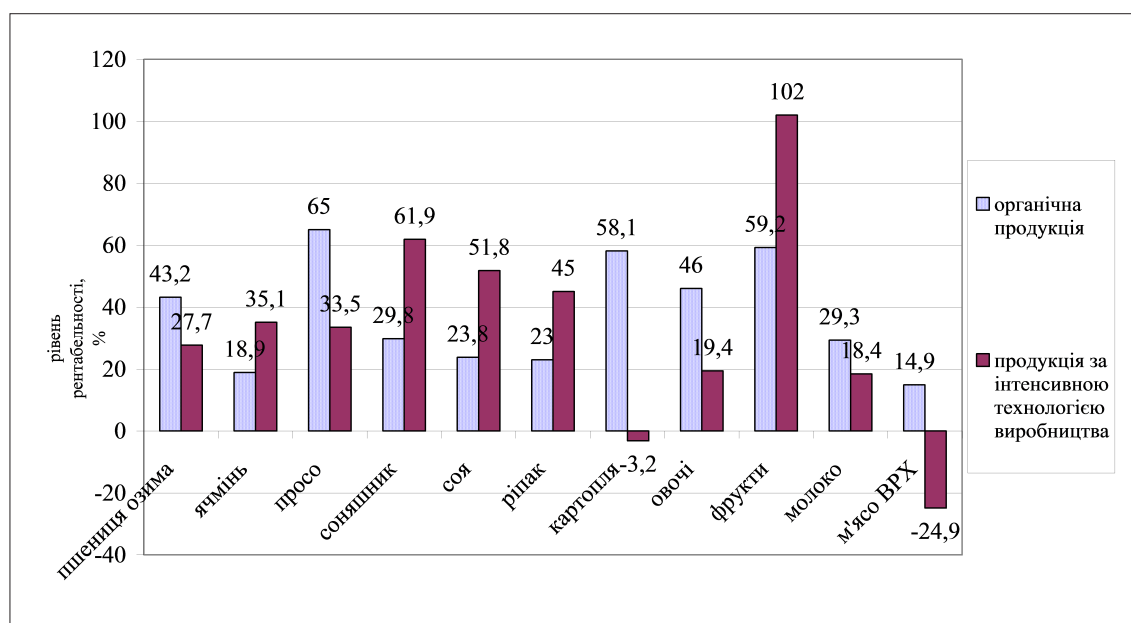


Рис. 2. Рівень рентабельності органічної та продукції інтенсивного виробництва у сільськогосподарських підприємствах України, 2017

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності та вибірових обстежень підприємств

його сформовані цінності, соціально-психологічні та національні особливості. І.В. Застрожнікова наголошує, що саме державою мають вводитися різноманітні види економічного стимулювання екологічно орієнтованого господарювання [11, с. 123].

Для здійснення переходу до екологічно орієнтованого господарювання варто змінити принципи функціонування суб'єктів агробізнесу, прискорити їхній інноваційний розвиток та забезпечити можливість організаційних трансформацій. В.А. Борисова наголошує, що для швидкої адаптації до сучасних вимог аграрного ринку модель поведінки підприємств аграрної сфери повинна враховувати причинно-наслідкові взаємозв'язки чинників внутрішніх підсистем і зовнішнього середовища [12, с. 165].

Вихідним моментом вибору екологічно орієнтованого напрямку діяльності аграрних підприємств залишається перехід на модель екологічно збалансованого розвитку. При цьому розроблення механізму переходу аграрних підприємств на екологічно орієнтоване господарювання є основним питанням.

Розроблення еколого-економічного механізму організації та розвитку сільського господарства забезпечить формування соціально-еколого-економічних цінностей людини в агроecosистемі.

Впровадження основних принципів органічного виробництва в Україні та забезпечення стабільного збуту органічної продукції вимагає створення національного органічного ринку, інтегрованого у європейській та світовий аграрні ринки та гарантування кінцевим споживачам високого рівня якості продуктів харчування. З урахуванням особливостей розвитку вітчизняного аграрного сектору, сільських територій, а також використання європейських моделей розвитку сільського господарства сформулюємо концептуальну модель стратегії екологізації агропромисловості в Україні (рис. 3).

В основу пропонованої стратегії покладено принцип підвищення соціальних та економічних ефектів екологізації аграрного виробництва, що проявляється у збереженні та поліпшенні стану навколишнього природного середовища, збільшенні потреби у трудових ресурсах тощо. Вибір моделі розвитку органічного агропромисловості на основі пропонованої стратегії визначається балансом між економічними та екологічними інтересами. Водночас обмеження щодо екологічності повинні бути достатньо жорсткими.

Підприємства – виробники органічної продукції в Україні можуть об'єднуватися шляхом формування обслуговуючих кооперативів для просування та реалізації своєї продукції під

спільною торговою маркою у роздрібні мережі, спеціалізовані магазини та заклади громадського харчування, котрі також можуть бути й їхньою спільною власністю.

В обслуговуючих кооперативах із переробки органічної продукції виробники матимуть можливість виготовляти органічні продукти харчування з доданою вартістю і реалізовувати їх різними каналами розподілу, зокрема громадським чи приватним закладам харчування, лікарням, школам тощо. Отже, кооперація сільськогосподарських підприємств для організації збуту та переробки органічної продукції є дуже важливою.

Слід зазначити, що впровадження відповідних інтеграційних стратегій розвитку органічних сільськогосподарських підприємств певною мірою стримується через недосконалість інфраструктури органічного агропродовольчого ринку, яка є основою забезпечення ефективної роботи всіх складових елементів органічного сектору.

Отже, результати дослідження засвідчують, що стратегія розвитку органічних аграрних підприємств повинна складатися з таких заходів: організації інформаційної кампанії з підвищенням рівня суспільної обізнаності щодо переваг органічного агропромисловості та органічних продуктів харчування; сприяння розвитку аграрної кооперації та налагодження спільного розподілу органічної продукції, постачання засобів біологічного захисту рослин та тварин; формування національної системи сертифікації та контролю якості аграрної продукції; організації спеціальних місць на гуртових сільськогосподарських ринках та мережі розподілу органічної продукції шляхом створення спеціальних закладів роздрібною торгівлі для її продажу; організації спеціальних ярмарок, виставок, інших промоційних заходів; спрямування діяльності товарної біржі та формування прозорих ринкових механізмів ціноутворення та розподілу значних обсягів органічної продукції на регіональному, національному та міжнародному ринках; налагодження взаємовигідних партнерських відносин між виробниками органічної продукції та іншими операторами агропродовольчого ринку.

Слід зауважити, що процес екологізації агропромисловості здійснюється не лише шляхом застосування природозберігаючих технологій та формування екологічних обмежень (стандартів), а й унаслідок створення і вдосконалення системи управління, тобто управлінських процедур (схем, принципів, рекомендацій, прийомів). Екологічне управління полягає у послідовному виконанні загальних функцій: планування (екологічного планування), організації



Рис. 3. Концептуальна модель формування стратегії екологізації агровиробництва підприємств України

Джерело: побудовано авторами

(екологічної організації), мотивації (екологічної мотивації), контролю (екологічного контролю), а також функцій, що пов'язані з прийняттям управлінських рішень (прийняття екологічних управлінських рішень) та комунікацій (з урахуванням екологічних аспектів управління).

Для ефективного екологічно орієнтованого господарювання аграрних підприємств стратегічний підхід повинен поєднуватися із системою менеджменту навколишнього серед-

овища. І якщо для загальноприйнятої стратегії достатньо традиційної системи менеджменту навколишнього середовища, орієнтованої на виконання вимог держави, то для досягнення конкурентної переваги на світовому ринку необхідно перебудовувати існуючу систему за вимогами міжнародних стандартів.

Висновки з даного дослідження. Результати дослідження дають підстави зробити такі висновки.

Для здійснення переходу до екологічно орієнтованого господарювання в аграрній галузі варто змінити принципи функціонування суб'єктів агробізнесу, прискорити їхній інноваційний розвиток та забезпечити можливість організаційних трансформацій.

Процес екологізації виробництва аграрних підприємств слід розглядати в розрізі застосування альтернативних систем господарювання, в основі яких лежать агроекологічні принципи і здійснюється еколого-економічне управління, яке базується на раціональних й екологічно обґрунтованих методах виробництва, забезпечуючи якість продукції та сировини, ефективність виробництва, а також мінімальний вплив на навколишнє середовище та ефективність виробництва.

Для спрямування дій агровиробників у напрямі екологізації необхідно розробити мотиваційний механізм, основними складниками якого є інструменти мотивації інноваційного розвитку агропідприємств і інструменти еколо-

гізації агровиробництва. Ключовими мотивами у вирішенні питання екологобезпечного виробництва, що дасть змогу створити реально функціонуючий сектор виробників екологічно чистої продукції, мають стати матеріальне стимулювання й зміна внутрішньої філософії ведення агробізнесу. Ми переконані, що дієва система мотивації праці у сільськогосподарських підприємствах потребує не лише посилення матеріальної складової, а й управління нематеріальними чинниками, зокрема поліпшення умов праці, створення відчуття соціально та екологічно значущої справи, формування корпоративної соціально відповідальної культури виробництва.

Основу концептуальної моделі стратегії екологізації в аграрному виробництві становлять економічні й екологічні інструменти. Виділені напрями даної моделі дадуть змогу оптимізувати використання навколишнього середовища в аграрному виробництві та мінімізувати негативний вплив на нього.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. Київ : НІЧ ЛАВА, 1999. 86 с.
2. Ковалко М.П., Денисюк С.П. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України. Київ : УЕЗ, 1998. 506 с.
3. Приходько М.М. Управління природними ресурсами і природоохоронною діяльністю. Івано-Франківськ : Фоліант, 2004. 847 с.
4. Гринчук Ю.С. Еколого-економічні проблеми використання земельних ресурсів. *Агросвіт*. 2013. № 10. С. 7–9.
5. Лопатинський Ю.М., Тодорук С.І. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. 220 с.
6. Вітков М.С. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2008. 220 с.
7. Мінькова О.Г. Шляхи та способи переходу від традиційного аграрного виробництва до органічного. *Вісник Уманського національного університету садівництва*. 2016. № 1. С. 3–10.
8. Can Organic Crop Production Feed the World? in *Organic Crop Production: Ambitions and Limitations* / edited by H. Kirchmann and L. Bergström, 2008. 39–72 p. URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4020-9316-6_3.
9. Edwardson W. and Santacoloma P. Organic Supply Chains for Small Farmer Income Generation in Developing Countries, *Agribusiness and Food Industries Series 2*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. URL: <http://www.fao.org/ag/ags/ags-division/publications/publication/en/c/171733/>.
10. Михайленко О.Г. Розвиток органічного сільського господарства в системі євроінтеграційних процесів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6(3). С. 40–45.
11. Застрожнікова І.В. Шляхи удосконалення державного регулювання сільського господарства України. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2013. № 1. С. 121–135.
12. Борисова В.А. Адаптація підприємств аграрного сектора економіки до ринкових умов та їх інвестиційна привабливість. *Аграрна наука і освіта на початку третього тисячоліття* : матеріали Міжн. наук.-практ. конф. Львів : ЛДАУ, 2010. Т. II. С. 160–170.

References:

1. Danylyshyn B.M., Dorohuntsov S.I., Mishchenko V.S. (1999). Pryrodno-resursnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy [Natural resource potential for sustainable development of Ukraine]. Kyiv : NICH LAVA. (in Ukrainian)
2. Kovalko M.P., Denysiuk S.P. (1998). Enerhozberezhennia – priorytetnyi napriamok derzhavnoi polityky Ukrainy [Energy saving is a priority direction of the state policy of Ukraine]. Kyiv : UEZ. (in Ukrainian)

3. Prykhodko M.M. (2004). Upravlinnia pryrodnymy resursamy i pryrodookhoronnoiu diialnistiu [Management of natural resources and nature conservation activities]. Ivano-Frankivsk : Foliant. (in Ukrainian)
4. Hrynychuk Yu.S. (2013). Ekoloho-ekonomichni problemy vykorystannia zemelnykh resursiv [Ecological and economic problems of using land resources]. *Ahrosvit*, 10, 7–9. (in Ukrainian)
5. Lopatynskiy Yu.M., Todoruk S.I. (2015). Determinanty staloho rozvytku ahrarnykh pidpryemstv : monohrafiia [Determinants of sustainable development of agrarian enterprises : a monograph]. Chernivtsi : Chernivetskyi nats. un-t. (in Ukrainian)
6. Vitkov M.S. (2008). Intensyfikatsiia silskohospodarskoho vyrobnytstva na innovatsiinii osnovi : monohrafiia [Intensification of agricultural production on an innovative basis : monograph]. Kyiv : NNTs IAE. (in Ukrainian)
7. Minkova O.H. (2016). Shliakhy ta sposoby perekhodu vid tradytsiinoho ahrarnoho vyrobnytstva do orhanichnogo [Ways and ways of transition from traditional agrarian production to organic]. *Visnyk Umanskoho natsionalnogo universytetu sadivnytstva*, 1, 3–10. (in Ukrainian)
8. Can Organic Crop Production Feed the World? in Organic Crop Production: Ambitions and Limitations / edited by H. Kirchmann and L. Bergström, 2008. 39–72 p. URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4020-9316-6_3.
9. Edwardson W. and Santacoloma P. Organic Supply Chains for Small Farmer Income Generation in Developing Countries, Agribusiness and Food Industries Series 2. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. URL: <http://www.fao.org/ag/ags/ags-division/publications/publication/en/c/171733/>.
10. Mykhailenko O.H. (2014). Rozvytok orhanichnoho silskoho hospodarstva v systemi yevrointehratsiinykh protsesiv v Ukraini [The development of organic agriculture in the system of European integration processes in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 6(3), 40–45. (in Ukrainian)
11. Zastrozhnikova I.V. (2013). Shliakhy udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання silskoho hospodarstva Ukrainy [Ways to improve the state regulation of agriculture in Ukraine]. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*, 1, 121–135. (in Ukrainian)
12. Borysova V.A. (2010). Adaptatsiia pidpryemstv ahrarnoho sektora ekonomiky do rynkovykh umov ta yikh investytsiina pryvablyvist [Adaptation of enterprises of the agrarian sector of the economy to market conditions and their investment attractiveness]. *Ahrarna nauka i osvita na pochatku tretoho tysiacholittia* : materialy Mizhn. nauk.-prakt. konf. Lviv : LDAU, T. II. (in Ukrainian)

Беляєва Н.С.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Bieliiaieva Nataliia

Kyiv National University of Trade and Economics

**КОМПАНІЯ, КОРПОРАЦІЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ПІДПРИЄМСТВО, УСТАНОВА,
ФІРМА: ЗАКОНОДАВЧЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ПОНЬЯТЬ****COMPANY, CORPORATION, ORGANIZATION, ENTERPRISE,
INSTITUTION, FIRM: A LEGISLATIVE GROUNDING OF CONCEPTS USE**

У статті досліджено трактування понять «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма» відповідно до чинного законодавства України. Згідно з основними законодавчими документами, що регламентують господарську діяльність, здійснено: класифікацію суб'єктів господарювання як основних осіб, що провадять господарську діяльність; класифікацію видів юридичних осіб та підприємств у складі господарських організацій; класифікацію видів у складі господарських організацій; класифікацію видів об'єднань підприємств у складі господарських організацій. Здійснено узагальнюючий порівняльний аналіз понять «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма» на основі проведеного дослідження. Доведено, що не всі перелічені поняття мають законодавче обґрунтування, і визначено причину такого стану.

Ключові слова: компанія, корпорація, організація, підприємство, установа, фірма, законодавство, господарська діяльність, господарська організація, суб'єкт господарювання.

В статье исследованы трактовки понятий «компания», «корпорация», «организация», «предприятие», «учреждение», «фирма» в соответствии с действующим законодательством Украины. Согласно основным законодательным документам, регламентирующим хозяйственную деятельность, осуществлена: классификация субъектов хозяйствования в качестве основных лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность; классификация видов юридических лиц, предприятий, объединений предприятий в составе хозяйственных организаций. Осуществлен обобщающий сравнительный анализ понятий «компания», «корпорация», «организация», «предприятие», «учреждение», «фирма» на основе проведенного исследования. Доказано, что не все перечисленные понятия имеют обоснования в соответствии с законодательством, и определена причина такого состояния.

Ключевые слова: компания, корпорация, организация, предприятие, учреждение, фирма, законодательство, хозяйственная деятельность, хозяйственная организация, субъект хозяйствования.

The article deals with the interpretation of the concepts "company", "corporation", "organization", "enterprise", "institution", "firm" in accordance with the current legislation of Ukraine. It can be created enterprises to carry out an economic activity; an enterprise can not have other legal entities in its structure. The legislation of Ukraine provides the possibility to create other legal entities for the economic activity conducting, if they are registered in accordance with the procedure established by law. According to the main legislative documents regulating economic activity, the following steps are carried out: classification of economic entities as the main persons engaged in economic activity (individuals-entrepreneurs and economic organizations (legal entities, enterprises, other legal entities, which registered in accordance with the procedure established by law)); expanded classification of legal entities types in the composition of economic organizations (institutions, partnerships, other forms established by law); expanded classification of enterprises types in the composition of economic organizations (depending on the forms of ownership and depending on the way of its formation and of its capital formation); deployed classification of business associations types in the composition of economic organizations (economic association, state or municipal economic association); analysis of the other legal entities that are registered in the manner prescribed by the law (in particular, a credit union, an audit firm, a transna-

tional corporation). A generalized comparative analysis of the concepts is carried out on the basis of the conducted research. It is determined that not all of the above concepts have a justification according to the legislation and the cause of such a state is determined.

Key words: company, corporation, organization, enterprise, institution, firm, law, economic activity, economic organization, business entity.

Постановка проблеми. Суб'єктів господарювання у буденності називають по-різному: «компанія», «юридична особа», «установа», «організація», «фірма», «підприємство», навіть «корпорація». Але особливо важливо відмежувати ці поняття один від одного, оскільки між ними різниця невелика, тому багато припускаються помилки, називаючи одне іншим, проте для узгодження правовідносин доволі суттєва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У межах застосування зазначеного понятійного апарату у відкритому доступі є доволі велика кількість публікацій, проте всі вони популістського характеру. Однією з останніх наукових праць з окресленої проблематики є наукова стаття Є.Р. Абдулліної та Е.І. Белової, в якій вони розглянули понятійний апарат таких термінів, як «підприємство», «організація», «установа», «фірма», «компанія», що кореспондує назві дослідження. Проте у їхній праці досліджуються ці поняття відносно їх застосування в іншій країні (Росії), а також не відносно законодавчих позицій. Інших ґрунтовних праць наукового характеру із цієї проблематики, у т.ч. розгляду з позицій законодавства, поки що немає.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні законодавчого обґрунтування застосування понять «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма».

Виклад основного матеріалу дослідження здійснюється на основі роботи з основними законодавчими документами України, що регламентують провадження господарської діяльності.

Частина 1. Суб'єкти господарювання як основні особи, що провадять господарську діяльність

Відповідно до Господарського кодексу України (далі – ГКУ), *учасниками відносин у сфері господарювання* є суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, а також громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності [1, Ст. 2].

Водночас *суб'єктами господарювання* визнаються учасники господарських відносин, які

здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [1, Ст. 55. Поняття суб'єкта господарювання (ч. 1-2)]:

1) господарські організації – юридичні особи (частина 2 статті), створені відповідно до Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ), державні, комунальні та інші підприємства (частина 3 статті), створені відповідно до ГКУ, а також інші юридичні особи (частина 5 статті), які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці (більш повно розкривається сутність цього складника у Ст. 128 ГКУ – громадянин визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи відповідно до Ст. 58 ГКУ [1, Ст. 3. Господарська діяльність та господарські відносини (ч. 2), Ст. 58 «Державна реєстрація суб'єкта господарювання», Ст. 128. Громадянин у сфері господарювання (ч. 1)]).

Таким чином, у будь-якому разі суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації як юридична особа чи фізична особа – підприємець у порядку, визначеному законом [1, Ст. 58. Державна реєстрація суб'єкта господарювання (ч. 1)]. Юридична особа вважається створеною зі дня її державної реєстрації [2, Ст. 87. Створення юридичної особи (ч. 4)].

Водночас зазначається, що суб'єкти господарювання – господарські організації мають право відкривати свої філії, представництва, інші відокремлені підрозділи без створення юридичної особи [1, Ст. 55. Поняття суб'єкта господарювання (ч. 6)] – вони наділяються майном юридичної особи, що їх створила, і діють на підставі затвердженого нею положення [2, Ст. 95. Філії та представництва (ч. 1–3)]: філія (представництво) – це відокремлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза її місцезнаходженням та здійснює *(філія) всі або частину її функцій; *(представництво) представництво і захист інтересів юридичної особи.

Вищенаведену інформацію для більш зручного сприйняття доцільно представити в наочному вигляді (рис. 1).

Частина 2. Господарські організації як суб'єкти господарювання: юридичні особи (створені відповідно до ЦКУ)

ЦКУ характеризує юридичних осіб як суб'єктів господарювання і визначає, що залежно від порядку їх створення вони поділяються на [3, Ст. 81. Види юридичних осіб (ч. 2)]:

→ юридичних осіб приватного права – створюється на підставі установчих документів відповідно до Ст. 87 «Створення юридичної особи» ЦКУ;

→ юридичних осіб публічного права – створюється розпорядчим актом Президента України, органу державної влади, органу влади Автономної Республіки Крим або органу місцевого самоврядування.

Юридичні особи можуть створюватися у формі [3, Ст. 83. Організаційно-правові форми

юридичних осіб (ч. 1-3), Ст. 84. Підприємницькі товариства (ч. 1), Ст. 85. Непідприємницькі товариства (ч. 1)]:

→ товариств – організацій, створених шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариство може бути створено однією особою, якщо інше не встановлено законом. Товариства поділяються на підприємницькі товариства (можуть бути створені лише як *господарські товариства* (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або *виробничі кооперативи*) та непідприємницькі товариства;

→ установ – організацій, створених однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна;

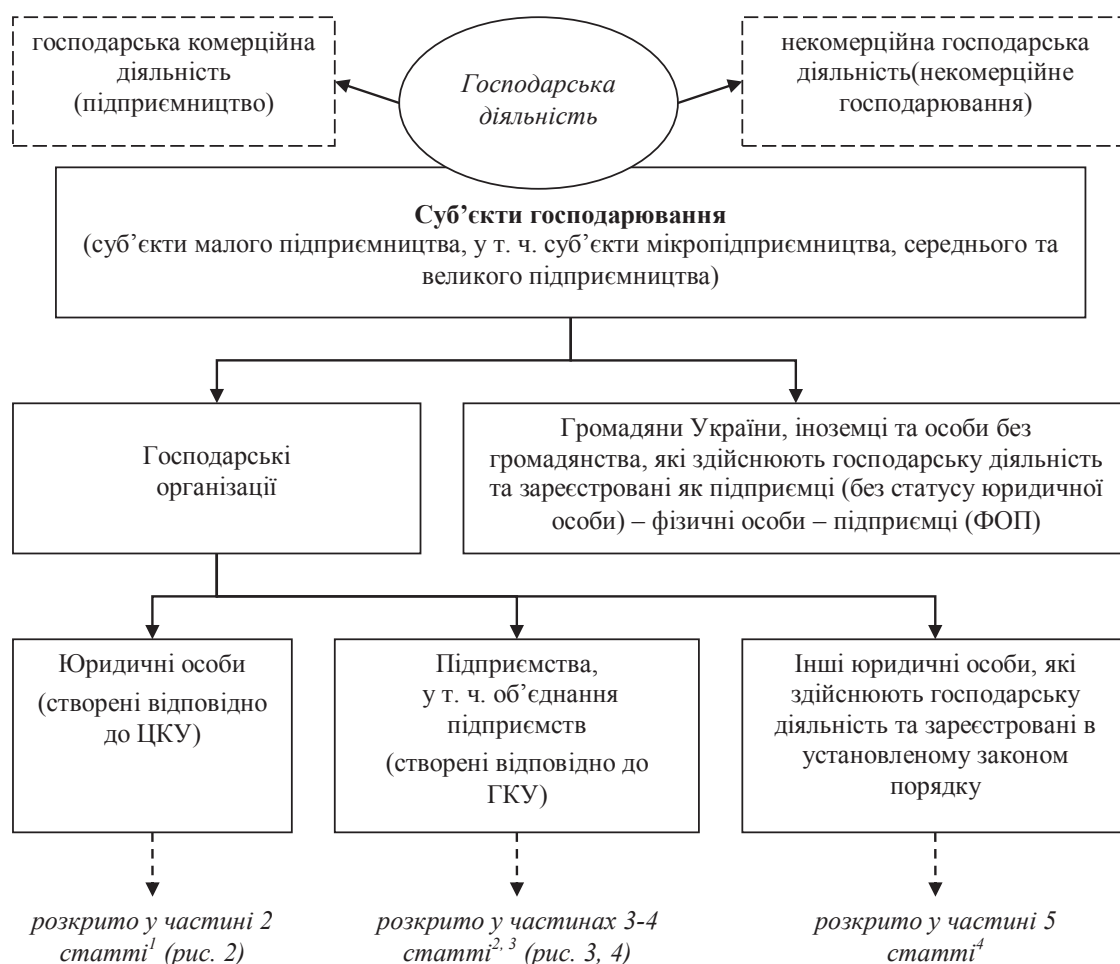


Рис. 1. Класифікація суб'єктів господарювання як основних осіб, що провадять господарську діяльність (згідно із законодавством України)

Джерело: сформовано на основі опрацювання [1, Ст. 3. Господарська діяльність та господарські відносини (ч. 2), Ст. 55. Поняття суб'єкта господарювання (ч. 1-2), Ст. 58. Державна реєстрація суб'єкта господарювання (ч. 1); 3, Ст. 87. Створення юридичної особи (ч. 4)]

→ інших формах, установлених законом.

Вищенаведену інформацію для більш зручного сприйняття доцільно представити в наочному вигляді (рис. 2).

Частина 3. Господарські організації як суб'єкти господарювання: підприємства

Для здійснення господарської діяльності (як підприємництва, так і некомерційної господарської діяльності) можуть створюватися *підприємства* (табл. 1).

Варто також зазначити, що підприємство не може мати у своєму складі інших юридичних осіб [1, Ст. 62. Підприємство як організаційна форма господарювання (ч. 5)], проте може бути створено об'єднання підприємств (частина 4 статті). Окрім того, у статті 63 ГКУ визначено, що в Україні можуть діяти також інші види

підприємств, передбачені законом [1, Ст. 63. Види та організаційні форми підприємств (ч. 1), Ст. 116 «Підприємство з іноземними інвестиціями», Ст. 117 «Іноземне підприємство» (ч. 1); 8, Ст. 1. Визначення термінів, що вживаються в Законі (ч. 3)], зокрема: підприємство з іноземними інвестиціями; іноземне підприємство; дочірнє підприємство.

Вищенаведену інформацію для більш зручного сприйняття доцільно представити у наочному вигляді (рис. 3).

Частина 4. Господарські організації як суб'єкти господарювання: об'єднання підприємств

Об'єднанням підприємств є господарська організація (юридична особа), утворена у складі двох або більше підприємств із метою

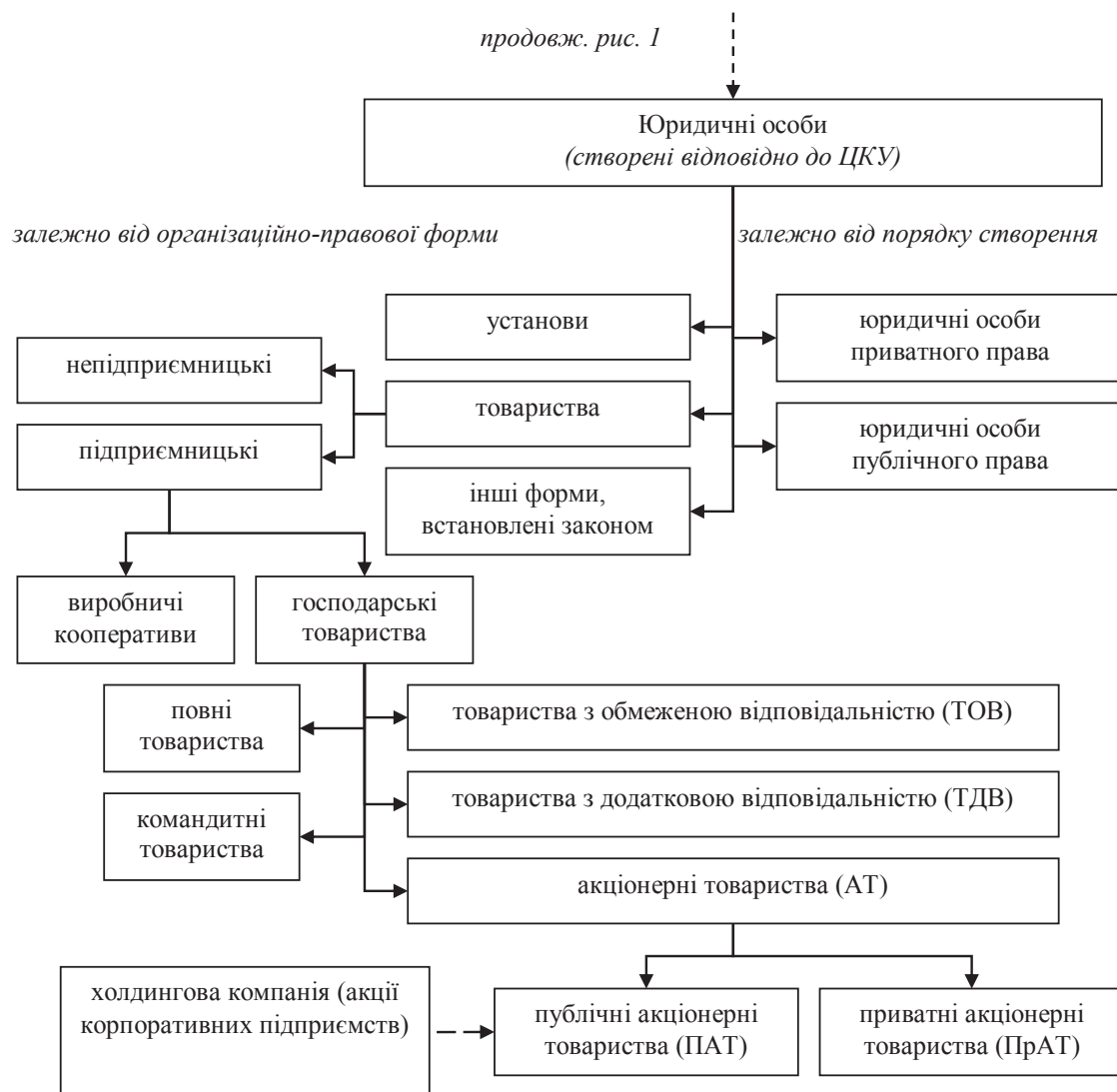


Рис. 2. Класифікація видів юридичних осіб у складі господарських організацій (згідно із законодавством України)

Джерело: сформовано на основі опрацювання [3, Ст. 81. Види юридичних осіб (ч. 2), Ст. 83. Організаційно-правові форми юридичних осіб (ч. 1–3), Ст. 84. Підприємницькі товариства (ч. 1), Ст. 85. Непідприємницькі товариства (ч. 1); 10, Ст. 1. Визначення термінів. Холдингова компанія]

Таблиця 1

Дослідження поняття «підприємство» (згідно із законодавством України)

Законодавче обґрунтування	Сутність поняття «підприємство»
ГКУ, Розділ II. Суб'єкти господарювання. Глава 7. Підприємство. Стаття 62. Підприємство як організаційна форма господарювання (частина 1 та частина 2)	– самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому ГКУ та іншими законами
ЦКУ, Розділ III. Об'єкти цивільних прав. Глава 13. Речі. Майно. Стаття 191. Підприємство як єдиний майновий комплекс	– єдиний майновий комплекс у вигляді нерухомості, що використовується для здійснення підприємницької діяльності. До складу підприємства як єдиного майнового комплексу входять усі види майна, призначені для його діяльності, включаючи земельні ділянки, будівлі, споруди, устаткування, інвентар, сировину, продукцію, права вимоги, борги, а також право на торговельну марку або інше позначення та інші права, якщо інше не встановлено договором або законом
МКУ, Розділ I. Загальні положення. Глава 1. Основи державної митної справи. Стаття 4. Визначення основних термінів і понять (частина 38)	– будь-яка юридична особа, а також громадянин-підприємець

Джерело: сформовано на основі опрацювання [1–3]

координації їхньої виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [1, Ст. 118. Поняття об'єднання підприємств (ч. 1 та ч. 4)].

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватися як [1, Ст. 119. Види об'єднань підприємств (ч. 1-2 та ч. 4)]:

– господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність;

– державне чи комунальне господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або у визначених законом випадках рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

Окрім того, у ГКУ також зазначається, що законом можуть визначатися й інші форми об'єднання інтересів підприємств (*союзи, спілки, асоціації підприємців* тощо), не передбачені ст. 120 «Організаційно-правові форми об'єднань підприємств» ГКУ [1, Ст. 127. Інші форми об'єднання інтересів підприємств (ч. 1)].

Вищенаведену інформацію для більш зручного сприйняття доцільно представити в наочному вигляді (рис. 4).

Частина 5. Господарські організації як суб'єкти господарювання: інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність

та зареєстровані в установленому законом порядку

Законодавством України передбачається можливість ведення господарської діяльності іншими юридичними особами, якщо вони зареєстровані в установленому законом порядку. Зокрема, до таких юридичних осіб можна віднести:

– аудиторську фірму – це юридична особа, яка провадить виключно аудиторську діяльність та/або надає неаудиторські послуги на підставах та в порядку, що передбачені ЗУ «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» та міжнародними стандартами аудиту [6, Ст. 1. Визначення термінів (ч. 5)];

– транснаціональну корпорацію – це юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше країн; утворена юридичними особами двох і більше сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації. У Конвенції про транснаціональні корпорації поняття «транснаціональна корпорація» включає у себе різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо [4, Ст. 2. Поняття «транснаціональна корпорація» (ч. 1-2)].

Частина 6. Узагальнення: поняття «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма»

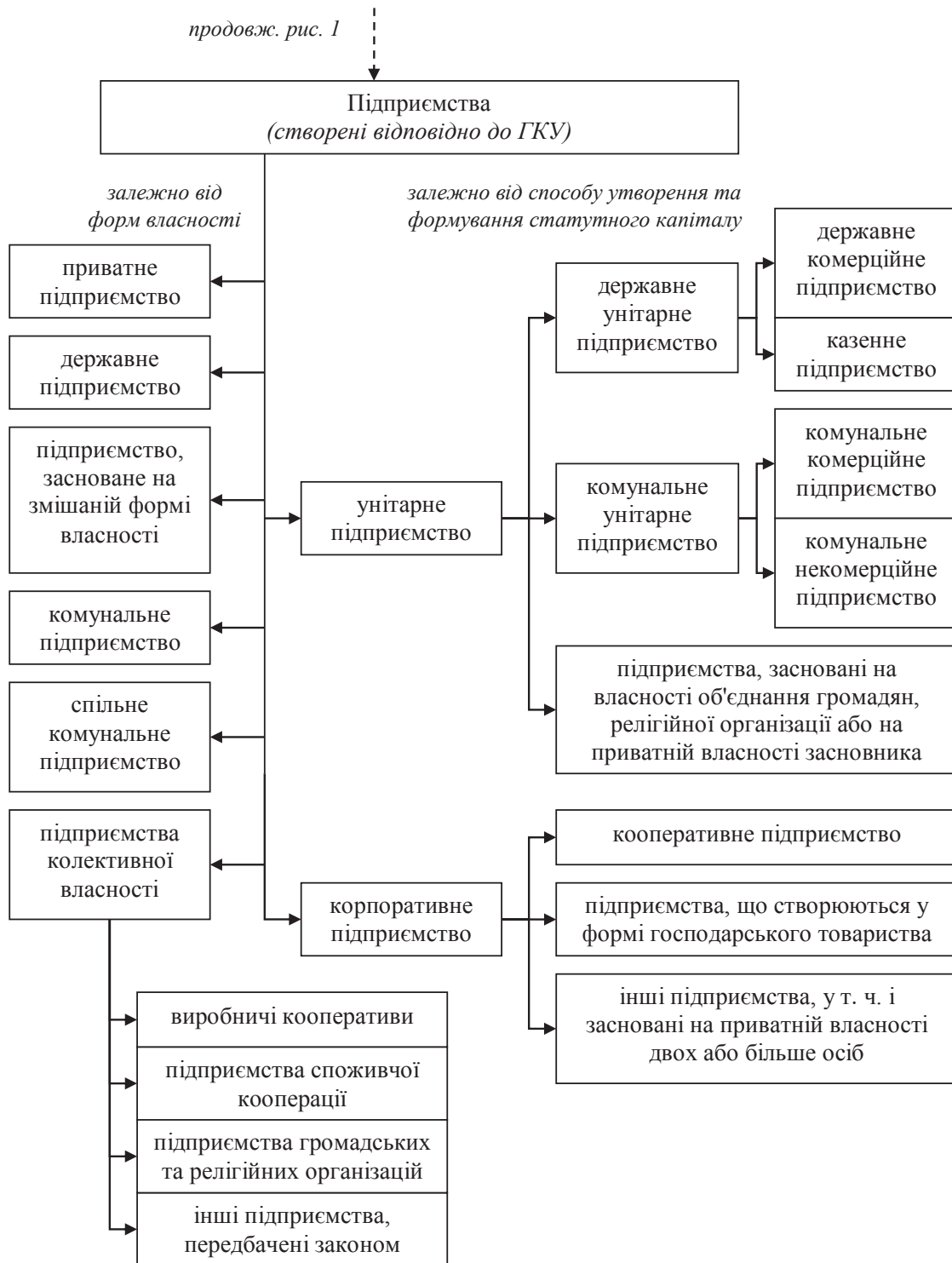


Рис. 3. Класифікація видів підприємств у складі господарських організацій (згідно із законодавством України)

Джерело: сформовано на основі опрацювання [1, Глава 7. Підприємство]

Дослідивши основні законодавчі джерела України, можна побачити, що не всі поняття розглянуто в основній частині статті, оскільки така термінологія не використовується у законодавстві України. Для розуміння того, які поняття можливо порівнювати, доцільно виді-

лити основні особливості зазначених категорій (табл. 2).

Таким чином, необхідно розуміти, що, наприклад, такі поняття, як «компанія», «корпорація», не можна ототожнювати з поняттям «підприємство», оскільки перші два є об'єднаннями

Таблиця 2

Особливості понять «компанія», «корпорація», «організація», «підприємство», «установа», «фірма» (згідно із законодавством України)

Поняття	Особливості застосування у законодавстві
Компанія	договірне об'єднання (розглядається як поняття «холдингова компанія»)
Корпорація	договірне об'єднання (поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися)
Організація	розглядається як поняття «господарська організація» (може включати і підприємство, і установу тощо)
Підприємство	самостійний суб'єкт господарювання (здійснює виробничу, науково-дослідну, торговельну, іншу господарську діяльність)
Установа	як правило, розглядається в розрізі здійснення непідприємницької діяльності
Фірма	розглядається як поняття «аудиторська фірма»

Джерело: сформовано на основі опрацювання [1; 3; 6; 14]

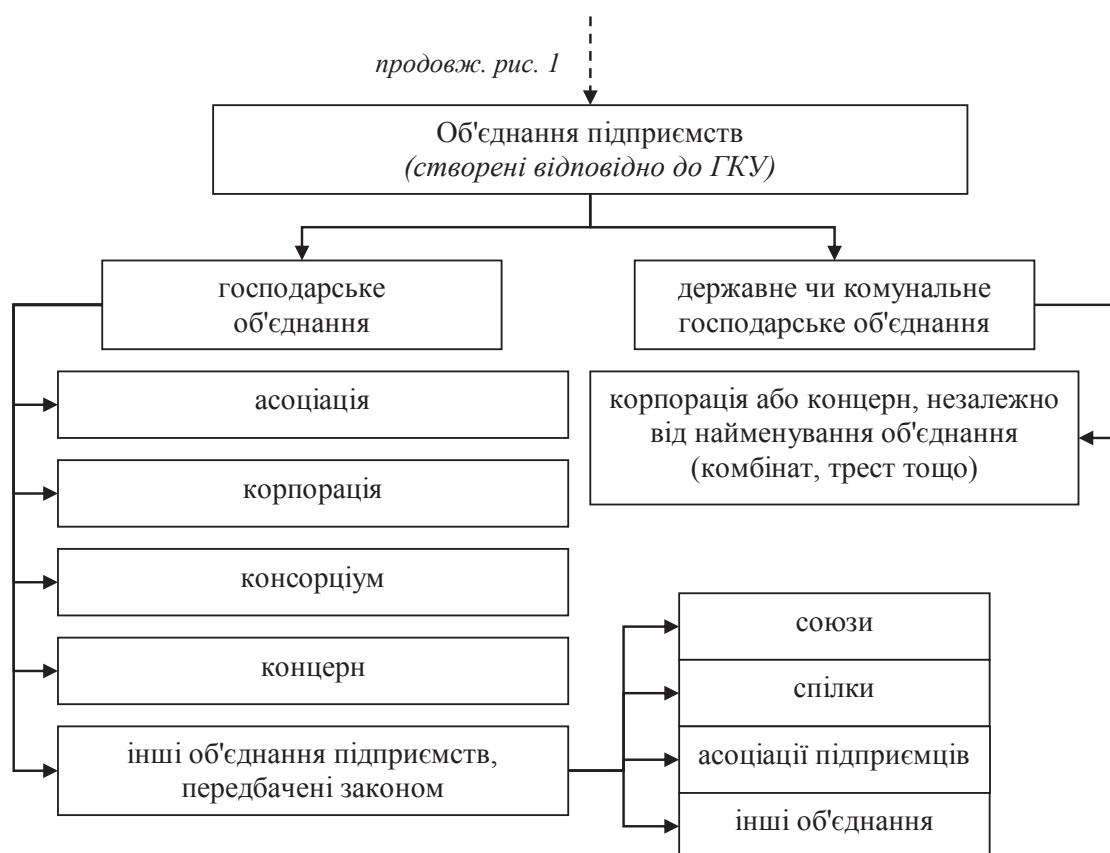


Рис. 4. Класифікація видів об'єднань підприємств у складі господарських організацій (згідно із законодавством України)

Джерело: сформовано на основі опрацювання [1, Глава 12. Об'єднання підприємств]

(тобто включають декілька юридичних осіб у своєму складі), а останнє – самостійним суб'єктом господарювання (тобто окремою юридичною особою).

Висновки з даного дослідження. Як можна побачити з проведеного аналізу, не всі зазначені поняття чітко регламентуються законодавством України. Така ситуація виникає через те, що такі поняття, як «компанія» (англ. company),

«організація» (organization), «фірма» (firm), «корпорація» (corporation) є похідними з іноземної мови. Щодо радянських країн, то застосовували зазвичай поняття «підприємство» та «установа» (для бюджетних некомерційних установ). У сучасних умовах глобалізації іноземна термінологія продовжує витісняти слова слов'янського походження, саме тому й виникає така плутанина у застосуванні термінів.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (у редакції від 07.02.2019). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/436-15> (дата звернення: 03.06.2019).
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (у редакції від 22.05.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17?find=1&text=%EF%B3%E4%EF%F0%E8%BA%EC%F1%F2%E2%EE#w11> (дата звернення: 03.06.2019).
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (у редакції від 31.03.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.06.2019).
4. Конвенція про транснаціональні корпорації: Конвенція від 06.03.1998 № 997_193. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_193.
5. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI (у редакції від 01.01.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 03.06.2019).
6. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 № 2258-VIII (у редакції від 01.10.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 03.06.2019).
7. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII (у редакції від 17.06.2018). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення: 03.06.2019).
8. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII (у редакції від 07.02.2019). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 03.06.2019).
9. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-BP (у редакції від 25.06.2016). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.06.2019).
10. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 03.06.2019).
11. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 15.03.2006 № 3528-IV (у редакції від 01.01.2016). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3528-15> (дата звернення: 03.06.2019).
12. Про фермерське господарство : Закон України від 19.06.2003 № 973-IV (у редакції від 15.08.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15> (дата звернення: 03.06.2019).
13. Абдуллина Е.Р., Белова Э.И. Понятийный аппарат: «предприятие», организация», «учреждение», «фирма», «компания». *Концепт*. 2016. № 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ponyatiynyy-apparat-predpriyatie-organizatsiya-uchrezhdenie-firma-kompaniya> (дата звернення: 02.06.2019).
14. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2016. 356 с.

References:

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV (u redaktsii vid 07.02.2019). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/436-15> (data zvernennia: 03.06.2019).
2. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 № 4495-VI (u redaktsii vid 22.05.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17?find=1&text=%EF%B3%E4%EF%F0%E8%BA%EC%F1%F2%E2%EE#w11> (data zvernennia: 03.06.2019).
3. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV (u redaktsii vid 31.03.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (data zvernennia: 03.06.2019).
4. Konventsiiia pro transnatsionalni korporatsii: Konventsiiia vid 06.03.1998 № 997_193. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_193.
5. Pro aktsionerni tovarystva : Zakon Ukrainy vid 17.09.2008 № 514-VI (u redaktsii vid 01.01.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (data zvernennia: 03.06.2019).
6. Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist : Zakon Ukrainy vid 21.12.2017 № 2258-VIII (u redaktsii vid 01.10.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (data zvernennia: 03.06.2019).
7. Pro hospodarski tovarystva : Zakon Ukrainy vid 19.09.1991 № 1576-XII (u redaktsii vid 17.06.2018). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (data zvernennia: 03.06.2019).
8. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : Zakon Ukrainy vid 16.04.1991 № 959-XII (u redaktsii vid 07.02.2019). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (data zvernennia: 03.06.2019).
9. Pro rezhym inozemnoho investuvannia : Zakon Ukrainy vid 19.03.1996 № 93/96-VR (u redaktsii vid 25.06.2016). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (data zvernennia: 03.06.2019).
10. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidalnistiu : Zakon Ukrainy vid 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (data zvernennia: 03.06.2019).
11. Pro kholdynhovi kompanii v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 15.03.2006 № 3528-IV (u redaktsii vid 01.01.2016). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3528-15> (data zvernennia: 03.06.2019).
12. Pro fermerske hospodarstvo : Zakon Ukrainy vid 19.06.2003 № 973-IV (u redaktsii vid 15.08.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15> (data zvernennia: 03.06.2019).

13. Abdullina E.R., Belova E.I. (2016). Ponyatiynyiy apparat: "predpriyatie", organizatsiya", "uchrezhdenie", "firma", "kompaniya". *Kontsept*, 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ponyatiynyiy-apparat-predpriyatie-organizatsiya-uchrezhdenie-firma-kompaniya> (data zvernennya: 02.06.2019).
14. Zavadskyi Y.S., Osovska T.V., Yushkevych O.O. (2016). *Ekonomichnyi slovnyk* [Economic Dictionary]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)

УДК 005-043.2:005.95/.96(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-25>

Гакова М.В.

асистент кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного адміністрування
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

Gakova Mira

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan Baranovsky, Kryvyi Rih

РІВНІ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ В КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКОВИХ ПОДІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

LEVELS OF MANAGEMENT INFLUENCE OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS ENTERPRISES IN THE CONTEXT PERSONNEL BEHAVIOR EVENTS REGULATION

У статті розглянуто рівні управлінського впливу в контексті регулювання поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Проаналізовано, узагальнено та систематизовано поведінкові події в рамках одиниць спостереження різних форм прояву поведінки персоналу. Охарактеризовано поведінкові рівні управлінського впливу. Для діагностування поведінкових реакцій і своєчасного попередження дисфункціональної поведінки персоналу запропоновано методику визначення оцінки збалансованості поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Для уникнення можливих ризиків щодо непередбачуваних поведінкових подій рекомендовано етапи оцінки ризику щодо управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: поведінкові події, управління, поведінка, персонал, підприємство, готельно-ресторанне господарство.

В статье рассмотрены уровни управленческого влияния в контексте регулирования поведенческих событий персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Проанализированы, обобщены и систематизированы поведенческие события в рамках единиц наблюдения различных форм проявления поведения персонала. Охарактеризованы поведенческие уровни управленческого влияния. Для диагностирования поведенческих реакций и своевременного предупреждения дисфункционального поведения персонала предложена методика определения оценки сбалансированности поведенческого континуума деятельности персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства. Во избежание возможных рисков непредвиденных поведенческих событий рекомендованы этапы оценки риска управления поведением персонала предприятий гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: поведенческие события, управление, поведение, персонал, предприятие, гостинично-ресторанное хозяйство.

The peculiarities of levels of the management influence of hotel and restaurant business enterprises in the context personnel behavior events regulation are considered in the article. The purpose of the article is to study the levels of the management influence of hotel and restaurant business enterprises in the context personnel behavior events regulation, to propose a methodology for determining the estimation of the balance of the behavioral continuum of personnel of enterprises of the hotel and restaurant business for the diagnosis of behavioral events, recommend the stages of risk assessment for managing the behavior of hotel and restaurant operators in order to avoid possible risks of unpredictable behavioral events. Methodological basis of the present research presupposes the following methods: theoretical generalization, methods of grouping, analysis, synthesis, and scientific abstraction. Behavior of the personnel is considered by the author as a process of consistent and subordinate actions, acts, operations, movements and so on, which is based on a complex of formal settings and informal aspects for individuals, groups in the process of enterprise (organization), expressed and observed in the behavioral events of personnel, defined by the ability to change under the influence of internal and external factors. The author considers the key concepts of the system of regulation of behavior in the organization. Recommendations are made regarding the tools of influence for increasing the efficiency of management processes for the behavior of hotel and restaurant enterprises: proposed a method for determining the assessment of the balance of the behavioral continuum of activity of the staff of enterprises of the hotel and restaurant business, highlighted basic steps estimation of the degree of risk. Thus, the approach to behavior management at an enterprise takes into account current issues and is a tool in the hands of the manager through which it is possible to significantly influence to the performance of the enterprise.

Key words: behavioral events, management, behavior, personnel, enterprise, hotel and restaurant business.

Постановка проблеми. Необхідним складником послуги в готельно-ресторанному господарстві є якість обслуговування, рівень якої забезпечується зусиллями персоналу всього колективу. Репутація закладу дуже часто формується в результаті оцінки рівня й якості обслуговування, виставленої самим гостем.

В умовах постіндустріального суспільства персонал є найважливішим чинником, що характеризує підприємство. Для послуг готельно-ресторанного господарства значимість ролі персоналу особливо велика, оскільки від форм прояву його поведінки, що виражається та спостерігається в поведінкових подіях у процесі роботи, залежить ступінь задоволення потреб клієнтів.

Тому в сучасних умовах виникає об'єктивна необхідність розроблення питань, що пов'язані з рівнем управлінського впливу в контексті регулювання поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, що дасть змогу охопити картину управління поведінкою персоналу в її цілісності та дасть можливість керівництву своєчасно проводити діагностику і вирішувати складні ситуації на підприємстві.

Особливої актуальності набувають питання визначення типових поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, діагностування поведінкових реакцій, своєчасне попередження дисфункціональної поведінки персоналу та її регулювання.

У зв'язку з викладеним вище виникає необхідність у розробленні і застосуванні системи інструментів щодо управлінського впливу в

контексті регулювання поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад управління поведінкою персоналу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Горелов, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор, А. Файоль, Ф. Хміль, С. Шекшня та ін.

Питання, що пов'язані із застосуванням різного роду інструментів в управлінні персоналом підприємства, висвітлювалися у роботах таких учених, як: Дж. Іванцевич, А. Кібанов, В. Савельєва та О. Єськов [5], Є. Маслов, Г. Мінцберг [7], І. Швець [1], Т. Коваленко, В. Храмов [4] та ін.

Питання, що стосуються дослідження поведінки персоналу в організації, досліджено у працях таких учених, як: М. Армстронг, Д. Аширов, Дж. Ньюстром, К. Девіс, Ф. Лютенс [2], Р. Осборн, К. Оксінс [3], В.А. Співак, Л.Д. Уотсон, Дж. Шермерорн та ін.

Разом із тим певні питання, що стосуються управлінського впливу в контексті регулювання поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, залишаються недостатньо розглянутими, що багато в чому уповільнює розвиток управлінської науки у цій сфері та є однією з причин зниження ефективної діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – дослідити рівні управлінського впливу в контексті регулювання

поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства; запропонувати методiku визначення оцінки збалансованості поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства для діагностування поведінкових подій; рекомендувати етапи оцінки ризику щодо управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства для уникнення можливих ризиків щодо непередбачуваних поведінкових подій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У системі управління персоналом саме управління поведінкою персоналу виконує важливу роль та є індикатором лояльного ставлення працівників до підприємства, у результаті чого творча активність персоналу, його прагнення до самовдосконалення сприяє задоволеності та лояльності споживачів (клієнтів), що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, захищає та примножує його репутацію.

Під поведінкою персоналу автор розуміє процес послідовних і супідрядних дій, актів, операцій, рухів, реакцій тощо, основою якого є комплекс формальних установок и неформальних аспектів для індивідів, груп у процесі діяльності підприємства (організації), що виражено та спостерігається в поведінкових подіях персоналу, яке визначається здатністю змінюватися під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

Дослідження таких складних понять, як управління персоналом, передбачає використання методології, яка дає змогу не лише визначити їхню сутність, а й розглядати їх як певне цілісне утворення, що має власні особливості, закономірності функціонування та розвитку. Методологія управління персоналом передбачає розгляд сутності персоналу підприємства як об'єкта управління та процесу формування поведінки індивідів, спрямованої на досягнення цілей і завдань підприємства [1, с. 30].

Від якості взаємодії персоналу в процесі виконання трудових обов'язків, від форм прояву його поведінки в процесі роботи залежить ступінь задоволення потреб клієнтів.

Форми прояви поведінки проявляються та спостерігаються в поведінкових подіях, тому підтримка високих стандартів поведінки потребує системного управлінського впливу.

Під визначенням поняття «поведінкова подія» слід розуміти «різні форми поведінки, пов'язані з роботою, які впливають на її результати» [2].

Поведінкові події диференціюються на:

– функціональні, які сприяють виконанню виробничих завдань;

– дисфункціональні, які відволікають від виробничих завдань або позначаються на них негативно.

Аналіз поведінкових подій у контексті одиниць спостереження різних форм прояву поведінки узагальнено й систематизовано автором та представлено на рис. 1.

Виходячи з даних рис. 1, поведінкові події в контексті одиниць спостереження різних форм прояву поведінки можливо аналізувати з погляду дисциплінарного, емоційного, логістичного, управлінського, комунікаційного аспектів, аспекту взаємодії ставлення до споживачів (клієнтів) та сукупності характеристик відносин персоналу до роботи.

Після виявлення ключових позицій поведінкових подій на підставі кількісної оцінки частоти їх прояву проводиться функціональний ABC-аналіз (англійська аббревіатура, яка утворена з перших букв слів: antecedent (передумова), behavior (поведінка) і consequence (наслідки) [3, с. 450].

Виходячи з функціонального аналізу ABC, управління поведінкою персоналу має будуватися підприємством з урахуванням передумов, тобто чинників впливу на рівні індивіда, групи, організації, та розуміння дії наслідків, а саме позиції підприємства щодо визначення наслідків поведінкової події за управлінського впливу.

Базисом поведінкових норм на підприємстві є високі стандарти поведінкової культури, почуття поваги до особистості, групи, організації, що, своєю чергою, вимагає управлінського впливу для забезпечення відповідних поведінкових норм.

В.О. Храмов та А.П. Бовтрук зазначали, що «управління персоналом – це сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще не використаних професійних та духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань» [4, с. 18].

Тому для управління поведінкою персоналу підприємств, автор виділяє три рівні впливу:

- формальний;
- сутнісний;
- прихований.

Перший рівень – формальний, це рівень, який «лежить на поверхні» і визначається чинниками управлінського впливу на рівні організації, а саме: місією, структурою, методами впливу, культурою організації, організаційним розвитком, технологіями, HR-репутацією.

На першому формальному рівні в контексті впливу чинників на рівні організації, за належного моніторингу та контролю, керівництво має змогу легко виявити відхилення та змінити підходи, методи, акценти щодо ключових чин-

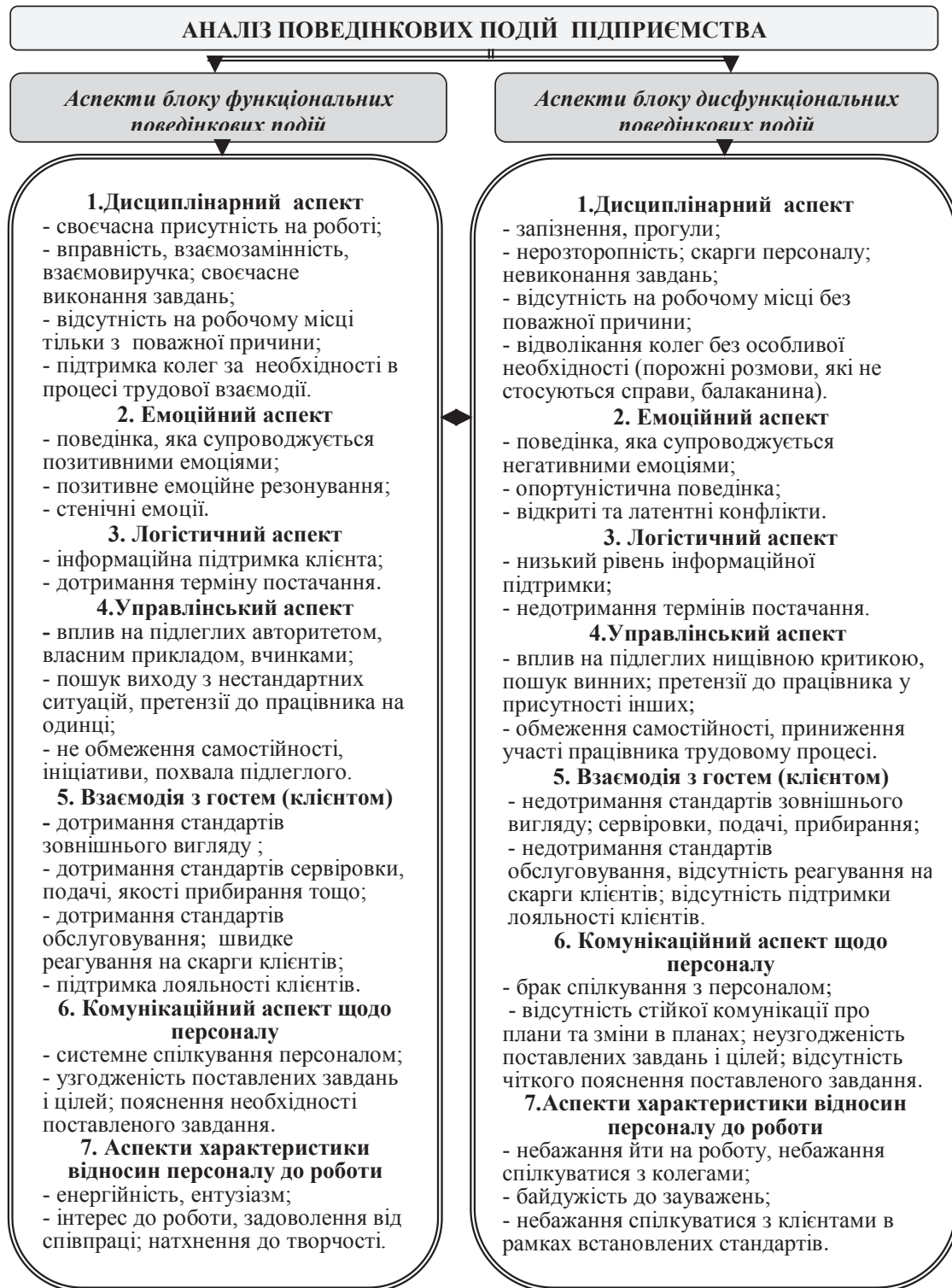


Рис. 1. Аналіз поведінкових подій підприємств

Джерело: авторська розробка

ників впливу, корегувати вагу та пріоритетність даних чинників або здійснити їх заміну відповідно до вимог часу.

Формальний рівень передбачає нормативну функцію на рівні впливу організації, яка відкрито проголошуються та декларується в нормативних документах підприємства.

Другий рівень – сутнісний, передбачає розгляд ціннісних чинників на рівні індивіда та групи.

На рівні індивіда це, головним чином, комплекс переконань і ставлення персоналу до діяльності підприємства, його залученості, прагнення виконувати свої обов'язки, перевіря-

шуючи встановлені стандарти, прояв інтересу до успіхів команди підприємства.

На рівні групи це здебільшого переконання, які представлені ціннісною орієнтацією групи, груповими нормами неформальними відносинами тощо.

Для виявлення комплексу переконань та ставлення до роботи персоналу на рівні індивіда та групи проголошуванням цінностям необхідно керуватися застосуванням оптико-електронних пристроїв, призначених для візуального контролю, документами організаційного, організаційно-розпорядчого та організаційно-методичного характеру, які регламентують завдання, функції, права, обов'язки підрозділів і персоналу, зворотним зв'язком.

Третій, прихований, рівень, включає важко помітні, менш усвідомлені й непередбачувані поведінкові реакції. Автором узагальнено найбільш поширені причини, які спонукають персонал до непередбачуваних поведінкових реакцій, а саме: висування вимог до виконавця, які не

можуть бути виконані; нереальні терміни виконання завдань; робочі завдання в неробочий час; відсутність чіткої позиції керівництва або взагалі її відсутність у прийнятті рішень щодо складних ситуацій, розмитість зон відповідальності; відсутність зворотного зв'язку; відсутність належних комунікацій; значна кількість непередбачених обставин, що заважають планувати роботу; неузгодженість дій у службовому ланцюжку; постійні зміни в робочому графіку тощо.

В.С. Савельєва та О.Л. Єськов відзначають, що «управління персоналом – це цілеспрямований вплив на людський складник організації, орієнтований на приведення у відповідність до можливостей персоналу цілей, стратегій та умов розвитку персоналу» [5, с. 315].

Методологія оцінки результативності має полягати у визначенні об'єкта вимірювання, яким є показники результативності, та методу вимірювання [6].

Тому для діагностування поведінкових реакцій і своєчасного попередження дис-

Таблиця 1

Профіль оцінки збалансованості поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Значення показників за 5-бальною шкалою					Показники балансу узгодженості взаємодії показників можливостей та вимог підприємства та персоналу	Значення показників за 5-бальною шкалою				
1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
					Баланс між ресурсами персоналу і вимогами середовища					
					Баланс між зумовленістю функцій управління персоналом та потребами підприємства					
					Баланс між підвищенням продуктивності та підтриманням продуктивності					
					Баланс між професійними навичками персоналу та вимогами роботи (або складністю завдань)					
					Баланс між інтенсивним внеском у роботу і віддачею від неї					
					Баланс між мірою участі суб'єкта і показником мотиваційного складника					
					Баланс між інформованістю персоналу і комунікаційними схемами підприємства					
					Баланс між очікуваннями суб'єкта і виконанням домовленостей					
					Баланс між делегуванням завдань та визначенням повноважень					
					Баланс між виникненням складних ситуацій та позиції керівництва в складних ситуаціях					
					Баланс між динамікою розвитку особистості та вимогами і змінами середовища					
					Баланс між підтриманням морально-психологічного клімату і вирішенням конфліктних ситуацій					
					Баланс між «енергією активації» інновацій та ініціатив та її формуванням і підтримкою					
					Баланс між ідентифікацією працівника з підприємством та підтриманням і підвищенням лояльності персоналу					
					Баланс виконання дотриманням ціннісних норм між персоналом та керівництвом					

Джерело: авторська розробка

функціональної поведінки персоналу автором запропоновано методику визначення оцінки збалансованості поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, яку представлено в табл. 1.

Дана методика узагальнює показники узгодженості та кореспонденції взаємодії між можливостями та вимогами дій підприємства і персоналу, що відображає профіль збалансованості взаємодії сторін у процесі діяльності.

Сутність цієї методики представлена у вигляді профілю в розрізі узагальнених автором показників взаємодії між можливостями та вимогами підприємства і персоналу, які відображають баланс сторін взаємодії в процесуальному характері змін професійної поведінки в трудовому процесі та підлягають безперервному, моніторингу для усунення непередбачуваних поведінкових реакцій. Збалансованість профілю оцінки поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства полягає у тому, що зневага до одного з показників вимірювань може змінити всі інші.

Американський дослідник у сфері менеджменту Генрі Мінцберг зазначав: «Організації прагнуть до формалізації поведінки співробіт-

ників з тим, щоб знизити його варіативність, а в кінцевому підсумку – щоб прогнозувати його і керувати ним. Єдина основна причина формалізації – необхідність координації дій» [7].

На основі оцінки профілю збалансованості поведінкового континууму в діяльності персоналу готельно-ресторанного господарства підприємство може розраховувати ймовірність виникнення ризику та негативні наслідків від виникнення ризику та своєчасно корегувати можливості щодо управління поведінкою персоналу (рис. 2).

Виходячи з даних рис. 2, проведення оцінки ризиків щодо управління поведінкою персоналу рекомендується здійснювати за етапами напрямів у розрізі ключових чинників відповідного ризику: ймовірності виникнення ризику і негативних наслідків та попереджувальних можливостей підприємства щодо усунення, нівелювання ризику.

Виникнення можливості ризику щодо непередбачуваних поведінкових реакцій та дисфункціональних поведінкових подій негативно впливає на діяльність підприємства, тому для підвищення процесу управління поведінкою персоналу необхідно розглядати всі три групи чинників рівнів управлінського впливу: формального, сутнісного, прихованого.



Рис. 2. Рекомендовані етапи оцінки ризику щодо управління поведінкою персоналу підприємства готельно-ресторанного господарства

Джерело: авторська розробка

Висновки з даного дослідження. Отже, рівні управлінського впливу дають змогу охопити картину управління поведінкою персоналу в її цілісності, що дає можливість керівництву своєчасно проводити моніторинг ситуації. Запропонована методика визначення оцінки збалансованості поведінкового континууму діяльності персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства є інструментом, який спрямовано на комплексну діагностику поведінкових реакцій і своєчасне попередження дисфункціональної поведінки персоналу. Рекомендовані етапи оцінки ризику щодо управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного

господарства сприяють виявленню можливих ризиків та є інструментом для їх упередження і своєчасного усунення.

Таким чином, рівні управлінського впливу в контексті регулювання поведінкових подій персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства виконують важливу роль та є індикатором лояльного ставлення працівників до підприємства, у результаті чого творча активність персоналу, його прагнення до самовдосконалення сприяють задоволеності та лояльності споживачів (клієнтів), що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, захищає та примножує його репутацію.

Список використаних джерел:

1. Швець І.Б., Коваленко Т.В. Комплексна оцінка якості управління персоналом : монографія. Донецьк : ДонНТУ, 2013. 159 с.
2. Лютенс Ф. Организационное поведение / пер. с 7-го англ. изд. Москва : Инфра-М, 1999. 692 с.
3. Оксінюйд К.Э. Организационное поведение : учебник. Москва : КНОРУС, 2014. 480 с.
4. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основы управления персоналом : навчально-методичний посібник. Київ : МАУП, 2001. 112 с.
5. Савельєва В.С., Єськов О.Л. Управление персоналом : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2005. 336 с.
6. Мониторинг и измерения по ИСО 9000:2000. Москва : Трек, 2002. Вып. 11. 28 с.
7. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 512 с.

References:

1. Shvets I.B., Kovalenko T.V. (2013). Kompleksna otsinka yakosti upravlinnia personalom : monohrafiia [Comprehensive assessment of the quality of personnel management: a monograph]. Donetsk : DonNTU. (in Ukrainian)
2. Lyutens F. (1999). Organizatsionnoe povedenie [Organizational behavior] / per. s 7-go angl. izd. Moskva : Infra-M. (in Russian)
3. Oksinoyd K.E. (2014). Organizatsionnoe povedenie : uchebnik [Organizational behavior: a tutorial]. Moskva : KNORUS. (in Russian)
4. Khramov V.O., Bovtruk A.P. (2001). Osnovy upravlinnia personalom : navchalno-metodychnyi posibnyk [Fundamentals of personnel management: a teaching manual]. Kyiv : MAUP. (in Ukrainian)
5. Savelieva V.S., Yeskov O.L. (2005). Upravlinnia personalom : navchalnyi posibnyk [Personnel management: a training manual]. Kyiv : Profesional. (in Ukrainian)
6. Monitoring i izmereniya po ISO 9000:2000 [Monitoring and measurement according to ISO 9000:2000]. Moskva : Trek, 2002. Vyp. 11. (in Russian)
7. Mintsberg G. (2004). Struktura v kulake: sozдание effektivnoy organizatsii [Structure in the fist: the creation of an effective organization]. Sankt-Peterburg : Piter. (in Russian)

Hnatenko Iryna

Kyiv National University of Technologies and Design

Rubezhanska Viktoriia

Luhansk Taras Shevchenko National University

Parkhomenko Olga

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Гнатенко І.А.кандидат економічних наук, доцент, докторант
Київського національного університету технологій та дизайну**Рубежанська В.О.**кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка»**Пархоменко О.П.**кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

FORMATION OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF INNOVATIVE ENTERPRISE BY IMPROVEMENT OF LABOR MARKET INFRASTRUCTURE

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ

The article deals with scientific approaches to the definition of "innovation", highlights its main features. There was explored the essence of innovation entrepreneurship. An assessment of the current state of Ukraine's labor market infrastructure is carried out according to the indicators distributed in three areas: labor mediation, career guidance, social justice. There were proposed the recommendations on improving the labor market infrastructure in the part of increasing the partnership interaction between state and non-state infrastructure elements for further providing of innovative enterprises with high-quality personnel.

Key words: innovation, innovative entrepreneurship, innovation activity, labor market, labor market infrastructure, personnel potential.

В статье рассмотрены научные подходы к определению понятия «инновация», выделены его основные признаки. Исследована сущность инновационного предпринимательства. Осуществлено оценивание современного состояния инфраструктуры рынка труда по показателям, разделенным на три сферы: трудовое посредничество, профориентационная помощь, социальная справедливость. Предложены рекомендации по усовершенствованию инфраструктуры рынка труда в контексте повышения партнерского взаимодействия государственных и негосударственных инфраструктурных элементов для дальнейшего обеспечения на их основе инновационных предприятий качественным кадровым составом.

Ключевые слова: инновация, инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, рынок труда, инфраструктура рынка труда, кадровый потенциал.

Підвищення конкурентоспроможності економіки будь-якої країни залежить від ефективності та швидкості перетворення результатів наукових досліджень у ринковий товар. Саме тому, розвиток і стабільне функціонування інноваційного підприємництва є одним із найважливіших системних факторів стійкого економічного зростання, формування конкурентних переваг країни, а також забезпечення національної безпеки у цілому. В умовах ринкової економіки інноваційне підприємство покликане вирішити класичні питання інноваційного розвитку на бізнесовій основі. Статтю

присвячено проблемі забезпечення інноваційних підприємств кадрами з відповідним рівнем кваліфікації та навичок, здатних до розробки та реалізації інновацій. Під час проведення дослідження розглянуто наукові підходи до визначення поняття «інновація», виділено його основні ознаки. Досліджено сутність інноваційного підприємництва, сформульовано визначення цього поняття. Авторами встановлено, що постачальником необхідного персоналу для інноваційних підприємств є ринок праці, гармонійне функціонування якого повинна забезпечити його інфраструктура. Здійснено оцінювання сучасного стану інфраструктури ринку праці України за показниками, розподіленими за трьома сферами: трудове посередництво, профорієнтаційна допомога, соціальна справедливість. За результатами проведеного оцінювання встановлено низький рівень показника ефективності функціонування інфраструктури в системі трудового партнерства та достатній рівень її роботи у системі професійної допомоги та соціальної справедливості. Запропоновано рекомендації щодо удосконалення інфраструктури ринку праці. Серед основних напрямів удосконалення, необхідних для забезпечення на основі інфраструктурних елементів ринку праці інноваційних підприємств якісним кадровим складом, виділено наступні: підвищення взаємодії державних та недержавних інфраструктурних елементів; розвиток мережі альтернативних (недержавних) служб працевлаштування; удосконалення трудового законодавства та технологій роботи державних служб зайнятості.

Ключові слова: інновація, інноваційне підприємництво, інноваційна діяльність, ринок праці, інфраструктура ринку праці, кадровий потенціал.

Problem statement. Increasing the competitiveness of any country's economy depends on the efficiency and speed of converting the results of research into market goods. That is why the development and stable functioning of innovation entrepreneurship is one of the most important systemic factors of sustainable economic growth, the formation of competitive advantages of the country, and ensuring the national security. At the same time, the provision of the personnel with the appropriate level of qualification and skills, which are capable of development and implementation of innovations, is essential for the effective work of innovative enterprises. The supplier of such personnel for enterprises is the labor market, whose harmonious functioning must provide the elements of its infrastructure. In this regard, the assessment of the effectiveness of the labor market infrastructure functioning and the identification of measures to improve it for maximizing the provision of innovative enterprises by the necessary personnel acquires particular importance.

Analysis of recent research and publications. The research of the theory of innovative entrepreneurship is devoted to the scientific work of such scholars as F. Agioin, B. Burkinisky, L. Walras, V. Zyanko, G. Kassel, J. Keynes, I. Kuksa, S. Ilyenkova, O. Kazantseva, R. Cooper, J. Lauderdale, K. Marx, O. Prigozhina, P. Proudhon, C. Sismond, I. Fischer, M. Friedman, E. Hansen, J. Schumpeter and other scholars. The most significant fundamental studies of the specifics of the labor market functioning and its infrastructural support should include the works of V. Bobrov, V. Vasilchenko, V. Gerasimchuk, F. Edgeworth, E. Zhulin, G. Zavinovskaya, G. Zbyshko, N. Ivanova, V. Ishchyn, V. Kamenetsky, G. Kupalov, A. Laffer, O. Melnychuk, V. Patrikueva, V. Petyukha, A. Pigou, J. Sey,

A. Smith, A. Topilina, J. Tokar, E. Phelps, E. Cherniavskaya and other scientists.

The purpose of the article is to formulate the recommendations for improving the labor market infrastructure for the further provision of the innovative enterprises on its basis with personnel with the appropriate qualifications and skills.

Presentation of the main research material. In the conditions of market economy, the search for and implementation of new ideas are an integral part of the entrepreneurial activity. The complexity of this task lies not only in the ability to think creatively and find new solutions, but also to understand the disassembly of forces operating in those or other circumstances. That is why there appeared such kind of activity as an innovative enterprise, which is intended to solve the classic issues of innovative development on a business basis.

In our opinion, the formulation of the essence of innovation entrepreneurship is impossible without clarifying the content of the concept of "innovation", because there is a large number of its definitions (Table 1).

The analysis of scientific approaches to the definition of the innovation essence allows to distinguish its main features: innovation is the ultimate result of developing and introducing current changes; innovations are implemented as a new or improved product (process), a new approach to social services; innovations should be introduced on the market or used in practice, which emphasizes the application value of innovation in contrast to scientific discoveries; the main purpose of innovation is to obtain an economic, social, environmental, scientific and technical or other effect.

Taking into account the foregoing it can be concluded that innovative entrepreneurship is an initiative risk activity aimed at obtaining income

Table 1

Scientific approaches to the definition of "innovation"

Author	Definition of the concept
B. Twis	Innovation is a process in which an invention or idea obtains economical content [1].
B. Santo	Innovation is a socio-technical and economic process which due to the practical use of ideas and inventions leads to the creation of the products and technologies with better qualities, and in case if the innovation is oriented towards economic interest (profit), its appearance on the market can bring additional income [2].
J. Schumpeter	Innovation is a new scientific and organizational combination of production factors, motivated by entrepreneurial spirit [3].
P. Zavlin, A. Kazantsev, L. Mindel	Innovation is the use of the results of intellectual (scientific and technical) activities in one or another field of society aimed at improving the process of activity or its results [4].
I. Balabanov	Innovation is a materialized result derived from investing capital in the new technique or technology as well as in the new forms of organization of production, labor, service and management, including new forms of control, accounting, planning methods, analysis techniques, etc [5].
V. Zyan'ko	Innovation is the result of the embodiment or materialization of an innovative idea in a certain subject matter – a product, technology, means of human activity or service for which new consumer qualities are inherent, and its implementation involves a change in the established, habitual means of activity, the creation of a new or diversified old demand for the purpose of obtaining economic, social, environmental or other effects [6].
O. Lapko	Innovation is an integrated process that involves the creation, development, commercialization and distribution of a new technical or other solution that meets a certain need [7].

as a result of the development and implementation of innovations carried out as a new or improved product introduced in the market, a new or improved process used in practice, a new approach to social services in order to obtain an economic, social, environmental, scientific and technical or other effect.

In our opinion, an innovative entrepreneurship is a special innovative process, based on a constant search for new opportunities, an orientation towards innovation. The above-noted entrepreneurship is related to the readiness of the entrepreneur to assume full risk concerning the implementing a new project or improving the existing one, as well as financial, moral and social responsibility that arise during this. In the general meaning, an innovation entrepreneurship can be defined as a public technical and economic process, leading to the creation of goods (services) and technologies which are the best in their properties through the practical use of innovations.

The most important function of innovation entrepreneurship is the implementation of a mediating role between the scientific and technical and production spheres, ensuring automatic economic exchange between them without any disruptions in competitive conditions. Thus, innovative enterprises arise as a consequence of the social need to reduce the costs incurred in the process of transformation of a product created in the scientific and technical field into a product

created in the economic sphere. Such enterprises allow to eliminate some of the costs (production costs), that is, they act as an institutional form that ensures effective interaction of scientific and technical institutions and private economic entities in the framework of market relations.

Special attention should be paid to the fact that, in order to fulfill the above-mentioned functions, primarily the innovative enterprises must have a high-quality personnel structure that will meet the basic requirements – competence, purposefulness and efficiency. At the same time, the formation of personnel is impossible without a stable labor market, for which the availability of infrastructure elements is one of the most important conditions for harmonious functioning. In this regard, it is relevant to study the essence of the labor market infrastructure and its assessment with a view to further developing the necessary measures aimed at its improvement.

The infrastructure of the modern labor market is an integral part of the nation-wide economic infrastructure, including commercial and private employment promotion structures, human resources services of enterprises and firms, public organizations, as well as their regulatory, financial and information environment, ensuring the stable functioning of the labor market and promotes the most effective interaction between demand and labor supply. The labor market infrastructure has a robust system of rules, principles, norms, guide-

lines and mechanisms that determine the behavior of entities in this market segment. It forms the boundaries, sets the system of restrictions that are obligatory for the entities of the labor market, standardizes the behavior of the entities which makes it being foreseen.

In order for the labor market infrastructure to function effectively in the modern economy and to support the provision of innovative enterprises with the necessary qualifications, it needs to adapt and timely respond to the external and internal environment, and its structure must be in line with the processes and trends taking place in the world and national labor markets. The complexity of adaptation is that the labor market infrastructure is a multifunctional system that has a complex structure with a large number of participants (institutions) whose activities are to provide the most favorable conditions for the functioning of the labor market [8]. Therefore, each of the institutions of the labor market infrastructure must provide its own adaptation strategy in order to complement each other in a harmonious way.

In our opinion, the existing labor market infrastructure is apt to be portrayed as a two-tier model with state and non-state institutions. The state component of this infrastructure is a single system of power bodies and specialized institutions with vertical hierarchical subordination. First of all, the state authorities that should increase their influence on the labor market should include the executive body, which carries out the law-enforcement functions in the field of labor and employment, the State Service of Ukraine on Labor (hereinafter – the SSUL). The SSUL carries out its activities directly through its territorial bodies in cooperation with other bodies of executive power, representatives of local self-government, public associations and other organizations [9]. Another state level body which is not less important represents itself the State Employment Service of Ukraine (hereinafter – the SESU), which is one of the main institutes designed to ensure the practical implementation of state policy in the field of social and labor relations, employment and social support of the population [10]. These are activities of the SSUL and the SESU as representatives of the main infrastructure elements of the labor market that should be improved above all others.

The particular place in the labor market infrastructure is set by the non-governmental organizations among which the private employment agencies (recruiting centers, HR consulting firms, etc.) are particularly popular. The main difference in the activities of the civil service employment agencies and private agencies for the employment of the unemployed is that, according to the

legislation, the civil service activities are aimed at solving social problems: assistance to unemployed citizens in employment, providing them with material support, and a special emphasis in this activity is laid on individuals belonging to the category of socially unprotected, first and foremost, the category of women. Private structures are intended to generate income from activities related to the provision of services for the employment of citizens or recruitment. The agencies are required to have highly qualified and trained staff. They are not entitled to employ or hire people for work involving unacceptable risks or dangers to life and health, or for work with such conditions where workers can become victims of abuses or discrimination [11, p. 12].

Taking into account the foregoing, in order to assess the current state of the labor market infrastructure, its efficiency will be determined by means of indicators distributed in three areas:

1. Labor partnership (the quantity of infrastructural elements that carry out mediation in the labor market; the proportion of the unemployed who used the services of the state employment service out of the total number of unemployed; the proportion of the employed citizens from the total number of persons who applied for help at employment centers; the proportion of operatively employed citizens, before granting them the status of the unemployed; the proportion of citizens employed by providing employment mediation services; the quantity of employers who cooperated with employment centers; average duration of unemployment; the proportion of the citizens employed to new jobs with compensation of expenses to the employer in the amount of UST (Unified Social Tax) of the total number of unemployed).

2. Career guidance (the quantity of career guidance services; the proportion of individuals who received career guidance services out of the total quantity of individuals who applied for employment assistance; the proportion of the unemployed who received professional training and received vocational guidance services out of the total quantity of individuals; the quantity of professions which the career training and retraining were carried out in; the proportion of licensed professions in the total number of professions; the quantity of course subjects for advanced training; the proportion of unemployed individuals who were involved in the organization of social works of a temporary nature out of the total quantity of individuals; the quantity of vouchers issued for studying).

3. Social justice (the proportion of the employed young people out of the total quantity of young people who applied for employ-

ment assistance; the proportion of employed individuals with disabilities out of the total quantity of individual with disabilities who applied for employment assistance; the proportion of employed internally displaced individuals out of the total quantity of internally displaced individuals who applied for employment assistance; the proportion of employed women out of the total quantity of women who applied for employment assistance; the proportion of employed rural residents out of the total number of rural residents who applied for employment assistance; the proportion of employed ATO participants out of the total quantity of ATO participants who applied for employment assistance).

There will be calculated the change for each proposed indicator in its actual value relative to the previous one:

$$T_i = \frac{F_i^p}{F_i^b} * 100, \quad (1)$$

where T_i – change of the i -th indicator in the reporting period, %;

F_i^p – absolute value of the i -th indicator in the reporting period;

F_i^b – absolute value of the i -th indicator in the base period.

At the same time, although T_i characterizes the level of the indicator change, it does not reflect the positive or negative direction of the change. Therefore, it is necessary to determine the adjusted values of the indicators for the main input of the function of stimulating their change in the desired direction:

$$Y_i = f(T_i), \quad (2)$$

where Y_i – the value of the adjusted i -th indicator, %;

$f(T_i)$ – the mathematical function of stimulating the change of the i -th indicator in the desired direction.

The use of two stimulus features is suggested:

a) stimulation in the “linear ascending line” ($Y = T$), when the increase in the indicator is encouraged;

b) stimulation by “linear descending line” ($Y = 200 - X$), when it is desirable to reduce the value of the indicator.

Distribution coefficients (Y_i) are selected expertly by means of ranking of indicators and assigning them the share in the proportions of units. That is, indicators of the efficiency of the labor market infrastructure are calculated by the formula:

$$F_i^s = Y_i * B_i, \quad (3)$$

where F_i^s – the value of the i -th indicator, calculated for the integrated evaluation, points;

B_i – distribution coefficient of the i -th indicator.

Complex indicator of the efficiency of the functioning of the labor market infrastructure:

$$F^s = \sum_{i=1}^n F_i^s, \quad (4)$$

where n – the quantity of the indicators.

The evaluation of the effectiveness of the labor market infrastructure depends on the numerical value of a complex indicator: with a value less than 95 points – efficiency is low; in the range from 95 to 100 points – satisfactory; from 100 to 105 points – high enough; more than 105 points – high.

Based on the above methodology, there will be evaluated the efficiency of the functioning of the labor market infrastructure in Ukraine (Table 2).

The data in table 2 demonstrate a low level of efficiency of the infrastructure functioning in the system of labor partnership. In this regard, the main efforts of the mediators on the labor market of Ukraine should be aimed at more active interaction between state and non-state institutions as well as the interaction of the employers with these institutions in order to increase the number and quality of service delivery.

Positive impact on the functioning of the labor market infrastructure was affected by the subsystem of professional assistance and social justice, which demonstrates a powerful existing system of providing high-quality professional orientation, a variety of career guidance services, a high pro-

Table 2

The overall effectiveness of the functioning of the labor market infrastructure

Efficiency of labor partnership									
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
94	93	92	90	91	92	94	96	92	93
Efficiency of career guidance									
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
101	104	104	105	103	102	102	102	104	103
Efficiency of social justice									
2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
101	100	99	99	105	104	103	104	103	106

Source: calculated by the author

portion of individuals who have completed career guidance and received licensed professions. The social component of the subsystem of social justice is evidence of an effective state strategy for social protection of vulnerable sections of the population (disabled people, women, IDP (Internally Displaced Person), youth, etc.).

The results of the complex assessment of the current state of the labor market infrastructure have allowed to determine the directions of its further improvement in order to provide innovative enterprises with high-quality personnel. It is necessary to allocate the following directions among the mentioned ones:

1. Increasing of the interaction of state and non-state infrastructure elements through the creation of the "Unique Integrated Employment Assistance Complex".

2. Development of a network of alternative (non-state) employment services through the creation of private agencies for temporary employment and employment of vacant workers.

3. Improvement of labor legislation through the formulation of legal framework for effective partnership of labor market entities; legislative determination of the principles of labor demand regulation, including determination of criteria for recruitment and employer's responsibility for their compliance; creation of legal norms for regulating the activities of non-governmental organizations promoting employment and recruiting staff of the vacant workers.

4. Improving the working practices of public employment services by ensuring coordination between the selection of a suitable workplace and the payment of assistance; between mediation in job search and active vocational training programs; between the units involved in the payment of assistance and the units that send the unemployed individuals to participate in active programs; by the application of the policy of active intervention during the period of unemployment in order to reduce its duration.

Conclusion. While the study implementation it was determined that the main precondition for the development of an effective employment policy which is necessary to provide innovative entrepreneurship with appropriately qualified personnel is the joint responsibility of all structures, public and private ones, operating in the field of employment. A real step towards achieving this goal can be the formation of partnerships between entrepreneurs-innovators, state and commercial structures that promote employment, based on the coherence of action and segmentation of the labor market, taking into account the peculiarities of job seekers and the formed vacancy structure. That is, the formation of an institutional labor market regulatory infrastructure that would facilitate the formation of the necessary personnel in the innovative enterprises requires close consolidation of the efforts of state and non-state structures, the connection of public institutions, the interaction of which creates a synergistic effect from their activities.

References:

1. Twis B. Management of scientific and technical innovations. M.: Economics, 1989. 217 p. (in Russian)
2. Santo B. Innovation as a means of economic development. M.: Progress, 1990. 296 p. (in Russian)
3. Schumpeter J. Capitalism, Socialism, and Democracy / Allen and Unwin (Publishers) Ltd: London, 1976. 460 p.
4. Fundamentals of innovation management: Theory and practice: Training. allowance / P. Zavlin, A. Kazantsev, L. Mindel. M.: "Publishing Economy", 2000. 475 p. (in Russian)
5. Balabanov I. Fundamentals of financial management: Textbook. manual for nouns. specialist. studies. institutions. M.: Finance and Statistics, 2000. 528 p. (in Russian)
6. Zyan'ko V.V. Innovative Entrepreneurship: Essence, Mechanisms and Forms of Development. Monograph. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 2008. 397 p. (in Ukrainian)
7. Lapko O. Innovative activity in the system of state regulation / Institute of Economics. predicting National Academy of Sciences of Ukraine; Ivano-Frankivsk state tech unt. of oil and gas. K., 1999. 253 p. (in Ukrainian)
8. Rubezhanska V.O. The functions and key directions of management of the regional labor market. *Economics and Society*. 2016. № 7. URL: <http://economyandsociety.in.ua/> (in Ukrainian)
9. State Service of Ukraine on Labor: official site. URL: <http://dsp.gov.ua/>
10. State Employment Service of Ukraine: official site. URL: <http://www.dcz.gov.ua/>
11. Gerasimchuk V.I. Rynkova infrastruktura ta yiyi vplyv na rynek praci. K.: Ukr. in-t socz. doslidzhen; PK "Prynt-Ekspres", 1999. 33 p. (in Ukrainian)

Горобець Н.М.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту і права
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Gorobets Natalia

Dnipro State Agrarian and Economic University

ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІД ЧАС ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE TOOLS OF STRATEGIC MANAGEMENT FOR USE OF PLANNING AGRICULTURAL ENTERPRISES

Статтю присвячено процесу використання стратегічних інструментів менеджменту в процесі планування та діагностики напрямів роботи аграрних підприємств у кризових умовах господарювання. Наведено основні особливості сільськогосподарського виробництва як об'єкта стратегічного управління, які необхідно враховувати під час розроблення стратегій. Визначено окремі чинники, що впливають на планування напрямів роботи аграрних підприємств. Розглянуто етапи формулювання стратегічної поведінки агропідприємств під час планування їхньої роботи. Проведено групування методичних інструментів за етапами стратегічного аналізу та діагностики діяльності агропідприємств щодо розроблення стратегії. Наведено механізм стратегічного управління агропідприємствами за допомогою відповідного методичного інструментарію. Обґрунтовано необхідність використання певних інструментів стратегічного планування виробничо-економічної та збутової діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах кризи.

Ключові слова: планування, стратегія, стратегічні інструменти, менеджмент, аграрні підприємства.

Статья посвящена целесообразности использования стратегических инструментов менеджмента в процессе планирования направлений работы аграрных предприятий. Представлены основные особенности сельскохозяйственного производства как объекта стратегического управления, которые необходимо учитывать при разработке стратегий. Определены некоторые факторы, влияющие на планирование направлений работы предприятий. Изучены методы и подходы к стратегическому менеджменту сельскохозяйственных предприятий при разработке стратегического плана. Приведен механизм стратегического управления аграрными предприятиями на основании соответствующего методического инструментария. Рассмотрены этапы формирования стратегического поведения предприятий при планировании их работы. Обоснована необходимость использования определенных инструментов стратегического планирования производственно-экономической и сбытовой деятельности сельскохозяйственных предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: планирование, стратегия, стратегические инструменты, менеджмент, аграрные предприятия.

The article is devoted to the process of using strategic tools of management in the process of planning and diagnosing the trends of agrarian enterprises in crisis conditions of management. The main features of agricultural production as an object of strategic management are considered, which must be taken into account when developing strategies. Determine the individual factors that influence the planning of agrarian enterprises. Studied the methods and approaches to strategic management in the development of a strategic plan of activity of enterprises. The mechanism of strategic management of agro enterprises with the help of appropriate methodical tools is given. The stages of formulation of strategic behavior of agro enterprises in the planning of their work are considered. A grouping of methodological tools was conducted during the stages of strategic analysis and diagnostics of the activities of agro enterprises in the development of the strategy. The necessity of using certain tools of strategic planning of production, economic and marketing activities of agricultural enterprises in the conditions of the crisis is substantiated. It is proved that the process of strategic planning at enterprises should be phased, to combine the processes of development and implementation of strategies, to base their assessment on agricultural production reserves, forecasting and prediction with appropriate adjustment of planned indicators, depending on the scenario of the development of events, to take into account the

influence of the factors of the internal and external environment. In order to achieve the set goals and to solve problems, it is expedient to apply the strategy of long-term development based on the use strategic management tools to the managers of agro enterprises. It has been established that when developing the strategies of enterprises, it is necessary to combine both quantitative and qualitative approaches and methodical tools of strategic analysis and planning. Using modern strategic management tools will allow agrarian enterprises to choose a strategy that will determine ways to improve their management.

Key words: planning, strategy, strategic tools, management, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних економічних умовах, які супроводжуються глобальною світовою кризою, все більшого значення для розвитку аграрного сектору країни набуває стратегічний підхід до управління сільськогосподарськими підприємствами. Важливість стратегічного управління зумовлюється випередженням темпів змін у зовнішньому середовищі порівняно зі швидкістю адаптації до них агропідприємств. Адекватне реагування та практичне вирішення проблем, пов'язаних із виживанням у довгостроковій перспективі, залежать від якості оволодіння та застосування керівниками і спеціалістами сільськогосподарських підприємств методології стратегічного управління. Отже, своєчасне та ефективне використання стратегічних інструментів менеджменту в діяльності аграрних підприємств дасть змогу розширити горизонти передбачення, прогнозування й планування, створить можливості для швидкої реакції на зміни з боку чинників макрооточення на ринках сільськогосподарської продукції, послуг і технологій. Саме тому процес формування стратегії розвитку, який ураховує стан та динаміку змін конкурентної боротьби на ринку як одного з головних чинників зовнішнього середовища, а також стан внутрішнього середовища аграрних підприємств, має ґрунтуватися на використанні методичного інструментарію стратегічного аналізу та стратегічного менеджменту.

Виходячи із цього, необхідною умовою підвищення практичної ефективності процесу стратегічного планування виробничо-економічної та збутової діяльності сільськогосподарських підприємств є практичне використання інструментарію стратегічного менеджменту. В умовах системної кризи питання вдосконалення застосування комплексу стратегічних інструментів щодо розроблення та реалізації напрямів роботи конкретних аграрних підприємств є складним і актуальним завданням, яке розглядається у статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичною базою дослідження щодо прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підставі методологічного та практичного вдосконалення процесу стратегічного планування діяльності підприємств є вітчизняний та закордонний досвід науковців, серед

яких: І. Ансофф, Г. Болт, А. Томпсон, М. Портер, А. Стрікланд, Т. Хопкінс, В.А. Василенко, В.М. Геєць, В.Г. Герасимчук, П.Л. Гордієнко, Б.М. Данилишин, Л.Г. Дідковська, Л.Є. Довгань, Г.І. Кіндрацька, О.І. Ковтун, О.Є. Кузьмін, А.П. Міщенко, А.П. Наливайко, В.Д. Немцов, С.В. Оборська, Г.В. Осовська, Т.І. Ткаченко, О.Л. Фішук, З.Є. Шершньова, Н.В. Яшкіна та ін.

Значний внесок у формування та розвиток використання стратегічних інструментів менеджменту в діяльності сільськогосподарських підприємств зробили: В.Г. Андрійчук, Л.В. Балабанова, С.В. Близнюк, О.Д. Гудзинський, М.В. Зубець, Я.С. Ларіна, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, С.С. Свиридова, О.В. Ульянченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим за результатами вивчення публікацій щодо шляхів вирішення проблем ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств можна відзначити недостатнє розкриття проблеми вибору адекватного інструментарію стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств. Мало уваги приділяється практичному використанню в конкретних агропідприємствах можливих різновидів методів стратегічного аналізу та стратегічного менеджменту саме в умовах кризи. Насамперед йдеться про антикризове планування та управління. Стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств має бути скерована не лише на одержання доходів, а й на шляхи виходу з глибокої економічної кризи, в якій опинилося не тільки сільське господарство як галузь, а й країна у цілому. При цьому важливим напрямом стратегічного планування агропідприємств є використання комплексу інструментів менеджменту відповідно до галузевих методик аналізу, зокрема потребують подальшого дослідження методології стратегічного управлінського аналізу для ефективного функціонування аграрного бізнесу в сучасних кризових умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вивченні інструментарію стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств та обґрунтуванні можливості використання розглянутих інструментів у процесі стратегічного планування їхньої діяльності в сучасних кризових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Зростання динамічності та невизначеності зовнішнього оточення зумовлює проблему своєчасної адаптації аграрних підприємств до умов, які змінюються. Для вирішення даної проблеми, як показує світова практика, використовується концепція стратегічного менеджменту, яка стає все більш актуальною через жорстку конкуренцію в агробізнесі. Загалом стратегічне управління підприємствами полягає в умінні моделювати ситуацію шляхом розроблення цілей, орієнтирів, пріоритетів діяльності та формування політики, яка сприятиме їх реалізації у відповідній перспективі.

Ефективне використання інструментарію стратегічного менеджменту мусить забезпечувати міцне підґрунтя для ухвалення оптимальних управлінських рішень агровиробниками. Зокрема, запорукою успішного функціонування сільськогосподарських підприємств, в основі чого закладено програму економічного і соціального розвитку, є комплекс галузевих інвестиційно-технічних проектів. Інтеграція країни до європейського економічного простору створила перед аграрним сектором економіки крім нових можливостей, також і певні проблеми, від вирішення яких залежать ефективність діяльності і перспективи розвитку галузі [1]. Разом із цим недосконалість нормативно-правових актів аграрної політики держави щодо охорони сільськогосподарських земель і підвищення родючості ґрунту в умовах зростання інтенсифікації виробництва, слабкий розвиток бізнес-процесів із логістики, зберігання, виробництва, маркетингу, інфраструктури аграрного ринку, використання застарілого устаткування, техніки призводить до ризику збільшення виробничих витрат, а це означає втрати продукції, невідповідність вимогам до якості та безпечності сировини і харчових продуктів.

С.С. Свиридова та С.А Толстова зазначають на необхідності впровадження перспективних агротехнологій, які є засобом підвищення продуктивності виробництва і засобом зниження витрат на одиницю продукції, до стратегічних планів розвитку сільськогосподарських підприємств. Також необхідно посилювати інвестиційно-інноваційну діяльність, що є одним із головних чинників підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку [2, с. 110].

До загальних передумов і чинників, що стимулюють застосування системи стратегічного планування у вітчизняних аграрних підприємствах, О.М. Дмитренко відносить: динамічність і мінливість зовнішнього середовища; посилення конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках; розвиток економічних

відносин, теорії й практики методів управління, інтернаціоналізацію бізнесу; орієнтацію діяльності на інноваційний розвиток із метою відповідності сучасним ринковим вимогам [3, с. 50].

Разом із цим потрібно зауважити на певних чинниках, які мають дестабілізуючий вплив на розроблення стратегічних планів роботи аграрних підприємств, це: непередбачувані природно-кліматичні умови; високий рівень ризиків через сезонність; територіальна розкиданість сільськогосподарського виробництва; віддаленість структурних підрозділів від центрального офісу підприємства; зміни в демографічному і соціально-культурному середовищі; диспаритет цін на аграрну продукцію і засоби виробництва для сільського господарства, енергоносії та послуги; різноманітність організаційно-правових форм господарювання; низька доходність, висока капіталомісткість та тривалий період обороту капіталу порівняно з іншими галузями; невідповідний ступінь державного регулювання аграрного сектору.

Таким чином, розроблення стратегій у сільському господарстві значною мірою буде визначатися особливостями об'єкта стратегічного управління, тобто сільськогосподарського виробництва. Планування стратегічного розвитку аграрних підприємств має відповідати їхній певній стратегічній поведінці, яка має забезпечити конкурентоспроможність виробництва та зростання ефективності наявних і перспективних видів діяльності. Розглянемо етапи формулювання стратегічної поведінки агропідприємств, відповідно до яких розробляються стратегічні плани (рис. 1).

Для успішного ведення агробізнесу керівникам та спеціалістам агропідприємств під час розроблення стратегій доцільно враховувати наведені етапи формулювання стратегічної поведінки та локально використовувати ті стратегічні інструменти, які найбільш адаптовані до наявних умов господарювання. Загалом до базових інструментів стратегічного управління підприємствами слід віднести стратегічний аналіз, стратегічне планування, вибір і реалізацію стратегії, стратегічний контроль [4].

Стратегічний аналіз формує інформаційну базу для визначення й корегування стратегічного вибору агропідприємства, а також дає реальну оцінку власних ресурсів та можливостей стосовно стану зовнішнього середовища. На підставі результатів стратегічного аналізу відбувається раціональний вибір стратегій з усіх можливих варіантів [5]. Розглянемо інструменти, що застосовуються згідно з етапами стратегічного аналізу та діагностики діяльності аграрних підприємств, за допомогою табл. 1.

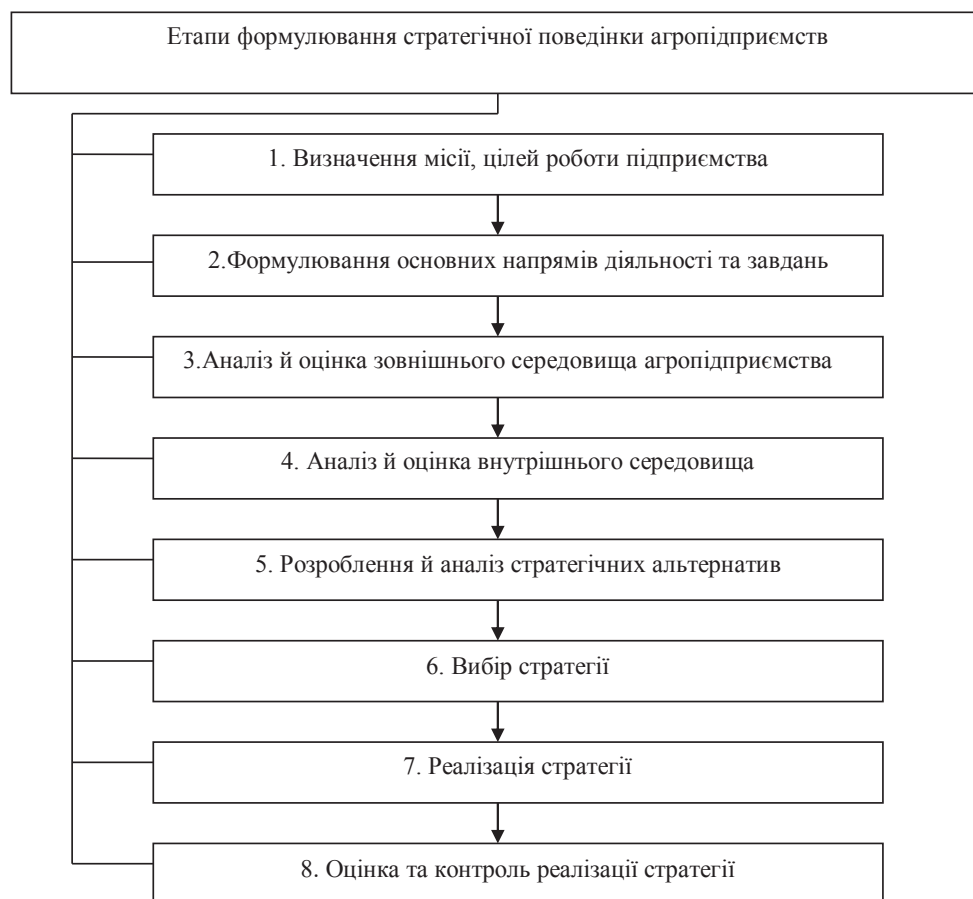


Рис. 1. Етапи формулювання стратегічної поведінки аграрних підприємств

Джерело: власна розробка

На підставі результатів проведеного стратегічного аналізу діяльності сільськогосподарського підприємства керівники та спеціалісти можуть одержати необхідну інформацію щодо розроблення довгострокової конкурентоздатної стратегії. Отже, вірно опрацьований ситуаційний стратегічний аналіз підприємства допомагає ухвалити обґрунтовані управлінські рішення та знижує ризики на ринку. За допомогою наведених у табл. 1 інструментів, які використовуються відповідно до етапів стратегічного аналізу та діагностики аграрного підприємства, можливо вирішити проблемні бізнесові питання: оцінити стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства на підставі виявлення сильних та слабких боків, а також можливостей й загроз; визначити додаткові джерела зростання на декілька років уперед; сформулювати уявлення про ключові тенденції ринку; ухвалити рішення щодо формування оптимального товарного портфеля агропідприємства шляхом вибору основних та перспективних видів сільськогосподарської продукції або вибрати найкращу цільову споживчу аудиторію. Також методи стратегічного аналізу дають змогу якісно провести діа-

гностику конкурентоспроможності окремої сільськогосподарської продукції та підприємства у цілому, детально вивчити товарообіг та бізнес-процеси, оцінити можливості та загрози з боку макрооточення підприємства.

В умовах загострення конкурентної боротьби своєчасність розроблення та реалізації планів стратегічного розвитку аграрних підприємств за умови економічної кризи та галузевих ризиків залишається найбільш ефективним способом їх адаптації до умов ринку, тому від умінь менеджерів користуватися в процесі стратегічного планування арсеналом інструментів та методів стратегічного управління залежать виживання агропідприємства в довгостроковій перспективі та його успішне функціонування. Пропонуємо агроменеджерам під час розроблення подальших напрямів виробничо-економічної та збутової діяльності агропідприємств на різних етапах стратегічного управління використовувати певний арсенал інструментів (рис. 2).

Для вдосконалення процесу планування діяльності підприємств механізм його стратегічного управління, на нашу думку, має ґрунтуватися на результатах використання наведеного методичного інструментарію та

Таблиця 1

**Групування методичних інструментів за етапами стратегічного аналізу
та діагностики діяльності агропідприємств**

№ з/п	Етапи стратегічного аналізу та діагностики	Інструменти стратегічного аналізу та діагностики
1	I етап – аналіз середовища агропідприємства	Методи аналізу ресурсного забезпечення діяльності; методи аналізу функціональних напрямів діяльності; методи аналізу системи менеджменту підприємства; PEST-аналіз; модель аналізу 5-ти конкурентних сил М. Портера; методика А. Томпсона та Дж. Стрікланда; методи оцінки розподілу ринкових часток між конкурентами та рівня інтенсивності конкуренції; багатокритеріальний метод оцінки привабливості ринку; метод 5x5 Мескона; експертна оцінка; SWOT-аналіз; «Шкала нестабільності» зовнішнього середовища І Ансоффа; методика стратегічної оцінки підприємства (СОП); збалансована система показників BSC
2	II етап – аналіз конкурентоспроможності агропідприємства	Метод визначення конкурентного статусу підприємства за відносними показниками; інтегральні методи; метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів; метод, що ґрунтується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції підприємства; метод самооцінки (BIM)
3	III етап – аналіз стратегічних альтернатив розвитку діяльності агропідприємства	Бенчмаркінг, SPACE-аналіз; GAP-аналіз; метод PIMS; BCG-аналіз; матриця GE/McKinsey; матриця І. Ансоффа «продукт – ринок»; модель Shell/DPM; матриця ADL; методи прийняття рішень
4	IV етап – аналіз обраної стратегії розвитку агропідприємства	Матриця визначення вибраної стратегії в сегменті ринку; матриця визначення стратегії відносно ступеня привабливості певних ринків, а також із позиції підприємства по відношенню до найбільш активних конкурентів; GAP-аналіз; матриця визначення рівня ефективності економічної діяльності (РЕЕД) за видами бізнес-процесів; контролінг; бенчмаркінг

Джерело: складено на основі [2; 4; 5]

охоплювати всебічний аналіз впливу чинників внутрішнього й зовнішнього середовища на розроблення стратегій, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, спрямованих на створення й утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити агробізнесу довгострокову прибутковість.

Незважаючи на те що в реаліях більшість сільськогосподарських підприємств використовує стратегію виживання, на нашу думку, для їхнього успішного розвитку найбільш доречними є стратегії зростання, які можливо розробити за допомогою запропонованих інструментів стратегічного менеджменту. Стратегію зростання можна реалізувати на підставі аналізу таких можливостей: інтенсивного розвитку, або інтенсифікації зусиль підприємства в межах його діяльності; інтеграційного розвитку, або розширення діяльності підприємства через контроль чи кооперацію; профільну та непрофільну диверсифікації, або розширення сфер діяльності агропідприємства за межами галузі. Для здійснення даної стратегії агровиробникам необхідно розраховувати на реальну державну допомогу та підтримку, інвестиційні

додаткові вкладення у розвиток перспективних галузей сільськогосподарського виробництва, впроваджувати інноваційні технології щодо виробництва продукції, повніше використовувати маркетингові, стратегічні інструменти, а також інформаційні технології та методи системного програмування в агробізнесі тощо.

Висновки з даного дослідження. У висновку зауважимо, що процес стратегічного планування в сільськогосподарських підприємствах має бути поетапним, поєднувати процеси розроблення й реалізації стратегій, ґрунтуватися на оцінюванні резервів сільськогосподарського виробництва, прогнозуванні та передбаченні з відповідним корегуванням планових показників залежно від сценарію розвитку подій, урахувувати вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Для досягнення поставлених цілей та вирішення завдань керівникам агропідприємств доцільно застосовувати стратегію перспективного розвитку на підставі використання інструментарію стратегічного менеджменту. Під час розроблення стратегій діяльності агропідприємств необхідно комбінувати як кількісні, так і якісні підходи та

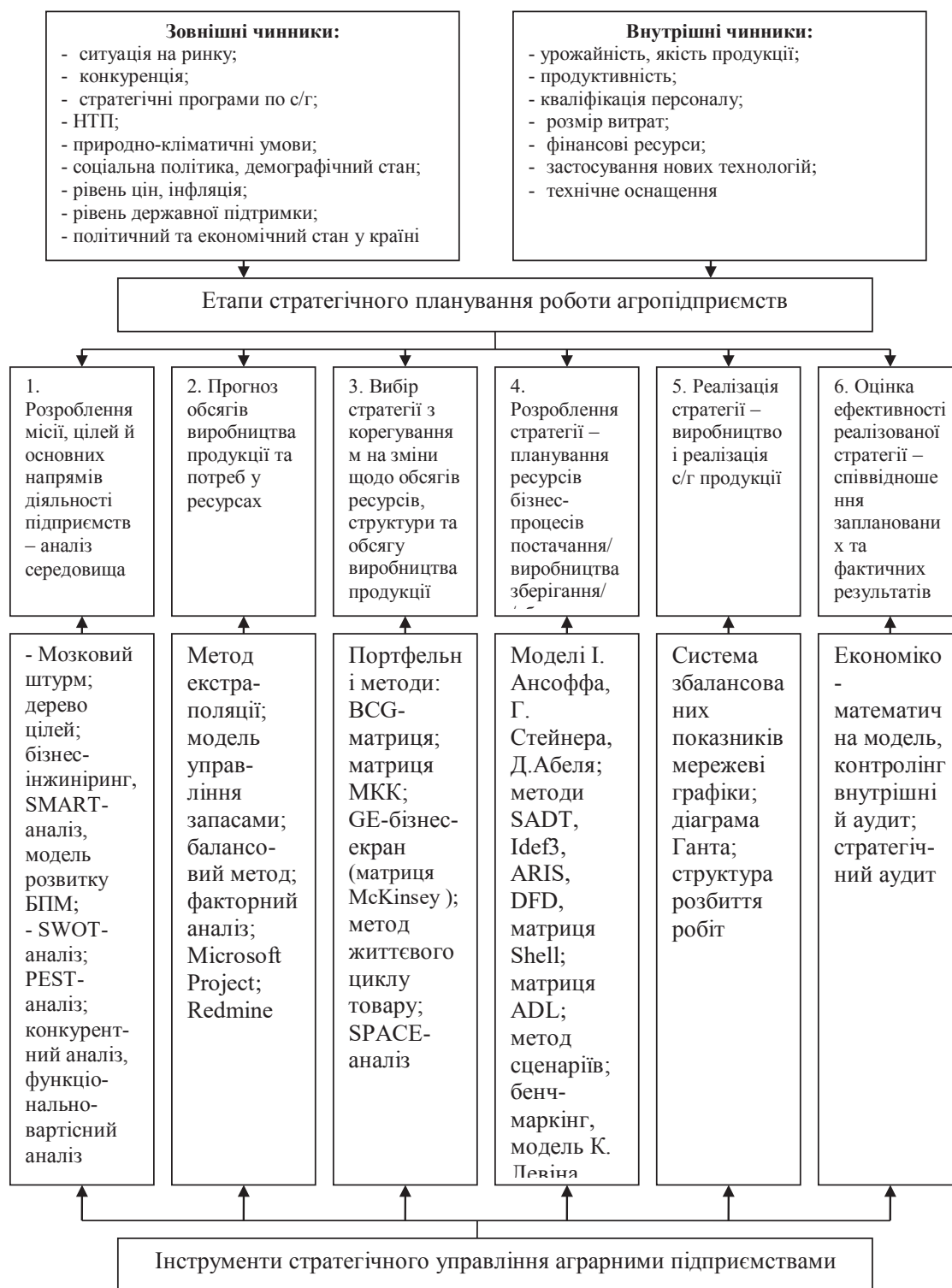


Рис. 2. Механізм стратегічного управління агропідприємствами за допомогою відповідного інструментарію

Джерело: власна розробка

методичні інструменти стратегічного аналізу та планування.

Подальші дослідження полягатимуть у розробленні напрямів системи стратегічного менеджменту на всіх рівнях управління сільським господарством з урахуванням особливостей

сільськогосподарського виробництва, галузевої специфіки та проблемних питань під час вибору і реалізації стратегії, для чого потрібно розробити відповідний механізм розроблення й упровадження стратегії інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ключник А.В., Баришник Л.С. Стратегічні напрями виходу аграрних підприємств на ринок Європейського Союзу. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6(1). С. 23–26.
2. Свиридова С.С., Толстова С.А. Сучасні інструменти стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 2(30). С. 109–116.
3. Дмитренко О.М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 43–50.
4. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 396 с.
5. Ковальчук М.І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1997. 224 с.

References:

1. Kliuchnyk A.V., Baryshnyk L.S. (2016). Stratehichni napriamy vykhodu ahrarnykh pidpriemstv na rynek Yevropeiskoho Soiuzu [Strategic directions for the exit of agrarian enterprises into the European Union market]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, 6(1), 23–26. (in Ukrainian)
2. Svyrydova S.S., Tolstova S.A. (2017). Suchasni instrumenty stratehichnoho upravlinnia silskohospodarskymy pidpriemstvamy [Modern tools for strategic management of agricultural enterprises]. *Ekonomika: realii chasu*, 2(30), 109–116. (in Ukrainian)
3. Dmytrenko O.M. (2009). Rol stratehichnoho planuvannia v diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [The role of strategic planning in the activities of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, 1, 43–50. (in Ukrainian)
4. Vasylenko V.A., Tkachenko T.I. (2003). Stratehichne upravlinnia : navchalnyi posibnyk [Strategic management: tutorial]. Kyiv : TsUL. (in Ukrainian)
5. Kovalchuk M.I. (1997). Stratehichniy analiz u silskomu hospodarstvi : navchalnyi posibnyk [Strategic analysis in agriculture: a training manual]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

Демчук Н.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Безугла Л.С.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Demchuk Nataliia

Dnipro State Agrarian and Economic University

Bezuhla Liudmyla

Dnipro State Agrarian and Economic University

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ГІСТЕРЕЗИС ЯК ІННОВАЦІЙНЕ ЯВИЩЕ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

SYNERGETIC HYSTERESIS AS INNOVATIVE EVIDENCE IN BUSINESS ECONOMY

У статті розглянуто теоретичні аспекти синергетичного гістерезису як інноваційного явища в економіці підприємництва. Проаналізовано історичні періоди розвитку гістерезису як явища. Встановлено зв'язок між гістерезисом та синергетикою, який визначається тим, що синергетичний гістерезис доцільно покласти в основу функціонування підприємництва будь-якої галузі. Доведено, що використання синергетичного гістерезису для функціонування підприємств дасть можливість розглянути основу взаємодії дисипативних систем з боку економіки, що дасть змогу більш ретельно та детально дослідити причини виникнення ситуацій. Науковою новизною дослідження є визначення поняття синергетичного гістерезису як процесу, який вивчає зв'язки між елементами структури та охоплює тимчасову зміну одного фактору, що викликає тривалу зміну іншого й забезпечує безперервну, стабільну, взаємозалежну циркуляцію дисипативних систем, за якої сумарний синергетичний ефект перевищує дію, що здійснюється кожним елементом окремо.

Ключові слова: гістерезис, петля гістерезису, економіка підприємництва, синергізм, синергетика, синергетичний ефект, синергетичний гістерезис.

В статье рассмотрены теоретические аспекты синергетического гистерезиса как инновационного явления в экономике предпринимательства. Проанализированы исторические периоды развития гистерезиса как явления. Установлена связь между гистерезисом и синергетикой, которая определяется тем, что синергетический гистерезис целесообразно положить в основу функционирования предпринимательства любой отрасли. Доказано, что использование синергетического гистерезиса для функционирования предприятий позволит рассмотреть основу взаимодействия диссипативных систем со стороны экономики, что позволит более тщательно и подробно исследовать причины возникновения ситуаций. Научной новизной исследования является определение понятия синергетического гистерезиса как процесса, который изучает связи между элементами структуры и охватывает временное изменение одного фактора, вызывающего длительное изменение другого и обеспечивает непрерывную, стабильную, взаимосвязанную циркуляцию диссипативных систем, при которой суммарный синергетический эффект превышает действие, осуществляемое каждым элементом отдельно.

Ключевые слова: гистерезис, петля гистерезиса, экономика предпринимательства, синергизм, синергетика, синергетический эффект, синергетический гистерезис.

The article discusses the theoretical aspects of synergistic hysteresis as an innovation phenomenon in the economy of entrepreneurship. Practical experience convinces that the activity of business entities is significantly slowed down due to a decrease in the ability to establish cause-and-effect relationships between individual elements of reality and scattered informational material. One of the defining features of a synergistic approach to the phenomenon of hysteresis allows the creation of a single, holistic and dynamic space for the activities of enterprises in various industries. The historical periods of hysteresis

development as a phenomenon are analyzed. A connection has been established between hysteresis and synergy, which is determined by the fact that it is expedient to base synergetic hysteresis on the functioning of the business of any industry. It is advisable to take synergy as a synthetic direction in various fields of science. It is an interdisciplinary analysis of scientific ideas, methods and models of the complex behavior of systems, revealing their potential in thinking about the world and man. In this context, synergy reveals the features of modern social, cognitive and communicative situations and compares them from a scientific point of view. Exploring the phenomenon of hysteresis by analyzing the state of transition in Ukraine, it is advisable to consider hysteresis as a combination of possible losses of economic growth due to the long-term crisis caused by political events in the country, the annexation of Crimea and the antiterrorist operation in the Donetsk and Luhansk regions, led to a slow-down in the functioning of state structures and systems and long-term deterioration of enterprises. It is proved that the use of synergistic hysteresis for the functioning of enterprises will allow to consider the basis of the interaction of dissipative systems from the economy, which in turn will allow a more thorough and detailed study of the causes of situations. The scientific novelty of research is the definition of the concept of synergistic hysteresis as a process that studies the relationships between elements of a structure and covers a temporary change in one factor that causes a long-term change in another and provides a continuous, stable, interconnected circulation of dissipative systems, in which the total synergistic effect exceeds the effect each element separately.

Key words: hysteresis, hysteresis loop, business economics, synergism, synergetic, synergistic effect, synergistic hysteresis.

Постановка проблеми. Сучасні економісти-науковці досліджують розвиток та необхідність усвідомлення комплексної взаємодії природничих, технічних, суспільних та гуманітарних наук як основи формування адекватної сучасному світу моральної науково-світоглядної концепції та позитивної стратегії побудови цілісного та гармонійного процесу функціонування підприємництва. Практичний досвід переконує в тому, що діяльність суб'єктів підприємництва значно сповільнюється за рахунок зниження здатності встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами реальності, розрізненим інформаційним матеріалом. Одна з визначальних особливостей синергетичного підходу до явища гістерезису дає можливість створити єдиний, цілісний та динамічний простір діяльності підприємств різних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Природу магнітного гістерезису у своїх працях висвітлювали відомі вчені-фізики, такі як Г. Кандаурова, Ч. Штейнмец, Д. Рагазин. В економічних колах явище гістерезису досліджували О. Михайлова, В. Шишкін, Г. Кудрявцева, Я. Жаліло [2–5]. Вивченню понять «синергія» та «синергетика» присвячені фундаментальні роботи закордонних науковців, а саме праці Г. Ніколіса, І. Пригожина, І. Стенгерса, Г. Хакена, Р. Фуллера [9–12], а також дослідження вітчизняних вчених, зокрема роботи Є. Ходаківського, Н. Шматько, Ю. Волинчук. Принципи синергетики в економічних системах знайшли відображення в працях В.-Б. Занга, Е. Петерса та інших вчених. Проблеми визначення синергетичного ефекту в економіці набувають великого поширення та застосування лише останніми десятиріччями. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених, праці яких присвячені синергії та синер-

гетиці в економіці та екології, слід назвати таких, як І. Ансоф, О. Груніна, Е. Кемпбел, К. Лачс, У. Левінсон, Р. Рерік, Д. Колесніков, С. Дорогунцов, Л. Пляцук та Е. Черниш. Проблеми розвитку гістерезисних явищ та синергетичних ефектів частково відображаються в публікаціях вітчизняних та закордонних вчених, але можливість комплексного дослідження та використання напрацьованого досвіду щодо синергетики та гістерезису в контексті функціонування підприємства відсутня.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад щодо формулювання категоріального апарату комплексного дослідження синергетики та гістерезису, а також формування інноваційного процесу в економіці підприємництва, тобто синергетичного гістерезису.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економічна думка базується на поєднанні певної кількості категорій, понять та явищ, які найбільш комплексно та повно дають змогу відобразити якісні та кількісні характеристики досліджуваного об'єкта.

Сучасна філософська думка визначає категорію як філософське поняття, що відображає універсальні властивості та відношення об'єктивної дійсності, загальні закономірності розвитку всіх матеріальних, природних та духовних явищ [1].

Поняття розглядається як форма мислення, що відображає істотні властивості, зв'язки, відношення предметів та явищ у їх суперечності та розвитку, або як система думок, що узагальнює, виділяє предмети деякого класу за загальними визначеними та в сукупності специфічними для них ознаками [1].

Явище є філософською категорією, що відображає зовнішні властивості, процеси, зв'язки

предметів, які пізнаються безпосередньо у формах живого спостереження.

Оцінювання вищеназаних визначень дасть можливість науково обґрунтувати доцільність та достовірність опису й застосування об'єкта проблематики дослідження. Сучасним науковим завданням для економіки підприємництва є необхідність визначення щільності взаємозв'язків різних елементів та сфер діяльності. На нашу думку, саме цю щільність дає змогу проаналізувати гістерезис.

Тлумачний словник визначає, що гістерезис (від гр. "ὑστέρησις" – «відставання», «запізнювання») – це поняття, за якого значення фізичної властивості відстає від змін, що викликають його ефект. Відтоді це поняття було вперше сформульовано щодо щільності взаємозв'язків, широко поширено та прийнято як термін у фізиці, економіці, довкіллі, науці, екології, фізіології, а також інших сферах.

На нашу думку, гістерезис доцільно розглядати як явище, яке відображає зовнішні властивості, процеси, зв'язки предметів.

Явище гістерезису було сформульовано шотландським фізиком та інженером Джеймсом Альфредом Юінгом [2] у 1882 році, який визначив його в широкому розумінні таким чином: є два процеси або явища (елементи), де циклічні зміни одного фактору викликають циклічні зміни іншого, що приводить до того, що зміни першого фактору відстають від змін другого. Раніше деякі напрацювання щодо гістерезису в механічних системах були виконані Джеймсом Клерком Максвеллом [2].

Наступним етапом розвитку явища гістерезису є його дослідження в електрообладнанні та впливу емпіричної формули щодо розрахунку втрат на гістерезис. Це відкриття здійснив американський інженер Чарльз Протеус Штейнмец у 1890–1892 роках, що дало змогу враховувати втрати потужності під час розрахунків змінного струму в трансформаторах, електродвигунах, генераторах, інших пристроях та отримало визнання широкого кола науковців.

В подальшому гістерезис набув логічного розвитку в моделі Прейзаха, яка була заснована однойменним науковцем у 1935 році (угорський фізик Ф. Прейзах) за результатами попередніх досліджень Д.А. Юінга. Класична модель Прейзаха характеризується гіпотезою щодо фізичних механізмів щільності взаємозв'язків, які вперше були розглянуті як фізична модель гістерезису. Модель була вперше представлена в галузі магнетизму, де була об'єктом значних досліджень протягом багатьох років. Незважаючи на те, що класична модель Прейзаха здатна описувати як незначні коливання, так і основні петлі гістерезису, які є залежністю щільності

взаємозв'язків від дії факторів зовнішнього середовища, вона обмежена у своїй здатності описувати щільність взаємозв'язків, які володіють узгодженістю інформацією та близькістю щодо загальних тенденцій розвитку інститутів (властивостями конгруентності) та проявом витіснення [3].

Згодом моделі гістерезису Прейзаха приділили значну увагу у своїх роботах Д.Х. Еверетт (1957 рік) та Л. Неель (1966 рік), які розкрили зв'язок магнетизму та поглинання [4].

Паралельно в той же період (1934 рік) вчені-економісти розглядали гістерезис як феномен бізнесу. Їх більшість ототожнювала гістерезис зі стійкістю звичок та підкреслювала його широко-масштабність, стверджуючи, що соціальна поведінка не може бути пояснена без явища гістерезису. Концепція гістерезису застосовувалася в економіці переважно до проблем безробіття та зовнішньої торгівлі. Встановлено, що після зникнення стимулів, що привели до зростання безробіття, вона не скорочується до первісного рівня, а залишається на більш високому рівні.

Феноменологічна обробка моделі Прейзаха відкриває новий період у дослідженні та моделюванні гістерезису в роботах російського вченого І. Маєргойза (1955 рік) [5], але більш формальна математична теорія гістерезису була розвинена в 1960–1970-х роках групою російських математиків на чолі з Марком Красносельським, який запропонував дослідження явищ гістерезису з використанням теорії нелінійних операторів. Як наслідок, було розроблено інноваційний інструмент для математичного опису гістерезису довільної фізичної природи [3].

Необхідність розроблення математичних моделей гістерезисних явищ обумовлювалась широким спектром прикладних задач (насамперед, у теорії автоматичного регулювання), в яких носії гістерезису доцільно розглядати ізольовано, оскільки вони були частиною певної системи. У 1960-х роках створилась математична теорія гістерезису, а у 1983 році з'явилася спільна монографія М. Красносельського та А. Покровського, в якій різні гістерезисні явища отримали формальний опис в рамках теорії систем: гістерезисні переутворювачі трактувались як оператори, що залежать від свого початкового стану та діють у функціональному просторі [7].

Наступним етапом розвитку явища гістерезису була робота російського науковця Р. Лапшина (1995 рік), який здійснив параметричний опис різних петель гістерезису та склав на його основі класифікацію їх типів.

Крім класичних петель гістерезису, заміна в цій моделі гармонійних функцій на трапеце-

видні або трикутні імпульси дала змогу отримати зонально-лінійні петлі гістерезису, які часто використовуються під час вирішення завдань дискретної автоматики. Сучасними інструментами реалізації моделі гістерезису мовою програмування R (пакет Hysteresis) є програмування та статистичне оброблення даних, робота з візуалізацією, а також вільне програмне середовище обчислень з відкритим вихідним кодом.

Досліджуючи явище гістерезису щодо аналізу стану перехідної економіки України, вважаємо доцільним розглядати гістерезис як сукупність можливих втрат економічного зростання внаслідок тривалої кризи, яка спричинена політичними подіями в країні, анексією Криму та проведенням антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях, що загалом привело до уповільнення функціонування державних структур і систем (макрорівень) та тривалого погіршення стану діяльності підприємств (мікрорівень).

Нагадаємо, що доцільно розглядати гістерезис як феномен, сутність якого полягає в тому, що тимчасова зміна одного фактору викликає тривалу зміну іншого, тобто за гістерезису ефект зберігається навіть після зникнення першопричини. Для гістерезису в економіці характерні насичення та розбіжність траєкторій між крайніми станами (звідси впливає наявність гострокутної петлі в графічному зображенні). Більшість науковців ототожнює гістерезис з інерційністю поведінки систем, що вимірює монотонний опір системи зміни її стану. Для розрахунку підсумкової складової гістерезису визначають ефект гістерезису, що розглядається як стан, коли, досягнувши досить високого рівня, він може певною мірою самовідтворюватися та утримуватися на цьому рівні.

Гістерезис виникає тоді, коли одна подія впливає на хід іншої. Доцільно розглянути застосування явища гістерезису в різних сферах науки за характеристикою його сприйняття (табл. 1).

Підсумовуючи дані табл. 1, зауважимо, що застосування явища гістерезису в багатьох сферах дає можливість його розглянути в просторі синергії, синергізму та синергетики.

Синергія (від гр. "συνεργία", "Σύν" – «разом», гр. "ἔργον" – «той, що діє», «дія») – це сумарний ефект, який полягає в тому, що під час взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді їх простої суми [9].

Синергізм в економіці є сукупністю додаткових економічних переваг, що утворюються в разі успішного об'єднання двох і більше підприємств та можливістю їх злиття чи поглинання.

Джерелами цих переваг є ефективніше використання сукупного фінансового потенціалу, взаємне доповнення технологій та продукції, яку вони виробляють, можливість зниження рівня їхніх поточних витрат, зокрема адміністративних, інші аналогічні чинники.

Синергетика понятійним чином ізоморфна терміну «синергізм», що розглядається як спільне та однорідне функціонування елементів системи; комбінована дія «корисних речовин», за якої сумарний ефект перевищує дію, що здійснюється кожним чинником окремо.

Підсумовуючи вищенаведені визначення, погоджуємося з тим, що синергетику доцільно розглядати як науку, що вивчає явища синергізму, який постає комбінованою дією компонентів системи, що самоорганізуються, або сприймати синергетику як наукову концепцію цілісного сприйняття світу та його окремих систем і науково-філософського принципу, що розглядає всесвіт, природу та суспільство як комплексну систему, що самоорганізується та підпорядковується єдиним закономірностям синергетики. Отже, синергетику доцільно сприймати як синтетичний напрям у різних сферах науки, що є міждисциплінарним аналізом наукових ідей, методів та моделей складної поведінки систем, розкриття їх потенціалу в мисленні про світ і людину. У цьому контексті синергетика виявляє особливості сучасних соціальних, когнітивних та комунікативних ситуацій і зіставляє їх із науковими точками зору.

Дослідивши категорійний апарат, вважаємо доцільним зупинитися на більш детальному аналізі саме синергетики. Синергетика (від гр. "συν" – «спільний» та "ἔργον" – «діяльність») – це міждисциплінарний напрям, що вивчає процеси в нелінійних дисипативних системах із розподіленими параметрами, причому ці системи є відкритими (тобто можуть обмінюватися з іншими системами енергією та речовиною) та далекими від термодинамічної рівноваги [10]. Такі системи називають активними; їх термодинамічна невідновленість може забезпечуватись або за рахунок надходження енергії ззовні (протягом довільного часу), або за рахунок початкових умов (протягом обмеженого проміжку часу).

Творцем синергетичного напрямку та винахідником терміна «синергетика» є професор Штутгартського університету та директор Інституту теоретичної фізики і синергетики Герман Хакен [11].

Синергетика – це науковий напрям, що вивчає зв'язки між елементами структури (підсистемами), які утворюються у відкритих системах (біологічних, фізико-хімічних тощо)

Застосування явища гістерезису в різних сферах науки

Сфери науки (застосування)	Основні характеристики сприйняття гістерезису
Фізика	Найбільш характерним прикладом є магнітний гістерезис. За збільшення сили магнітного поля магнітна індукція феромагнетики збільшується до стану насичення. Завдяки багатогранності світу доцільно розглядати феномен залишкового магнетизму в сукупності з іншими подібними проявами одного й того ж явища.
Ґрунтознавство та геологія	Практичний інтерес має запізнення зміни температури ґрунту на різних глибинах залежно від сезонних коливань температури повітря, що створює сприятливі умови для використання ґрунтових теплових насосів для опалення.
Біологія	Гістерезисні властивості характерні для скелетних м'язів ссавців, популяцій системи «хижак – жертва», яка керується гістерезисом і/або із запізненням чисельного відгуку хижака.
Гідрологія	Залежність $F(H)$, тобто зв'язок витрат і рівнів води в річках, має петлеподібну форму.
Соціологія	Суб'єктами формування громадської думки та управління є держава, партії, громадські організації, їх лідери, керівники та управлінці різного рівня тощо. В характері формування громадської думки важливо враховувати дві обставини. Одна з них вказує на взаємозв'язок докладених зусиль суб'єктом впливу та досягнутого результату; друга пов'язана з тим, що новий етап формування громадської думки можна співвідносити з історією об'єкта, його досвідом, його оцінюванням тими, хто раніше виступав об'єктом формування громадської думки. При цьому можна виявити, що «точка відліку» часу формування громадської думки зміщується щодо колишньої, що є характеристикою самої системи та її поточного стану.
Екологія	Гістерезис виникає в екологічних системах, коли існує історична залежність в динаміці популяцій або екосистем. Минулі події можуть впливати на поточну динаміку. Гістерезис спостерігається в екологічних системах, де можливі альтернативні стабільні стани. Існують дві моделі моделювання для альтернативних станів. Одна походить від екології спільноти й обурення змінних стану, а інша – з більш екосистемної точки зору та змін параметрів моделі. Спосіб виникнення гістерезису в кожній структурі різний. Гістерезис є важливою практичною проблемою, оскільки він передбачає, що екологічні системи не можуть бути легко повернені в колишній стан після їх деградації.
Економіка	<i>Економіко-математичне моделювання</i> В теорії ігор ефект гістерезису проявляється в тому, що невеликі відмінності за одним параметром або декількома параметрами приводять дві системи в протилежні стабільні рівноваги. Незважаючи на невеликі початкові відмінності, системи вимагають величезних зусиль для переходу з одного стану рівноваги в інший. <i>Макро- та мікрорівні</i> Економічні причини гістерезису (довгострокова негнучкість ринку праці) неоднозначні. Деякі інституціональні фактори ведуть до гістерезису. Можливі труднощі під час розрізнення реальних та уявних явищ гістерезису, коли кінцевий стан системи визначається її поточною динамікою або початковим станом. У першому випадку гістерезис відображає наше незнання: додавши відсутні змінні та інформацію, можемо більш повно описати еволюцію системи, що вивчається. У другому випадку інтерпретація явища гістерезису – це просте існування декількох станів рівноваги, коли невидимі ознаки впливу переміщують економіку з одного стану рівноваги в інший. У момент часу t виникає позитивний маркетинговий стимул, наприклад зниження ціни. Обсяг продажів і частка ринку починають зростати. У момент часу $t + 1$ дія стимулу зменшується до початкового рівня, але обсяг продажів і частка ринку залишаються на більш високому рівні, не падаючи до початкового. Збереження розриву між рівнями обсягу продажів або ринковими частками до початку й після закінчення дії стимулу, так звана залишковість, може бути як повною, так і частковою. Дія гістерезису може бути як позитивною, так і негативною. Результатом короткострокового, тимчасового зменшення дії маркетингового стимулу, наприклад несподіваного скандалу навколо імені компанії, може стати довгострокове зниження обсягу продажів і частки ринку.

Джерело: побудовано авторами на основі джерел [2; 7; 8]

завдяки інтенсивному (потоківому) обміну речовиною та енергією з навколишнім середовищем у нерівноважних умовах [11].

Отже, синергетика як трансдисциплінарна наука – це теорія самоорганізації складностей, які еволюціонують, досліджують та конкретизують поведінку відкритих систем. Синергетика, вивчаючи закони самоорганізації складних систем, репрезентує ті універсальні закони їх розвитку, в яких назріла нагальна потреба, тобто вона передбачає отримання позитивного ефекту взаємодії складових елементів організаційної системи (бізнес-одиниць, їхніх підрозділів) саме за рахунок змін дій, інколи незначних, на структуру, форми зв'язків, механізми їх функціонування.

Підсумовуючим результатом застосування синергетики є визначення синергічного ефекту. Синергічний ефект – це позитивний результат діяльності системи щодо результатів її складових. Такий ефект описується формулою « $2+2=5$ ». Це означає, що сумарний результат діяльності будь-якої системи більше, ніж сума результатів окремих організаційних елементів цієї системи. За своєю природою синергічний ефект є організаційним ефектом, тому завдання полягає в тому, щоби знайти набір елементів і так з'єднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми організації, щоби синергія забезпечувала якісне та кількісне збільшення як потенціалу, так і результатів функціонування системи й складових частин.

Синергійний ефект у стратегічному потенціалі підприємства проявляється в тому, що за ефективної взаємодії складових елементів стратегічного потенціалу ефект суттєво перевищує результат відокремленого використання цих елементів. Синергія елементів стратегічного потенціалу підприємства полягає у виникненні додаткового позитивного ефекту від взаємодії всіх перерахованих вище елементів у порівнянні з простою сумою їх результатів [12].

Синергетичним ефектом називають змінні показників ефективності діяльності підприємства в результаті об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи підприємства

перевищує суму ефектів діяльності кожного елементу окремо.

Головним економічним показником синергічного ефекту є наявність певного рівня чистого прибутку. Контрольним показником, який дає змогу визначити розмір чистого прибутку, є рентабельність, а також характер її динаміки. Ці ж критерії можуть використовуватися для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Підсумовуючи оцінювання категоріального апарату щодо поняття синергетики та явища гістерезису, вважаємо за необхідне розглянути та поєднати їх характеристики в єдиному визначенні, тобто пропонуємо трактувати синергетичний гістерезис як процес, що вивчає зв'язки між елементами структури та охоплює тимчасову зміну одного фактору, що викликає тривалу зміну іншого й забезпечує безперервну, стабільну, взаємозалежну циркуляцію дисипативних систем, за якої сумарний синергетичний ефект перевищує дію, що здійснюється кожним елементом окремо.

Таким чином, синергетичний гістерезис доцільно покласти в основу ефективного функціонування підприємництва будь-якої галузі. В нашому разі використання синергетичного гістерезису для функціонування підприємств дасть можливість розглянути основу взаємодії дисипативних систем з боку економіки підприємства, що дасть змогу більш ретельно та детально виявити причини виникнення негативних ситуацій.

Висновки з проведеного дослідження.

Отримані в результаті дослідження теоретичні узагальнення, емпіричне підтвердження їх достовірності щодо доцільності комплексного застосування сутності синергетики та гістерезису як інноваційного явища в економіці підприємства дали змогу запропонувати єдине визначення синергетичного гістерезису як процесу, що вивчає зв'язки між елементами структури та охоплює тимчасову зміну одного фактору, що викликає тривалу зміну іншого й забезпечує безперервну, стабільну, взаємозалежну циркуляцію дисипативних систем, за якої сумарний синергетичний ефект перевищує дію за кожним елементом окремо.

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я. Економічна стратегія держави у нестабільних економічних системах. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 1998. 144 с.
2. Maxwell J.C. A treatise on electricity and magnetism. Oxford : Clarendon Press, 1873. Т. 1.
3. Шишкин В. Термодинамика экономических функциональных систем. *Международный научный журнал*. 2010. № 4. С. 27–31.
4. The Solid-Gas Interface / ed. E.A. Flood. Dekker, NY, 1962. 1800 p.
5. Тозони О., Маергойз И. Расчет трехмерных электромагнитных полей. Киев : Техника, 1974. 352 с.

6. Михайлова Е. Гистерезис в маркетинге: миф или реальность? *Маркетинг в России и за рубежом*. 2000. № 2.
7. Красносельский М., Покровский А. Системы с гистерезисом. Москва : Наука, 1983. 272 с.
8. Hermann S. Hysteresis in Marketing – A New Phenomenon? *Sloan Management Review*. 1997. Spring. P. 39–48.
9. Пляцук Л., Черныш Е. Синергетика: нелинейные процессы в экологии : монография. Сумы : Сумской государственный университет, 2016. 229 с.
10. Бекман И. Синергетика : курс лекций. Москва, 2009. URL: http://beckuniver.ucoz.ru/index/kurs_sinergetika/0-82.
11. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. Москва : Мир, 1985. 424 с.
12. Дульнев Г. Роль синергетики в формировании нового мышления. *Новая эпоха*. 1997. № 3 (14). URL: <http://www.newepoch.ru/journals/14/dulnev.html>.

References:

1. Zhalilo Ya. (1998). Ekonomichna stratehiia derzhavy u nestabilnykh ekonomichnykh systemakh [The economic strategy of the state in unstable economic systems]. Kyiv : Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. (in Ukrainian)
2. Maxwell J.C. A treatise on electricity and magnetism. Oxford : Clarendon Press, 1873. T. 1.
3. Shishkin V. (2010). Termodinamika ekonomicheskikh funktsionalnykh sistem [Thermodynamics of economic functional systems]. *Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal*, 4, 27–31. (in Russian)
4. The Solid-Gas Interface / ed. E.A. Flood. Dekker, NY, 1962. 1800 p.
5. Tozoni O., Maergoyz I. (1974). Raschet trehmernykh elektromagnitnykh poley [Calculation of three-dimensional electromagnetic fields]. Kiev : Tehnika. (in Russian)
6. Mihaylova E. (2000). Gisterezis v marketinge: mif ili realnost? [Hysteresis in marketing: myth or reality?]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, 2. (in Russian)
7. Krasnoselskiy M., Pokrovskiy A. (1983). Sistemy s gisterezisom [Systems with hysteresis]. Moskva : Nauka. (in Russian)
8. Hermann S. Hysteresis in Marketing – A New Phenomenon? *Sloan Management Review*. 1997. Spring. P. 39–48.
9. Plyatsuk L., Chernyish E. (2016). Sinergetika: nelineynyye protsessy v ekologii : monografiya [Synergetics: nonlinear processes in ecology: monograph]. Sumy : Sumskoy gosudarstvennyy universitet. (in Russian)
10. Bekman I. (2009). Sinergetika : kurs lektsiy [Synergetics: a course of lectures]. Moskva. URL: http://beckuniver.ucoz.ru/index/kurs_sinergetika/0-82. (in Russian)
11. Haken G. (1985). Sinergetika. Ierarhii neustoychivostey v samoorganizuyushchisya sistemah i ustroystvakh [Hierarchy of instabilities in self-organizing systems and devices]. Moskva : Mir. (in Russian)
12. Dulnev G. (1997). Rol sinergetiki v formirovanii novogo myishleniya [The role of synergetics in the formation of new thinking]. *Novaya epoha*, 3 (14). URL: <http://www.newepoch.ru/journals/14/dulnev.html>. (in Russian)

Демчук Н.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Сірко А.Ю.

асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Рондова М.А.

студентка
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Demchuk Nataliia

Dnipro State Agrarian and Economic University

Sirko Anna

Dnipro State Agrarian and Economic University

Rondova Marina

Dnipro State Agrarian and Economic University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THEORETICAL-METHODICAL APPROACHES FOR THE FORMATION OF AN EFFICIENT SYSTEM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE

У статті розглянуто поняття «криза», що доцільно представити як фазу розбалансованої діяльності підприємства. Криза виникає в результаті загострення певних проблем у системі, що виводять її зі стану рівноваги та здатні привести до неможливості її функціонування. Досліджено систему антикризового управління підприємством, що є комплексною системою управління та відрізняється від інших стратегічним характером, спрямована на усунення можливих і наявних проблем у його діяльності шляхом розроблення та реалізації спеціальної програми з використанням загального потенціалу сучасного менеджменту. Систематизовано функціональні аспекти щодо виявлення та подолання причин кризи. Обґрунтовано, що система антикризового управління має розглядатись як складова процесу управління, в якому представлено передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, а також як захід зниження негативних наслідків кризи.

Ключові слова: криза, система антикризового управління, банкрутство, неплатоспроможність, проблеми.

В статье рассмотрено понятие «кризис», которое целесообразно представить как фазу разбалансированной деятельности предприятия. Кризис возникает в результате обострения определенных проблем в системе, которые выводят ее из состояния равновесия и способны привести к невозможности ее функционирования. Исследована система антикризисного управления предприятием, которая является комплексной системой управления и отличается от других стратегическим характером, направлена на устранение возможных и имеющихся проблем в его деятельности путем разработки и реализации специальной программы с использованием общего потенциала современного менеджмента. Систематизированы функциональные аспекты по выявлению и преодолению причин кризиса. Обосновано, что система антикризисного управления должна рассматриваться как составляющая процесса управления, в котором представлены предсказания опасности кризиса, анализ его симптомов, а также как мера снижения негативных последствий кризиса.

Ключевые слова: кризис, система антикризисного управления, банкротство, неплатежеспособность, проблемы.

Deepening of theoretical and methodological principles and developing practical approaches to the formation of an effective system of crisis management of the enterprise. The study of theoretical and methodological principles concerning the formation of an effective system of crisis management of the enterprise involves solving the following tasks: identify the main elements of the crisis management system at an enterprise in an unstable economic situation; to distinguish the main phases of the crisis situation of the enterprise; to propose ways to solve phase crises concerning the forms of an effective system of crisis management of the enterprise. The article deals with the concept of "crisis", which it is advisable to present as a phase of unbalanced activity of the enterprise and limited possibilities of influence of the management of the enterprise on economic relations. The crisis arises as a result of aggravation of certain problems in the system, which removes it from the state of equilibrium and can lead to the impossibility of its functioning. As a result, there is a need to form an effective system of crisis management. The system of crisis management of an enterprise, which is a complex management system and differs from other strategic nature, is investigated, aimed at eliminating possible and existing problems in its activities by developing and implementing a special program using the overall potential of modern management. Functional aspects are analyzed in order to identify and overcome the reasons that hinder the improvement of the company, and carry out radical measures to restore its solvency. It is substantiated that the system of crisis management is considered as a component of the management process, which presents predictions of the crisis, analysis of its symptoms, as well as measures to reduce the negative effects of the crisis and the use of factors for its further development. The specificity of crisis management is related to the need for complex management decisions in the face of limited financial resources, high degree of uncertainty and risk.

Key words: crisis, crisis management system, bankruptcy, insolvency, problems.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки країни характеризується наявністю кризових ситуацій. Перш за все вони формуються під впливом багатьох макроекономічних коливань та інших внутрішніх причин. Виникає загроза зупинки виробництва й навіть виникнення банкрутства. В такому разі антикризове управління підприємством стає вирішенням цих глобальних проблем. Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що виникає необхідність формування ефективної системи антикризового управління, яка забезпечить сталий розвиток підприємства. Необхідним є вжиття екстрених заходів з відновлення платоспроможності підприємства та підтримання виробничого процесу підприємства в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню формування ефективної системи антикризового управління приділялась велика увага у вітчизняній теорії та практиці. Цій темі присвятили свої роботи відомі вчені-економісти, зокрема О.В. Василенко, В.Г. Кошкін, Л.О. Лігоненко. Велика увага приділяється дослідженню цієї теми щодо діяльності сучасних українських підприємств, які перебувають в кризовому стані. В умовах нестабільної економічної ситуації процес формування ефективної системи антикризового менеджменту на підприємстві є надзвичайно важливим.

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних засад та розроблення практичних підходів до формування ефективної системи антикризового управління підприємством.

Дослідження теоретико-методологічних засад щодо формування ефективної системи антикризового управління підприємством передбачає вирішення таких завдань:

- ідентифікувати основні елементи системи антикризового управління на підприємстві в умовах нестабільної економічної ситуації;
- виокремити основні фази кризового стану підприємства;
- запропонувати шляхи вирішення фазових криз щодо форм ефективної системи антикризового управління підприємством;
- дослідити стратегічний характер формування ефективної системи антикризового управління підприємством шляхом розроблення та реалізації спеціальних програм розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на наявність істотних досліджень у сфері управління підприємством, визначення певних процесів, підходів та проблем тих підприємств, які перебувають у кризовому стані, темі антикризового управління приділяється недостатньо уваги. З огляду на це актуальним залишається дослідження організаційних засад створення комплексних систем антикризового управління та формування загальних принципів методологічних підходів, застосування яких дасть змогу підвищити ефективність діяльності підприємства.

Сутність антикризового управління виражається в його характерних ознаках, що спрямовані на передбачення та ліквідацію ризикових управлінських рішень, насамперед прогнозування та планування кризових ситуацій, а

також регулювання криз завдяки специфічним прийомам менеджменту. Саме тому в широкому розумінні антикризове управління розглядається як управління, в якому поставлено передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів та заходів щодо зниження негативних наслідків кризи й використання факторів для його подальшого розвитку. Воно включає сукупність знань та результати аналізу практичного досвіду, які спрямовані на оптимізацію механізмів регуляції систем, виявлення прихованих ресурсів та потенціалу розвитку. Специфіка антикризового управління пов'язана з необхідністю ухвалення складних управлінських рішень в умовах обмежених фінансових коштів, великого ступеня невизначеності та ризику [1].

Виділяють такі основні елементи антикризового управління підприємством.

1) Об'єктом антикризового управління є виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, її усунення та запобігання.

2) Суб'єктами є певні особи, які володіють знаннями, наділені спеціальною компетенцією та необхідними ресурсами, а також здійснюють цілеспрямовані дії задля забезпечення виконання завдань цієї системи. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать власник підприємства, економіст-фінансист, функціональний антикризовий менеджер-співробітник підприємства, функціональний антикризовий менеджер та інші фахівці.

3) Предмет складають передбачувані та реальні причини кризи, фактори, що її викликають, симптоми та наслідки, до яких вона приводить, тобто всі прояви порушення рівноваги, які спричиняють загрозу настання та розвитку кризи. Успішність антикризового управління значною мірою залежить від дотримання його принципів, які охоплюють весь процес управління, об'єднуючи його елементи в єдине ціле, чим забезпечують його ефективність, а саме подолання кризи та відновлення функціонування підприємства [2].

Основними рисами антикризового управління є такі:

- це управління, яке орієнтоване на виведення підприємства з кризового стану; воно заздалегідь має спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства, що засноване на реалізації програми з підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення;

- це управління, що відображає здатність підприємства швидко реагувати на зміни в навколишньому середовищі, що загрожують йому нормально функціонувати;

- це управління, яке займається розробленням оптимальних шляхів виходу з кризової ситуації, визначає пріоритетні цінності підприємства в умовах кризи, займається координацією діяльності підприємства та його працівників щодо передбачення кризи, намагається добитися ефективності їх праці в екстремальних умовах;

- це управління, що спрямоване на завчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розроблення заходів протидії, швидкого реагування на будь-які зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі [3].

Відповідно до особливостей виділяють декілька видів антикризового управління (рис. 1).

До основних завдань антикризового управління підприємством належать:

- здійснення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- розроблення заходів щодо зниження зовнішньої вразливості соціально-економічної системи;

- прогнозування можливих причин виникнення криз;

- підвищення внутрішньої гнучкості управління підприємством у кризових ситуаціях;

- розроблення випереджувальних планів щодо методів управління у кризових ситуаціях;

- негайне вжиття запланованих практичних антикризових заходів у разі виникнення кризової ситуації;

- управління процесом виходу підприємства з кризи та ліквідації нанесених збитків [4].

Варто відзначити, що антикризове управління підприємством визначається його багатозначністю. Виділяють чотири основних позицій антикризового управління:

- управління підприємством під час макроекономічної кризи;

- управління підприємством у кризовому стані через неефективний менеджмент;

- управління підприємством, яке перебуває на етапі банкрутства;

- управління підприємством, яке вже визнане банкрутом.

Так, залежно від цілей реалізації антикризове управління поділяють на:

- реактивне, тобто таке управління, яке характеризується чіткими та конкретними цілями, плануванням і впровадженням; його основна закономірність полягає у незначній кількості заходів задля досягнення виходу з кризового стану підприємства;

- превентивне (попереджувальне), тобто таке управління, реалізація якого здійснюється на основі узагальнюючих цілей, які формуються на рівні планування; воно є основним інструментом реалізації стратегічних



Рис. 1. Особливості класифікації за видами

Джерело: побудовано авторами за джерелом [1]

завдань менеджменту загальної структури підприємства.

Залежно від особливостей розвитку та стану підприємства антикризове управління поділяється на попереджувальне, кризове та післякризове.

1) Попереджувальне – це таке управління, що спрямоване на передбачення кризи, зокрема причин її виникнення, та прогнозування динаміки розвитку ситуації задля нейтралізації кризи.

2) Кризове – це процес виявлення можливих загроз та кількісного оцінювання кризоутворюючих факторів, розроблення антикризової програми для забезпечення поступального розвитку підприємства.

3) Післякризове – це управління, яке спрямоване на оцінювання посткризового стану підприємства, планування його діяльності та реалізацію бізнес-проекту.

В процесі дослідження систему антикризового управління підприємством представляють як сукупність взаємодоповнюючих та взаємопов'язаних елементів. Ця узгоджена взаємодія сприятиме подоланню кризи, виявленню ознак її прояву та відновленню стабільного функціонування соціально-економічної системи під впливом несприятливих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Криза та нестабільний економічний стан країни негативно впливають на всі сфери її життя. Термін «криза» є протиріччям у соціально-еко-

номічній системі, яке загрожує її існуванню та стійкості в навколишньому середовищі. Це так званий переламний етап у функціонуванні фінансової системи будь-якого підприємства, у процесі якої вона піддається впливу ззовні і зсередини. Виділяють зовнішні та внутрішні причини виникнення криз на підприємстві. Зовнішні причини пов'язані з новими тенденціями та стратегією макроекономічного розвитку окремої країни чи навіть розвитку всієї світової економіки, а також конкуренцією та політичним становищем у країні. Внутрішні причини пов'язані з ризиком стратегій маркетингу, внутрішніми конфліктами, певними недоліками в організації виробництва, недосконалістю управління, інноваційною та інвестиційною політикою. У розумінні кризи значну увагу приділяють не тільки її причинам, але й різноманітним наслідкам, до яких відносять можливе відновлення організації або її руйнування, оздоровлення чи виникнення нової кризи [5].

Нині проблема банкрутств підприємств стає все більш актуальною, тому що від ліквідації великої кількості підприємств потерпають люди, що втратили робочі місця, терпить збитки бюджет і економіка країни загалом.

За наявністю ознак кризи чи їх відсутності управління класифікують таким чином:

– активне є системою заходів щодо діагностики кризового стану підприємства й виведення його із ситуації, яка виникає на стадіях гострої переборної та непереборної кризи, за

допомогою застосування активних фінансових процедур;

– пасивне є управлінням процесами на підприємстві з урахуванням появи можливих небезпек у майбутньому.

Криза в широкому розумінні є невід'ємною характеристикою ринкової економіки. Її доцільно представити як фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на економічні відносини. Вона виникає в результаті загострення певних проблем у системі, що виводять її зі стану рівноваги й здатні привести до неможливості її функціонування. Класичне сприйняття кризи передбачає чотири фази, які відрізняються одна від одної (табл. 1).

Таким чином, наведені фази характеризуються нестандартними, екстремальними умовами функціонування підприємства. Етапність цих фаз кризи вимагає вжиття термінових вимушених заходів. Так, у результаті різкого загострення проблем на підприємстві, тобто неплатежів, боргів, неспроможності підприємств, постійної збитковості їх виробничої діяльності, в умовах ринку закріпився термін «антикризове управління».

Діагностика кризи не повинна обмежуватись тільки констатацією її наявності, а має надавати необхідне аналітичне підґрунтя для генерації

можливих шляхів її подолання. Доцільно запропонувати шляхи вирішення фазових криз щодо формування ефективної системи антикризового управління підприємством (табл. 2).

Антикризове управління підприємством є комплексною системою управління підприємством, яка відрізняється від інших стратегічним характером, спрямована на усунення можливих і наявних проблем у його діяльності шляхом розроблення та реалізації спеціальної програми з використанням загального потенціалу сучасного менеджменту. Воно актуалізує функціональні аспекти з виявлення та подолання причин, що перешкоджають оздоровленню підприємства, а також вживає радикальних заходів, які відновлюють його платоспроможність [8].

Підбиваючи підсумки, вважаємо доцільним розглядати поняття антикризового управління як комплексну систему управління підприємством, яка спрямована на запобігання несприятливим для подальшого функціонування підприємства явищ або їх усунення. В системі антикризового управління використовується потенціал сучасного менеджменту, певні новітні тенденції та розробки реалізації програм. Маючи стратегічний характер, антикризове управління дає змогу усунути тимчасові труднощі, зберегти та примножити ринкові

Таблиця 1

Основні фази кризового стану підприємства

Фаза	Характеристика	Наслідки та рішення
Перша	Зниження рентабельності та обсягів прибутку підприємства	Наслідком цього є погіршення фінансового стану підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку. Розв'язанням проблеми є застосування стратегічного управління, перегляд стратегії підприємства, реструктуризація й тактичне управління, що приводить до зниження витрат і підвищення продуктивності.
Друга	Збитковість виробництва	Наслідком цієї фази є зменшення резервних фондів підприємства. Якщо резервні фонди відсутні, то настає третя фаза. Рішення проблеми передбачає стратегічне управління й реалізується зазвичай через реструктуризацію підприємства.
Третя	Виснаження або відсутність резервних фондів	Для того щоби погасити збитки, підприємство переходить у режим скороченого відтворення. Реструктуризація вже не може бути використана для цієї фази кризи, тому що відсутні кошти на її проведення. Потрібне вжиття оперативних заходів щодо стабілізації фінансового становища підприємства або виділення коштів на проведення реструктуризації. У разі невжиття таких заходів або їх невдачі криза переходить у четверту фазу.
Четверта	Неплатоспроможність	На цій фазі підприємство досягає свого критичного стану. Коштів не вистачає навіть для того, щоби профінансувати скорочене відтворення або сплачувати попередні зобов'язання. Виникає загроза зупинки виробництва й навіть виникнення банкрутства. Необхідне вжиття екстрених заходів з відновлення платоспроможності підприємства та підтримання виробничого процесу.

Джерело: узагальнено авторами за джерелом [6]

Таблиця 2

Шляхи вирішення фазових криз

Фаза	Характеристика	Шляхи вирішення
Перша	Передкризова	За цієї фази використовують фундаментальний аналіз можливості (ймовірності) виникнення кризи. Він передбачає: – комплексний економічний аналіз; – альтернативний аналіз перспектив кризи; – аналіз історичних тенденцій, технічного аналізу фондового ринку; – використання глобальних показників ймовірності банкрутства та ймовірних методів оцінювання ризику (метод експертних оцінок, метод дерева рішень, метод аналогій, аналіз чутливості тощо).
Друга	Збурення	Характеризується використанням середньострокового аналізу відповідності вжиття превентивних антикризових заходів. До нього відносять: – аналіз ефективності господарської діяльності (порівняння з конкурентами та середнім ринком); – аналіз ефективності диверсифікації портфеля активів тощо.
Третя	Розгін	Включає короткостроковий аналіз ймовірних втрат. До цього методу належать: – використання ймовірних методів оцінювання ризику (метод аналогій, спрощений аналіз чутливості, аналіз сценаріїв); – аналіз фінансових коефіцієнтів; – альтернативний аналіз короткострокових перспектив кризи.
Четверта	Апогей	Ця фаза полягає в експрес-аналізі поточних антикризових заходів. До них відносять: – експрес-аналіз поточних фінансових коефіцієнтів; – альтернативний аналіз з використанням діаграми «Дюпонт»; – аналіз динаміки кризи у галузі з використанням аналізу фондового ринку

Джерело: узагальнено авторами за джерелом [7]

позиції за будь-яких обставин, спираючись переважно на власні ресурси.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене, зазначаємо, що антикризове управління – це система економічних відносин, які виникають в процесі розроблення, затвердження, вжиття та контролювання заходів. Основні завдання спрямовані на запобігання певних проблем та явищ або усунення тих, що вже виникли. Антикризове управління вирішує

завдання інтенсивного розвитку підприємства за допомогою мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів на протигагу екстенсивному розвитку. Сутність антикризового управління полягає в об'єктивному виявленні причин кризи, її змісту, виду, закономірностей протікання та стадії виникнення. Особлива увага приділяється виходу з кризи, тобто використанню певних інструментів її вирішення, застосуванню різних методів та аналізів, можливих сценаріїв розвитку.

Список використаних джерел:

1. Наконечна Т.В. Управління неплатоспроможністю підприємств в умовах невизначеності. Вінниця : НБУ ім. В.І. Вернадського, 2009. 150 с.
2. Маховка В.М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки.* 2012. № 1. С. 219–225.
3. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.
4. Маховка В.М. Методологія формування системи антикризового управління підприємством. *Інноваційна економіка.* 2013. № 1(39). С. 102–106.
5. Плєскач М.О. Методологічні особливості антикризового регулювання української економіки. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України.* 2007. № 17.4. С. 202–207.
6. Коротков Є.М. Антикризове управління : навчальний посібник. Москва : ІНФРА-М, 2007. 620 с.
7. Ковалевська А.В. Економіка підприємства (за видами економічної діяльності). Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. 140 с.
8. Гаврилко Т.О. Управління діяльністю підприємства в умовах кризи. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури.* 2010. С. 1–8.

References:

1. Nakonechna T.V. (2009). Upravlinnia neplatospromozhnistiu pidpriemstv v umovakh nevyznachennosti [Management of insolvency of enterprises in conditions of uncertainty]. Vinnytsia : NBU im. V.I. Vernadskoho. (in Ukrainian)
2. Makhovka V.M. (2012). Protses, metody ta funktsii antykryzovoho upravlinnia na pidpriemstvi [Process, methods and functions of crisis management at the enterprise]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya: Ekonomichni nauky*, 1, 219–225. (in Ukrainian)
3. Skibitskyi O.M. (2009). Antykryzovyi menedzhment [Anti-crisis management]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatur. (in Ukrainian)
4. Makhovka V.M. (2013). Metodolohiia formuvannia systemy antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom [Methodology of forming an enterprise crisis management system]. *Innovatsiina ekonomika*, 1(39), 102–106. (in Ukrainian)
5. Pleskach M.O. (2007). Metodolohichni osoblyvosti antykryzovoho rehuliuвання ukraïnskoi ekonomiky [Methodological peculiarities of anti-crisis regulation of the Ukrainian economy]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, 17.4, 202–207. (in Ukrainian)
6. Korotkov Ye.M. (2007). Antykryzove upravlinnia : navchalnyi posibnyk [Anti-crisis management: tutorial]. Moskva : INFRA-M. (in Ukrainian)
7. Kovalevska A.V. (2016). Ekonomika pidpriemstva (za vydamy ekonomichnoi diïalnosti) [Enterprise economy (by type of economic activity)]. Kharkiv : KhNUMH im. O.M. Beketova. (in Ukrainian)
8. Havrylko T.O. (2010). Upravlinnia diïalnistiu pidpriemstva v umovakh kryzy [Management of the enterprise in the conditions of crisis]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*. (in Ukrainian)

Димченко О.В.доктор економічних наук, професор,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова**Тараруєв Ю.О.**кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова**Аболхасанзад А.**здобувач
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова**Dymchenko Olena**

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Tararuiev Iurii

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Abolhasanzad Alireza

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ПОНЯТТЯ

INVESTMENT ATTRACTION OF THE ENTERPRISE AS AN ECONOMIC CONCEPT

Стаття присвячена аналізу підходів до визначення інвестиційної привабливості підприємства як одного з найбільш важливих економічних понять. Вибір такої теми дослідження пояснюється наявністю досить різних позицій щодо змісту інвестиційної привабливості, а також необхідністю уточнення значення цього терміна. Порівняння підходів до визначення інвестиційної привабливості здійснювалось на основі використання морфологічного аналізу, що передбачає виявлення ключових слів та встановлення найбільш суттєвих ознак інвестиційної привабливості, що виділяються авторами наукових публікацій. За результатами аналізу сформульовано авторське визначення інвестиційної привабливості підприємства. Крім того, проаналізовано зв'язок інвестиційної привабливості з такими спорідненими поняттями, як «інвестиційний клімат» та «інвестиційна активність», а також встановлено найбільш суттєві розбіжності між згаданими економічними категоріями.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, інвестиційний клімат, інвестиційна активність, підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства.

Статья посвящена анализу подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия как одного из наиболее важных экономических понятий. Выбор такой темы исследования объясняется наличием достаточно различных позиций касательно содержания инвестиционной привлекательности, а также необходимостью уточнения значения этого термина. Сравнение подходов к определению инвестиционной привлекательности осуществлялось на основе использования морфологического анализа, который предусматривает выявление ключевых слов и установление наиболее существенных признаков инвестиционной привлекательности, выделяемых авторами научных публикаций. По результатам анализа сформулировано авторское определение инвестиционной привлекательности предприятия. Кроме того, проанализирована связь инвестиционной привлекательности с такими родственными понятиями, как «инвестиционный климат» и «инвестиционная активность», а также установлены наиболее существенные расхождения между упомянутыми экономическими категориями.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, инвестиционный климат, инвестиционная активность, подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия.

The article is devoted to the analysis of approaches to the enterprise investment attractiveness determining. The enterprise investment attractiveness appears as a subject of many theoretical papers and we know it as one of the most important economic concepts. The paper topic choice can be explained by the presence of the different points of view concerning the investment attractiveness essence as an economic term. Comparison of approaches to the definition of investment attractiveness is based on the use of morphological analysis in the paper. Morphological analysis involves the keywords identification for each investment attractiveness definition. Also the attributes of that concept was revealed and analyzed in the paper. As a result we presented own approach to define investment attractiveness of the enterprise. Also in the paper is presented important conclusions based on comparison investment attractiveness and such well-known concepts as investment climate and investment activity. According to the results of the analysis of the definitions of the term "investment climate" it is confirmed that it is used mainly to characterize the conditions of investment in the territory of a particular region or state as a whole. At the same time, the presence of investment-friendly enterprises is one of the most important conditions for the formation and improvement of the investment climate. In the paper is substantiated the point of view that the concept of investment activity should be used only to characterize the intensity of investment activity of investors as key actors in the investment process. Also we realized that the connection of all the considered concepts is manifested in the fact that their economic content reflects the functions of the subjects of the investment process, which include enterprises in need of investment, state authorities and other economic subjects.

Key words: investment attractiveness of an enterprise, investment climate, investment activity, approaches to determining the investment attractiveness of an enterprise.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що характерні для економічних систем різного рівня, не лише обумовлюють зростання або зниження наукового інтересу до теоретичних аспектів та практичних особливостей застосування тих чи інших економічних методів, але й іноді спричиняють появу нових підходів до визначення економічних понять. Так, за умов планової економіки поняття «інвестиційна привабливість підприємства» не набуло поширення на пострадянському просторі, бо головним суб'єктом економічної діяльності та соціальної активності визнавалась виключно держава, а приватна власність та приватні інвестиції трактувались як атрибут ринкової економіки.

Однак на початку 90-х років ХХ ст. ситуація докорінно змінилась, адже концентрація капіталу привела до появи значних інвесторів, що особливо проявилось у реальному секторі економіки країни (варто відзначити, що фондовий ринок нашої країни досі вважається нерозвиненим). Пожвавлення інвестиційної активності обумовило зростання наукового інтересу до визначення та уточнення змісту такого поняття, як «інвестиційна привабливість підприємства». Аналіз актуальних публікацій вказує на те, що досить значна кількість науковців у своїх роботах приділяє увагу обґрунтуванню підходів до визначення інвестиційної привабливості підприємства, але має місце неузгодженість позицій вчених щодо змісту згаданого терміна. Задля систематизації визначень інвестиційної привабливості підприємства та формулювання власного підходу до змісту цього поняття необхідно перш за все навести відповідні позиції вітчизняних та зарубіжних вчених з подаль-

шим проведенням концептуального аналізу та обґрунтуванням власної позиції щодо цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, які так чи інакше визначали інвестиційну привабливість підприємства, варто відзначити таких, як І.О. Бланк, О.В. Бражко, А.Г. Загородній, Т.І. Костюк, В.М. Хобта. Їх точки зору доцільно представити в табличному вигляді (табл. 1).

Метою статті є уточнення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» за результатами аналізу основних підходів до його визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи сформульовану вище мету написання статті, вважаємо необхідним класифікувати наведені визначення з використанням ключових слів та їх основних ознак з подальшим аналізом отриманих результатів. За даними таблиці можна зробити висновок, що значна кількість авторів у своїх визначеннях передбачає кількісне визначення інвестиційної привабливості підприємств, вважаючи її показником або сукупністю показників. Однак існують також інші варіанти (табл. 2).

За результатами групування визначень інвестиційної привабливості підприємства можна відзначити, що іноді автори передбачають або припускають застосування інтегрального оцінювання для визначення інвестиційної привабливості підприємства. З іншого боку, переважна більшість так чи інакше розглядає інвестиційну привабливість як сукупність характеристик, умов, можливостей, перспектив інвестування.

Цікавим є той факт, що за поєднання перелічених умов має місце визначення єдиного

Таблиця 1

Визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

№	Автор	Визначення
1	О.А. Андраш	Показник, який характеризує можливість генерування максимального прибутку внаслідок інвестиційного впливу на нього [1].
2	І.О. Бланк	Узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів та об'єктів з позиції конкретного інвестора [2, с. 59].
3	О.В. Бражко	Інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна й суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності у вкладанні своїх коштів у той чи інший об'єкт [3, с. 18].
4	С.О. Гуткевич	Узагальнююча характеристика переваг та недоліків інвестування окремих напрямів та об'єктів з позиції конкретного інвестора [4].
5	А.Г. Загородній	Сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього [5, с. 358].
6	Т.І. Костюк	Складне економічне поняття, яке має системний характер, що виявляється в комплексі правил та умов вкладання інвестиційних ресурсів у той чи інший об'єкт у визначений час [6, с. 50].
7	М.Н. Крейніна	Рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, зокрема інтегрального оцінювання [7].
8	І.В. Нападовська	Системна сукупність перспективних можливостей вкладення коштів задля отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінюваної інвестором [8, с. 57].
9	П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська	Визначається інтегральною сукупністю критеріїв дієвості умов інвестування, які забезпечують особистий інтерес інвесторів до вкладення капіталу задля його примноження або отримання соціального ефекту [9].
10	А.В. Пилитяк	Інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості [10, с. 83].
11	В.М. Хобта	Інтегральна характеристика підприємства щодо наявного стану, можливостей розвитку, обсягів та перспектив отримання й розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності [11].
12	Д.М. Черваньов	Сукупність показників його фінансово-економічного стану, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних коштів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [12].

інтегрального критерія доцільності здійснення інвестицій. Таким чином, ті автори, що вважають інвестиційну привабливість критерієм здійснення доцільності інвестицій, прагнуть полегшити процес прийняття інвестором рішення про доцільність інвестування через узагальнення важливої для нього інформації.

Натомість існує дещо інший підхід, за якого інвестиційна привабливість визначається інвестором на основі комплексного оцінювання діяльності підприємства, насамперед його фінансового стану. Причому В.М. Хобта припускає застосування інтегральної оцінки навіть тоді, коли про оцінювання переваг (або недо-

ліків) інвестування не йдеться. Очевидно, що в такому разі визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості пов'язане з обробленням значного обсягу даних з урахуванням також тих факторів діяльності підприємства що не є суттєвими для кожного конкретного інвестора. Фактично йдеться про застосування методів економічної діагностики для обґрунтування управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності.

Також цікавою є точка зору М.Н. Крейніної, за якої інвестиційна привабливість визначається рівнем задоволення потреб інвестора. Однак знову ж таки складність чіткого вста-

Таблиця 2

Аналіз підходів до визначення інвестиційної привабливості підприємства

Автор	Ключове слово або вираз	Додаткові ознаки				
		Інт	ІП	ФС	ФН	ІК
І.О. Бланк	Характеристика переваг і недоліків умов або доцільності інвестування					
С.О. Гуткевич						
О.В. Бражко		+				
А.Г. Загородній						+
І.В. Нападовська			+			
П.Т. Саблук та інші автори		+				
Т.І. Костюк						
В.М. Хобта	Інтегральна характеристика підприємства	+		+		
Д.М. Черваньов				+		
А.В. Пилитяк				+		
М.Н. Крейніна	Рівень задоволення потреб або інтересів інвестора	+				
О.А. Андраш	Показник, що характеризує можливість генерування максимального прибутку			+		

Умовні позначення: Інт – передбачається інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; ІП – у той чи інший спосіб враховано інвестиційний потенціал; ФС – показники фінансового стану підприємства використовуються для визначення його інвестиційної привабливості; ФН – врахування формалізованих та неформалізованих чинників інвестиційної привабливості підприємства; ІК – врахування інвестиційного клімату як чинника інвестиційної привабливості

новлення таких потреб ускладнює визначення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Стосовно підходу О.А. Андраш, (за якого інвестиційна привабливість підприємства визначається його можливістю генерувати прибуток) можна сказати, що перевагами такого визначення є конкретність та зрозумілість критеріїв інвестиційної привабливості. Однак ця позиція не враховує таких чинників формування інвестиційної привабливості, як ризикованість інвестицій, характер продукції підприємства, насиченість ринку, географічні фактори.

Підсумовуючи викладене вище, можемо сформулювати такі висновки щодо розуміння дослідниками сутності категорії інвестиційної привабливості підприємства.

1) Визначаючи інвестиційну привабливість, дослідники наводять схожі за змістом визначення, що загалом відображають зміст економічної категорії, про яку йдеться. При цьому більшість учених поділяє думку про те, що інвестиційна привабливість відображає переваги, недоліки, характеристики або умови інвестування з урахуванням потреб, інтересів та можливостей інвестора.

2) Автори визначень дотримуються поглядів щодо необхідності застосування критеріїв визначення інвестиційної привабливості підприємства. За одного з підходів критерій є інтегральним показником, що дає змогу інвестору отримати узагальнене уявлення про

перспективи інвестування, за іншого – визначення інвестиційної привабливості необхідно проводити комплексно з розрахунком показників фінансового стану підприємства та інших коефіцієнтів, що характеризують його діяльність.

3) Деякі дослідники дотримуються досить оригінальних поглядів на сутність інвестиційної привабливості, але ці погляди, на нашу думку, потребують конкретизації.

За результатами проведеного аналізу наведено власне визначення інвестиційної привабливості підприємства. Отже, інвестиційна привабливість підприємства – це комплексна характеристика підприємства, що має такі суттєві ознаки:

- залежить від конкретних умов здійснення інвестицій;
- визначається з урахуванням інтересів інвесторів та перспектив розвитку підприємства;
- може бути розрахована шляхом інтегрального показника на основі узагальнення кількісних та якісних факторів, що впливають на діяльність підприємства.

На нашу думку, наведене визначення найбільш повно відображає зміст інвестиційної привабливості як економічної категорії, бо поєднує суттєві риси всіх розглянутих раніше підходів до тлумачення цього терміна.

Далі доцільно розглянути зміст суміжних категорій, до яких належать інвестиційний клімат, інвестиційна активність та інвестиційний потенціал.

Як правило, термін «інвестиційний клімат» не використовується для характеристики підприємств, а застосовується для позначення умов інвестиційної діяльності в межах територіальних утворень, тобто певних регіонів або країни загалом.

У широкому розумінні інвестиційний клімат є сукупністю політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових та географічних факторів, які притаманні певній країні та визначають її привабливість для іноземного інвестора.

Отже, інвестиційний клімат – це комплекс умов, правил та принципів здійснення інвестиційної діяльності, що поширюються на всіх інвестиційних суб'єктів, що діють на певній території. Однак у сучасних реаліях здійснення діяльності підприємства не закріплене за певною територією та може змінювати власну локацію в разі погіршення умов функціонування, через що поняття «інвестиційний клімат» частіше застосовують для характеристики регіонів, а не підприємств.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційного клімату регіону. Наприклад, у роботах В.Ф. Грицайчука і В.П. Попкова зазначено, що інвестиційний клімат – це середовище, в якому протікають інвестиційні процеси. Він формується під впливом взаємопов'язаного комплексу законодавчо-нормативних, організаційно-економічних, соціально-політичних та інших факторів, які визначають умови інвестиційної діяльності в окремій країні, регіоні, місті [13; 14]. На думку А.А. Пересади, під інвестиційним кліматом варто розуміти сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та закордонних інвесторів [15]. В.М. Головатюк стверджує, що інвестиційний клімат – це сукупність факторів регіональної дії, що визначають можливості компаній та формують у них стимули для здійснення продуктивних інвестицій, створення робочих місць та розширення своєї діяльності [16, с. 2]. Б.А. Карпінський визначає інвестиційний клімат як внутрішню атмосферу (енергетику), яка сформована на конкретній території та впливає на позицію інвестора щодо прийняття рішення стосовно інвестування об'єктів цієї території [17].

Наведені визначення мають суттєву спільну рису: інвестиційний клімат розглядається у роботах згаданих авторів як умова або можливість здійснення інвестиційної діяльності на рівні регіону або держави. Отже, формування сприятливого інвестиційного клімату є одним з найважливіших завдань розвитку окремих регіонів або держави загалом. З іншого боку,

відсутність інвестиційно привабливих підприємств на території регіону або держави зводить нанівець зусилля щодо формування інвестиційного клімату, бо в такому разі інвестори матимуть сприятливі умови для інвестування, але будуть позбавлені об'єктів вкладення коштів.

Іншими словами, успішне формування інвестиційного клімату на рівні регіону або держави має доповнюватись успішною діяльністю підприємств щодо підвищення власної інвестиційної привабливості, що забезпечить розвиток суб'єктів господарювання на засадах залучення та ефективного використання коштів інвесторів.

Однак інвестори як основні суб'єкти інвестиційної діяльності також беруть активну участь у процесі розвитку підприємств, а їх діяльність позначається терміном «інвестиційна активність». Щодо сутності цього поняття також не існує узгодженості позицій авторів наукових робіт.

Деякі дослідники вважають інвестиційну активність результатом інвестиційної діяльності. Наприклад, Л.М. Салімов стверджує, що «інвестиційна активність у широкому сенсі є фактичним результатом складної динамічної взаємодії, з одного боку, можливостей інвестування, а з іншого – рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності» [18, с. 87]. І.А. Мостовщикова та І.А. Соловйова переконані в тому, що інвестиційна активність – це якийсь вимірний результат інвестиційної діяльності об'єкта, що відображає реалізацію його потенційних можливостей за наявних ризиків [19, с. 61]. Таким чином, означені дослідники вважають інвестиційну активність критерієм ефективності інвестиційної діяльності. Ю.А. Малахова наголошує на тому, що інвестиційна активність характеризує обсяги й темпи інвестиційної діяльності підприємства для підвищення рівня ефективності основної діяльності підприємства [20, с. 56].

Альтернативний підхід до визначення інвестиційної активності полягає в тому, щоби вважати інвестиційну активність не результатом, а певною характеристикою інвестиційної діяльності. Так, Т.П. Левченко та О.В. Єпанешнікова вважають, що інвестиційна активність – це активізація інвестиційної діяльності, яка характеризується здатністю об'єкта інвестування відповідати економічним потребам суспільства [21].

Перший з розглянутих підходів до визначення інвестиційної активності, на нашу думку, не є досить обґрунтованим, оскільки для характеристики результатів інвестиційної діяльності підприємства запропоновано цілу низку показників: від обсягів інвестицій та грошових потоків щодо інвестиційної діяльності до всім

відомим показникам економічної ефективності інвестиційних проєктів. Отже, віднесення інвестиційної активності до критеріїв інвестиційної діяльності підприємства позбавлене конкретики.

Віднесення інвестиційної активності до ознак інвестиційної діяльності фактично означає її ототожнення з ефективністю, доцільністю, цілеспрямованістю та іншими ознаками інвестиційної діяльності, що також пов'язане із суттєвими протиріччями в процесі розуміння сутності інвестиційної активності.

На нашу думку, інвестиційна активність характеризує не інвестиційну діяльність як таку, а саме інтенсивність цієї діяльності, яка здійснюється конкретним інвестором як суб'єктом інвестиційного процесу й відображає його прагнення вкладати кошти в інвестиційні проєкти. Іншими словами, інвестиційна активність, на відміну від діяльності, відображає зусилля інвестора щодо реалізації інвестиційних можливостей з урахуванням інвестиційного клімату регіону та наявності інвестиційно привабливих підприємств.

При цьому інвестиційна активність характеризує саме процес, а не результат інвестування (для характеристики результату є поняття ефекту та ефективності інвестицій) й може вимірюватись як обсягами інвестицій, так й іншими показниками (кількістю проєктів, що реалізуються інвестором одночасно в певний період часу, успішною участю інвестора в тендерних торгах, освоєнням нових ринків, ініціюванням нових видів діяльності тощо).

Варто відзначити, що деякі дослідники пов'язують інвестиційну активність з можливостями залучення інвестицій у власний розвиток економічних суб'єктів на різних рівнях економіки. У цьому разі йдеться не про активність інвесторів, а про активність підприємств або регіонів, що потребують інвестицій. Наприклад, на думку Є.О. Казакевича, інвестиційна активність – це сукупність власних фінансових можливостей щодо залучення зовнішніх фінансових ресурсів [22]. Згідно з І.В. Гришиною, інвестиційна активність – це розвиток та інтенсивність інвестиційної діяльності на підприємстві, що характеризується обсягом і темпами залучення інвестицій в основний капітал підприємства [23, с. 7]. Наведений вище підхід видається логічним, адже не лише інвестори, але й підприємства докладають зусиль для інтенсифікації інвестиційних процесів. Однак з позиції теорії інвестиційного аналізу суб'єктами інвестиційного процесу є саме інвестори, тоді як підприємства, що потребують інвестицій, умовно можуть розглядатись як об'єкти (особливо тоді, коли йдеться про придбання контрольних

пакетів акцій у процесі здійснення фінансових інвестицій). Крім того, залучення інвестицій для підприємств є не процесом, а результатом підвищення власної інвестиційної привабливості.

Таким чином, є підстави вважати, що інвестиційна активність характеризує саме інвесторів, а не підприємства, що потребують інвестицій, або інші потенційні об'єкти вкладення інвестиційних коштів. Отже, вживаючи вислів «інвестиційна активність», матимемо на увазі інвестиційну активність інвестора, що, на нашу думку, цілком відповідає змісту й призначенню означеного терміна.

За результатами аналізу змісту інвестиційної привабливості підприємства, інвестиційного клімату (переважно регіону або держави загалом) та інвестиційної активності (інвестора) можна дійти важливого висновку про те, що кожна з перелічених категорій узагальнено відображає роль, значення й основні функції економічних суб'єктів, що задіяні в інвестиційному процесі. Проаналізуємо це твердження детальніше.

1) Інвестиційна привабливість підприємства фактично є комплексною характеристикою підприємства, що потребує інвестицій для забезпечення власного розвитку, тому для потенційних інвесторів виступає об'єктом інвестування. Отже, головним завданням підприємства є підвищення власної інвестиційної привабливості для залучення інвестицій та посилення власних позицій вже як суб'єкта інвестиційної діяльності.

2) Інвестиційний клімат – це сукупність умов для здійснення інвестиційної діяльності в межах регіону або держави. Інвестиційний клімат формується за безпосередньої участі органів місцевого самоврядування, а його покращення вважається однією з найважливіших умов регіонального розвитку.

3) Інвестиційна активність характеризує зусилля інвестора, пов'язані зі здійсненням інвестицій, та вимірюється залежно від інтенсивності їх здійснення впродовж певного періоду часу.

Інвестиційна активність дає змогу отримати уявлення про масштаби здійснення інвестицій, відображаючи процес, а не результат вкладення коштів. Інвестиційна активність вказує на головне завдання інвестора в інвестиційному процесі, а саме нарощування обсягів інвестування коштів (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на дослідження можна зробити такі висновки.

1) Досить поширеним є уявлення про інвестиційну привабливість підприємства як про характеристику переваг і недоліків умов або



Рис. 1. Зв'язок інвестиційної привабливості підприємства та суміжних понять

доцільності інвестування. За результатами уточнення цього підходу сформульоване визначення інвестиційної привабливості як комплексної характеристики підприємства що має такі суттєві ознаки, як залежність від конкретних умов здійснення інвестицій; визначення з врахуванням інтересів інвесторів та перспектив розвитку підприємства; можливість розрахування шляхом інтегрального показника на основі узагальнення кількісних та якісних факторів, що впливають на діяльність підприємства.

2) За результатами аналізу визначень терміна «інвестиційний клімат» підтверджено, що він використовується переважно для характеристики умов здійснення інвестицій на терито-

рії певного регіону або держави загалом. При цьому наявність інвестиційно привабливих підприємств є однією з найважливіших умов формування та покращення інвестиційного клімату.

3) Обґрунтовано точку зору, за якої поняття інвестиційної активності доцільно використовувати лише для характеристики інтенсивності інвестиційної діяльності інвесторів як ключових суб'єктів інвестиційного процесу.

4) Встановлено, що зв'язок усіх розглянутих понять проявляється в тому, що їх економічний зміст відображає функції суб'єктів інвестиційного процесу, до яких належать підприємства, що потребують інвестицій, органи державної влади та місцевого самоврядування, інвестори.

Список використаних джерел:

1. Андраш О.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств туристичної галузі. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/andrash.htm.
2. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2003. 397 с.
3. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 12. С. 16–20.
4. Гуткевич С.О. Формирование инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики : дисс. ... докт. экон. наук : спец. 08.07.02 ; Национальный научный центр. Киев, 2004. 384 с.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. Київ : Знання, 2004. 587 с.
6. Костюк Т.І. Інвестиційна привабливість економіки України: реалії та перспективи. *Вісник Донецького інституту соціальної освіти* : у 3 т. 2005. Т. 1. С. 48–58.
7. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. Москва : МВ-Центр, 1994. 256 с.
8. Нападовська І.В. Теоретичні та методологічні аспекти дослідження інвестиційної привабливості підприємств України. *Вісник Донецького Державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Економічні науки*. 2005. № 4 (28). С. 55–60.

9. Саблук П.Т., Кісіль М.І., Коденська М.Ю. та ін. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / за ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. 478 с.
10. Пилипчук А.В. Інвестиційна привабливість регіонів України: соціально-демографічний аспект. *Економіка України*. 2004. № 8. С. 82–85.
11. Хобта В.М., Мешков А.В., Попова О.Ю. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах : монографія. Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, ДНТУ, 2005. 343 с.
12. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2003. 622 с.
13. Грицайчук В.Ф. Інвестиційна привабливість регіону в умовах трансформації економіки України. *Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Економічні науки*. 2005. № 4. С. 11–16.
14. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 224 с.
15. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : навчальний посібник. Київ : Лібра, 2002, 472 с.
16. Головатюк В.М., Соловьев В.П. Проблемно-ориентированные подходы в оценке инвестиционной привлекательности социально-экономической среды в контексте инновационного развития. URL: http://iee.org.ua/files/alushta/02-golovatyuk-problemno_or.pdf.
17. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат України. *Фінанси України*. 2001. № 7. С. 139–148.
18. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2009. № 9 (147). Вып. 20. С. 83–88.
19. Мостовщикова И.А., Соловьева И.А. Инвестиционная активность и инвестиционный профиль организации. *Научный диалог. Экономика. Право. Политология*. 2013. № 7(19). С. 58–70.
20. Малахова Ю.А. Інвестиційна привабливість підприємства та чинники, що її визначають. *Науковий вісник ХДУ. Економічні науки*. 2016. Вип. 21. Ч. 2. С. 55–58.
21. Левченко Т.П., Епанешникова О.В. Оценка инвестиционной активности индустрии гостеприимства. *Вестник СГУТиКД*. 2012. № 1(19). С. 54–60.
22. Казакевич Е.А. Формирование инвестиционного климата в урбанизированном промышленном комплексе (методический аспект) : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Новосибирск, 2002. 175 с.
23. Гришина И.В., Шахназаров А.Г., Ройзман И.И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей. *Инвестиции в России*. 2001. № 4. С. 5–11.

References:

1. Andrash O.A. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv turystychnoi haluzi [Estimation of investment attractiveness of enterprises of tourism industry]. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/andrash.htm. (in Ukrainian)
2. Blank I.O., Huliaieva N.M. (2003). Investytsiinyi menedzhment : navchalnyi posibnyk [Investment management: tutorial]. Kyiv : KNTEU. (in Ukrainian)
3. Brazhko O.V. (2009). Osoblyvosti formuvannia otsinky investytsiinoi pryvablyvosti ekonomiky [Features of forming an estimation of investment attractiveness of the economy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 12, 16–20. (in Ukrainian)
4. Gutkevich S.O. (2004). Formirovanie investitsionnoy privlekatelnosti agrarnogo sektora ekonomiki [Formation of investment attractiveness of the agrarian sector of the economy] : diss. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.07.02 ; Natsionalnyi nauchnyi tsentr. Kiev. (in Russian)
5. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L., Smovzhenko T.S. (2004). Finansovy slovnyk [Financial dictionary]. Kyiv : Znannia. (in Ukrainian)
6. Kostiuk T.I. (2005). Investytsiina pryvablyvist ekonomiky Ukrainy: realii ta perspektyvy [Investment attractiveness of Ukraine's economy: realities and prospects]. *Visnyk Donetskoho instytutu sotsialnoi osvity*, 1, 48–58. (in Ukrainian)
7. Kreynina M.N. (1994). Analiz finansovogo sostoyaniya i investitsionnoy privlekatelnosti aktsionnykh obshchestv v promyshlennosti, stroitelstve i trgovle [Analysis of financial status and investment attractiveness of joint-stock companies in industry, construction and trade]. Moskva : MV-Tsentr. (in Russian)
8. Napadovska I.V. (2005). Teoretychni ta metodolohichni aspekty doslidzhennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv Ukrainy [Theoretical and methodological aspects of research of investment attractiveness of Ukrainian enterprises]. *Visnyk Donetskoho Derzhavnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tugan-Baranovskoho. Ekonomichni nauky*, 4 (28), 55–60. (in Ukrainian)

9. Sabluk P.T., Kisil M.I., Kodenska M.Iu. ta in. (2005). Investytsiina pryvablyvist ahrarno-promyslovoho vyrobnytstva rehioniv Ukrainy [Investment attractiveness of agrarian-industrial production of regions of Ukraine] / za red. M.I. Kisilia, M.Iu. Kodenskoï. Kyiv : NNTs IAE. (in Ukrainian)
10. Pilityak A.V. (2004). Investitsionnaya privlekatelnost regionov Ukrainyi: sotsialno-demograficheskiy aspekt [Investment attractiveness of the regions of Ukraine: socio-demographic aspect]. *Ekonomika Ukrainyi*, 8, 82–85. (in Russian)
11. Khobta V.M., Mieshkov A.V., Popova O.Iu. (2005). Aktyvizatsiia i pidvyshchennia efektyvnosti investytsiinykh protsesiv na pidpriemstvakh : monohrafiia [Activation and increase of efficiency of investment processes at the enterprises: a monograph]. Donetsk : NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti, DNTU. (in Ukrainian)
12. Chervanov D.M. (2003). Menedzhment investytsiinoi diialnosti pidpriemstv : navchalnyi posibnyk [Management of investment activity of enterprises: training aid]. Kyiv : Znannia-Pres. (in Ukrainian)
13. Hrytsaichuk V.F. (2005). Investytsiina pryvablyvist rehionu v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy [Investment attractiveness of the region in the conditions of transformation of the economy of Ukraine]. *Visnyk Donetskoho derzhavnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhana-Baranovskoho. Ekonomichni nauky*, 4, 11–16. (in Ukrainian)
14. Popkov V.P., Semenov V.P. (2001). Organizatsiia i finansirovanie investitsiy [Organization and financing of investments]. Sankt-Peterburg : Piter. (in Russian)
15. Peresada A.A. (2002). Upravlinnia investytsiynym protsesom : navchalnyi posibnyk [Investment process management: tutorial]. Kyiv : Libra. (in Ukrainian)
16. Golovatyuk V.M., Solovev V.P. Problemno-orientirovannyye podhodyi v otsenke investitsionnoy privlekatelnosti sotsialno-ekonomicheskoy sredy v kontekste innovatsionnogo razvitiya [Problem-oriented approaches in assessing the investment attractiveness of the socio-economic environment in the context of innovation development]. URL: http://iee.org.ua/files/alushta/02-golovatyuk-problemno_or.pdf.
17. Karpinskiy B.A. (2001). Investytsiinyi klimat Ukrainy [Investment climate of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, 7, 139–148. (in Ukrainian)
18. Salimov L.N. (2009). Suschnost investitsionnoy aktivnosti i ee znachenie v upravlenii regionalnoy ekonomikoy [The essence of investment activity and its significance in the management of the regional economy]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, 9 (147), 20, 83–88. (in Russian)
19. Mostovschikova I.A., Soloveva I.A. (2013). Investitsionnaya aktivnost i investitsionnyy profil organizatsii [Investment activity and investment profile of the organization]. *Nauchnyy dialog. Ekonomika. Pravo. Politologiya*, 7(19), 58–70. (in Russian)
20. Malakhova Yu.A. (2016). Investytsiina pryvablyvist pidpriemstva ta chynnyky, shcho yii vyznachaiut [The investment attractiveness of the enterprise and the factors that determine it]. *Naukovyi visnyk KhDU. Ekonomichni nauky*, 21(2), 55–58. (in Ukrainian)
21. Levchenko T.P., Epaneshnikova O.V. (2012). Otsenka investitsionnoy aktivnosti industrii gostepriimstva [Assessment of the investment activity of the hospitality industry]. *Vestnik SGUTiKD*, 1(19), 54–60. (in Russian)
22. Kazakevich E.A. (2002). Formirovanie investitsionnogo klimata v urbanizirovannom promyshlennom komplekse (metodicheskiy aspekt) [Formation of the investment climate in the urbanized industrial complex (methodical aspect)] : diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05. Novosibirsk. (in Russian)
23. Grishina I.V., Shahnazarov A.G., Royzman I.I. (2001). Kompleksnaya otsenka investitsionnoy privlekatelnosti i investitsionnoy aktivnosti rossiyskih regionov: metodika opredeleniya i analiz vzaimosvyazey [Comprehensive assessment of investment attractiveness and investment activity in Russian regions: a method for defining and analyzing interconnections]. *Investitsii v Rossii*, 4, 5–11. (in Russian)

Ілляшенко С.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету;
доктор хабілітований, професор

Вищої економіко-гуманітарної школи, м. Бельсько-Бяла, Польща

Шипуліна Ю.С.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»;
головний науковий співробітник
Сумського державного університету

Ілляшенко Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

Illiaschenko Sergii

Sumy State University, Ukraine; WSEH, Poland

Shipulina Yuliia

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute";
Sumy State University

Illiaschenko Nataliia

Sumy State University

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА¹

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN FORMING A STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

У статті запропоновано методологічний підхід до визначення стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку в умовах зміни технологічних укладів. Побудовано концептуальну схему обґрунтування вибору кожного з цих напрямів. Розроблено методичні засади управління знаннями як основою формування конкурентних переваг підприємства для реалізації стратегії його випереджаючого інноваційного розвитку. Розкрито сутність та зміст етапів формування орієнтованої на знання інноваційної стратегії. Окреслено особливості аналізу та оцінювання підсистем потенціалу інноваційного розвитку підприємства щодо достатності їх рівня для реалізації вибраних напрямів випереджаючого інноваційного зростання в конкретних умовах зовнішнього середовища з урахуванням тенденцій їх зміни. Отримані результати розвивають методологічні та методичні засади інноваційного менеджменту й менеджменту знань щодо підвищення рівня обґрунтованості рішень з управління стратегіями випереджаючого інноваційного розвитку підприємств в умовах економіки знань.

Ключові слова: менеджмент знань, інноваційний менеджмент, випереджаючий інноваційний розвиток, стратегічне управління підприємством, інноваційні стратегії.

¹ Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідних тем «Механізм управління знаннями в системі інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів», № ДР 0117U002255; «Механізм управління формуванням стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислових підприємств», № ДР 0117U003928; «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» № ДР 0118U003572.

В статті пропонується методологічний підхід до визначення стратегічних напрямків опережаючого інноваційного розвитку в умовах змін технологічних укладів. Побудована концептуальна схема обґрунтування вибору кожного з цих напрямків. Розроблені методичні основи управління знаннями як основи формування конкурентних переваг підприємства для реалізації стратегії його опережаючого розвитку. Розкриті сутність і зміст етапів формування орієнтованої на знання інноваційної стратегії. Очерчені особливості аналізу та оцінювання підсистем потенціалу інноваційного розвитку підприємства щодо достаточності їх рівня для реалізації вибраних напрямків опережаючого інноваційного розвитку в конкретних умовах зовнішньої середовища з урахування тенденцій їх змін. Отримані результати розвивають методологічні та методичні основи інноваційного менеджменту та менеджменту знань щодо підвищення рівня обґрунтованості рішень по управлінню стратегіями опережаючого інноваційного розвитку підприємств в умовах економіки знань.

Ключові слова: менеджмент знань, інноваційний менеджмент, опережаюче інноваційне розвиток, стратегічне управління підприємством, інноваційні стратегії.

In modern conditions of technological changes an innovative development in line with the concept of innovative advancement is promising way of ensuring economic growth. The search for innovative ideas requires new relevant knowledge concerning: achievements of science and technology in the enterprise's niche (related industries); trends in changing conditions on actual or potential markets; trends in changing the conditions of the external macro- and micro-environment; possibilities of realization the potential of innovative development of the analyzed enterprise, etc. Consequently, there occurs a necessity of developing a management system for the processes of production (obtaining) and application of knowledge at the enterprise as the basis of its' advanced innovative development strategy. The authors proposed methodological approach to the definition of strategic directions of advanced innovative development under conditions of technological changes. The conceptual scheme of substantiating the choice of each of these directions was constructed. The methodical principles of knowledge management as the basis of formation of competitive advantages of the enterprise for realization of strategy of its advanced innovative development were developed. The essence and content of the stages of knowledge-oriented innovative strategy of the enterprise were revealed. The peculiarities of the analysis and evaluation of subsystems of the enterprise's innovative development potential from the point of view of the level of the selected directions of the advanced innovative growth under specific conditions of the environment, taking into account the tendencies of their change, were outlined. Obtained results develop methodological and methodical principles of innovative management and knowledge management from the point of view of raising the level of substantiation of decisions on management of strategies of advanced innovative development of enterprises in knowledge economy. Further research should be aimed at forming the organizational and economic mechanisms for the coordinated management of processes of production and application of knowledge at these enterprises, which will help to identify, strengthen and implement their comparative competitive advantages by targeting innovative development in line with the concept of innovative advancement.

Key words: knowledge management, innovative management, advanced innovative development, strategic enterprise management, innovative strategies.

Постановка проблеми. Завершення спадної хвилі 5-го технологічного укладу й фактичний початок 4-ї технологічної революції ініціюють пошук стратегій переходу національних економік та окремих організацій (підприємств та установ) до фази економічного зростання. Світовий досвід свідчить про те, що зміна технологічних укладів приводить до «творчого руйнування» (за Й. Шумпетером [21]) вже сформованих галузей та ринків. Це надає шанси інноваторам, які здатні втілити нові ідеї в ефективні техніко-економічні та управлінські рішення, що дасть змогу сформулювати та реалізувати відносні конкурентні переваги та перейти до стійкого економічного зростання. Для економіки України, основу якої становлять виробництва 3-го та 4-го технологічних укладів, єдино прийнятним є шлях випереджаючого інноваційного розвитку,

зволікання з переходом до якого вже загрожує системним відривом через несумісність техніки, технологій, методів управління, стандартів якості життя населення тощо. Проте пошук інноваційних ідей як основи випереджаючого розвитку потребує нових актуальних та релевантних знань щодо досягнень науки й техніки в галузі підприємства (суміжних галузях); тенденцій зміни умов на фактичних чи потенційних ринках цільових ринках; тенденцій зміни умов зовнішнього макро- й мікросередовищ; можливостей реалізації потенціалу інноваційного розвитку аналізованого підприємства тощо. В цих умовах актуалізується проблема формування системи управління процесами продукування (отримання) й реалізації (використання) знань на підприємстві як основи його стратегії випереджаючого інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика управління знаннями підприємств та установ досліджувалась у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як С. Боріджен [22], Н. Бутенко [2], Б. Мільнер [12], М. Поляков [13], Й. Ситник [16], А. Наливайко, О. Гребешкова, Л. Батенко [18]. Ними розглянуто підходи до визначення поняття «управління знаннями», окреслено функції, етапи та складові системи управління знаннями на підприємстві.

Роль знань у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств досліджували А. Хедоурія, А. Джамал [25], О. Бабина [1], М. Руденко, В. Криворучко [15], Н. Смолінська, І. Грибик [17] та інші науковці. У їхніх працях показано, що знання є основою інновацій та інноваційної діяльності, обґрунтовано місце й роль знань у розробленні та реалізації стратегій інноваційного розвитку.

Незважаючи на значні напрацювання, недостатньо дослідженими залишилися питання управління процесами продукування й використання знань для формування конкурентних переваг конкретного підприємства під час обґрунтування вибору стратегічних напрямів їх випереджаючого інноваційного розвитку.

Метою статті є розроблення методичних засад управління знаннями як основою формування конкурентних переваг підприємства для реалізації стратегії його випереджаючого інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Системний аналіз літературних джерел, присвячених формуванню конкурентних переваг підприємств [3; 4; 11; 14; 19; 20], а також характеристик випереджаючого інноваційного розвитку [6; 9; 10; 23] дав підстави виділити стратегічні методи, які дають змогу забезпечити високу конкурентоспроможність в умовах зміни технологічних укладів. Авторська систематизація цих підходів подана в табл. 1 у вигляді матриці «потреби – засоби їх задоволення (інноваційні продукти чи технології)».

В його основу покладено знання щодо тенденцій зміни споживчого попиту на цільових ринках конкретного підприємства, а також щодо тенденцій розвитку технологій та техніки в галузі підприємства чи суміжних галузях, на які воно може переорієнтуватися.

Таблиця 1

Стратегічні напрями випереджаючого інноваційного розвитку в умовах зміни технологічних укладів

Потреби	Засоби задоволення (інновації)	
	Технологічні	продуктові
Наявні	1	2
Нові	3	4

Джерело: авторська розробка

Розглянемо виділені в табл. 1 напрями розвитку детальніше. Розгляд будемо вести з позицій можливостей формування конкурентних переваг підприємства в межах кожного з виділених напрямів.

1) Наявні потреби, нові технології виготовлення продуктів для їх задоволення. Збереження (незмінність або незначна модифікація) потреб означає, що галузь, у якій працює підприємство, продовжує розвиватися. Конкурентні переваги формуються за рахунок впровадження нових перспективних технологій виготовлення відомих продуктів, що задовольняють наявні потреби кращим способом (наприклад, застосування технологій 3D-друку промислових виробів, будівельних конструкцій, людських органів). Це дає змогу зменшити собівартість продуктів в одиничному чи дрібносерійному виробництві і, відповідно, їх ціну, оскільки непотрібним стає допоміжне технологічне обладнання, зменшуються чи повністю ліквідуються відходи матеріалів тощо. Якість виробів при цьому зберігається чи навіть підвищується, а оперативність виконання замовлень істотно скорочується.

Цей напрям може бути застосований не лише для продуктів-виробів, але й для продуктів-послуг. Як приклад можна навести «розумні» супермаркети, які керуються штучним інтелектом (перший з них, нещодавно відкритий у Бразилії, працює без продавців-консультантів, касирів, охоронників тощо).

2) Наявні потреби, нові продукти для їх задоволення. В межах цього напрямку конкурентні переваги формуються шляхом пропонування нових продуктів (виробів чи послуг), які задовольняють наявні потреби споживачів, але іншим, більш ефективним і зручним для них способом (наприклад, смартфони задовольняють потреби отримання й передачі інформації; придбання квитків на транспортні засоби через Інтернет і збереження їх на електронних носіях).

3) Нові потреби, нові технології їх задоволення. Зміни потреб споживачів (зникнення, значна модифікація або формування нових) можуть відбуватися в межах наявної галузі в якій працює підприємство. Проте формування нових потреб здебільшого свідчить про перспективи докорінної трансформації наявних або формування нових галузей.

Формування конкурентних переваг у цьому разі відбувається шляхом впровадження нових технологій виготовлення та модифікацій відомих продуктів (нових продуктів) які працюють на нових принципах, використовують нові технології експлуатації (використання), задовольняють нові потреби споживачів (наприклад, потреби в екологічних автомобілях, які

працюють на альтернативних джерелах енергії (електричні, водневі тощо)), адже їх конкурентними перевагами є економічність та зручність в експлуатації, безпечність для навколишнього середовища; іншими прикладами є домашні побутові прилади, що взаємодіють через Інтернет (Інтернет речей) та узгоджують свою діяльність відповідно до потреб споживача; голографічні системи об'ємного телебачення).

Отже, відбуваються кардинальні трансформації наявних галузей та формування нових.

4) Нові потреби, нові продукти для їх задоволення. Пропонування нових продуктів (виробів чи послуг) які формують нові потреби, що можуть бути цікаві споживачам, наприклад літаючі автомобілі (ФРН); вантажні, поштові, військові та інші дрони; «розумний» одяг, що змінюється відповідно до особливостей та побажань споживачів; нові форми організації праці, зокрема фріланс, самокеровані незалежні колективи.

У цьому разі відбувається формування нових галузей (сукупності галузей). Підприємства, що першими стали на цей шлях, отримують конкурентні переваги першовідкривача ринку чи галузі (піонера). Проте ризик цього напрямку є найбільшим. Найменш ризиковим є перший напрям.

Зазначені напрями випереджаючого інноваційного розвитку дають змогу сформуванню відносні конкурентні переваги конкретних підприємств. Ці напрями розвитку базуються на знаннях щодо найновіших досягнень науки та техніки в галузі підприємства чи суміжних галузей; тенденцій зміни споживчого попиту на фактичних чи потенційних цільових ринках, характеристик макро- й мікросередовищ на цих ринках; можливостей конкретного підприємства втілити ці досягнення в нові продукти, технології, методи управління тощо [24].

Розглянемо процес управління знаннями під час формування стратегії випереджаючого інноваційного розвитку підприємства. Розгляд будемо вести відповідно до схеми, що подана в табл. 2.

Оскільки підходи до виконання робіт етапів 1 та 2 (табл. 2) досить відомі, то головну увагу приділимо подальшим етапам.

Спираючись на результати аналізу сутності стратегічних напрямів розвитку (табл. 1), а також змісту етапів формування стратегії інноваційного розвитку 3, 4 (табл. 2), ми розробили підхід до вибору стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку, схему якого подано на рис. 1.

Таблиця 2

**Сутність етапів формування знаннєорієнтованої стратегії
випереджаючого інноваційного розвитку підприємства**

Етапи	Інструменти та методи	Результати
1. Стратегічний аналіз ринкових позицій підприємства, а також перспектив їх зміни	Стратегічний маркетинговий аналіз; фінансово-економічний аналіз.	Частка підприємства на кожному з цільових ринків (сегментів) та тенденції її зміни; основні фінансово-економічні показники й тенденції їх зміни; порівняння з основними конкурентами.
2. Ідентифікація проблем, а саме наявних чи прогнозованих	SWOT, GAP, SNV та інші види аналізу; аналіз ризику; сценарний аналіз.	Основні ринкові можливості та загрози; перелік проблем, а також факторів, що їх спричиняють; можливі їх наслідки для кожного зі сценаріїв.
3. Пошук шляхів розв'язання проблем	Прогнози тенденцій розвитку науки й техніки в галузі підприємства та суміжних галузях; прогнози тенденцій зміни споживчого попиту; аналіз потенціалу інноваційного розвитку підприємства [8].	Ідеї та концепції інноваційних змін у діяльності підприємства (виробництві, маркетингу, організації діяльності тощо), які дають змогу сформувати (посилити) відносні конкурентні переваги.
4. Визначення перспективних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку	Методика визначення випереджаючих траєкторій інноваційного прискорення підприємств [7].	Прийнятні для підприємства напрями випереджаючого інноваційного розвитку.
5. Формування стратегії випереджаючого розвитку.	Методика вибору стратегії випереджаючого інноваційного розвитку підприємства [5].	Ефективна стратегія випереджаючого інноваційного розвитку аналізованого підприємства.

Джерело: авторська розробка

З огляду на сутність стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку обов'язковими умовами вибору зазначених на рис. 1 видів є наявність певного рівня підсистем (потенціалів-підсистем) потенціалу інноваційного розвитку аналізованого під-

приємства, а саме маркетингового, науково-дослідного, лабораторно-випробувального, виробничого.

У табл. 3 для кожного із зазначених на рис. 1 напрямів виділена особливість виконання завдань потенціалів-підсистем.

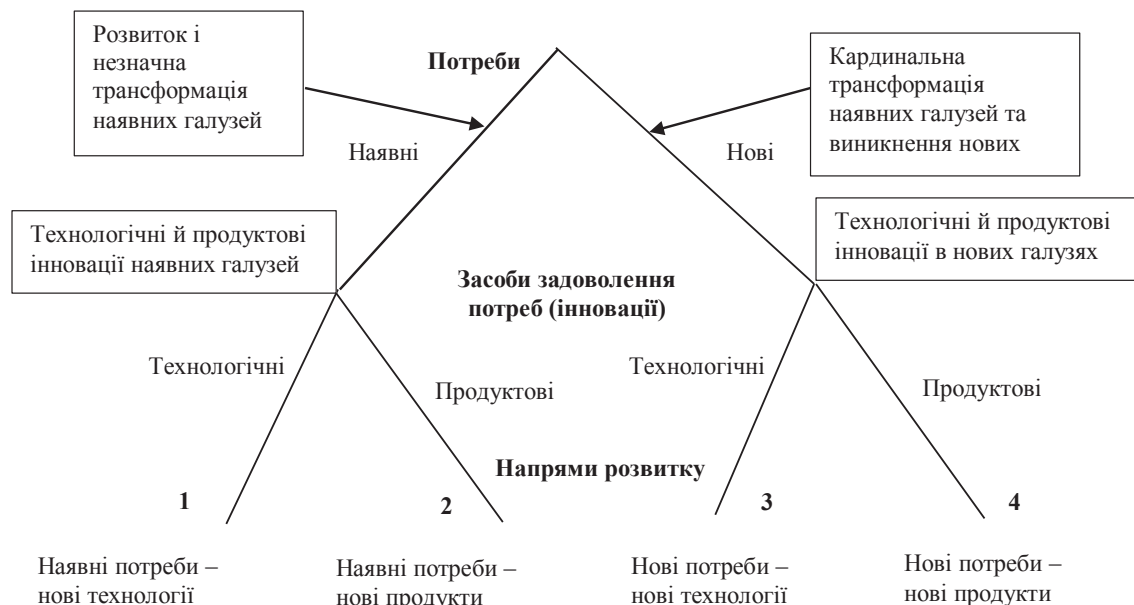


Рис. 1. Схема вибору стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Особливості оцінювання підсистем потенціалу інноваційного розвитку підприємства

Стратегічні напрями випереджаючого інноваційного розвитку			
Наявні потреби – нові технології	Наявні потреби – нові продукти	Нові потреби – нові технології	Нові потреби – нові продукти
Маркетинговий (аналіз тенденцій змін попиту)	Маркетинговий (аналіз тенденцій змін попиту)	Маркетинговий (формування попиту)	Маркетинговий (формування попиту)
Науково-дослідний (створення нових технологій виготовлення відомих продуктів)	Науково-дослідний (створення нових продуктів для задоволення наявних потреб)	Науково-дослідний (створення нових технологій, що формують нові потреби)	Науково-дослідний (створення нових продуктів, що формують нові потреби)
Лабораторно-випробувальний (відпрацювання нових технологій)	Лабораторно-випробувальний (уточнення техніко-економічних характеристик нових продуктів)	Лабораторно-випробувальний (відпрацювання нових технологій)	Лабораторно-випробувальний (уточнення техніко-економічних характеристик нових продуктів)
Виробничий (технічна можливість та економічна доцільність виготовлення відомих продуктів за новими технологіями)	Виробничий (технічна можливість та економічна доцільність виготовлення нових продуктів, що задовольняють наявні потреби)	Виробничий (технічна можливість та економічна доцільність виготовлення нових продуктів за новими технологіями)	Виробничий (технічна можливість та економічна доцільність виготовлення нових продуктів, що формують нові потреби)
Підсистеми потенціалу інноваційного розвитку підприємства та особливості виконання їх завдань			

Джерело: авторська розробка

З цих позицій слід виконувати оцінювання достатності рівня цих підсистем (експертним методом) для реалізації кожного з можливих напрямів розвитку. Як експерти можуть бути задіяні менеджери й провідні фахівці аналізованого підприємства. Для більшої об'єктивності оцінювання доцільним є залучення визнаних фахівців зі сторони (науковців, практиків), проте тоді постає проблема виходу конфіденційної інформації за межі підприємства. Також слід враховувати ризик зазначених напрямів розвитку (збільшується за ступенем зростання номеру напрямів (рис. 1).

Остаточне рішення щодо вибору напрямку розвитку приймається за результатами їх техніко-економічного обґрунтування з урахуванням можливих сценаріїв зміни умов зовнішнього макро- й мікросередовищ (принаймні песимістичного, оптимістичного, номінального).

Узагальнення викладеного дало підстави запропонувати укрупнену графічну модель взаємодії видів знань підприємства під час визначення стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку підприємства (рис. 2).

Запропонована схема дає уявлення про управління знаннями підприємства, зокрема накопиченням та систематизацією, що зазначені на рис. 2, як основа прийняття відповідних управлінських рішень; аналізом, що показано блоками оцінювання стану потреб споживачів та оцінювання пріоритетів підприємства (з огляду на аналіз стану підсистем потенціалу інноваційного розвитку); продукуванням нових знань щодо пріоритетних для конкретного підприємства напрямів випереджаючого інноваційного розвитку; використанням для реалізації вибраних пріоритетних напрямів. Методичні засади управління знаннями відповідно до схеми на рис. 2 подані в табл. 2, 3, на рис. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки, зазначаємо, що авторами запропоновано й обґрунтовано методологічний підхід до виділення стратегічних напрямів випереджаючого інноваційного розвитку в умовах зміни технологічних укладів. На його основі розроблено концептуальну схему вибору стратегічних напрямів виперед-

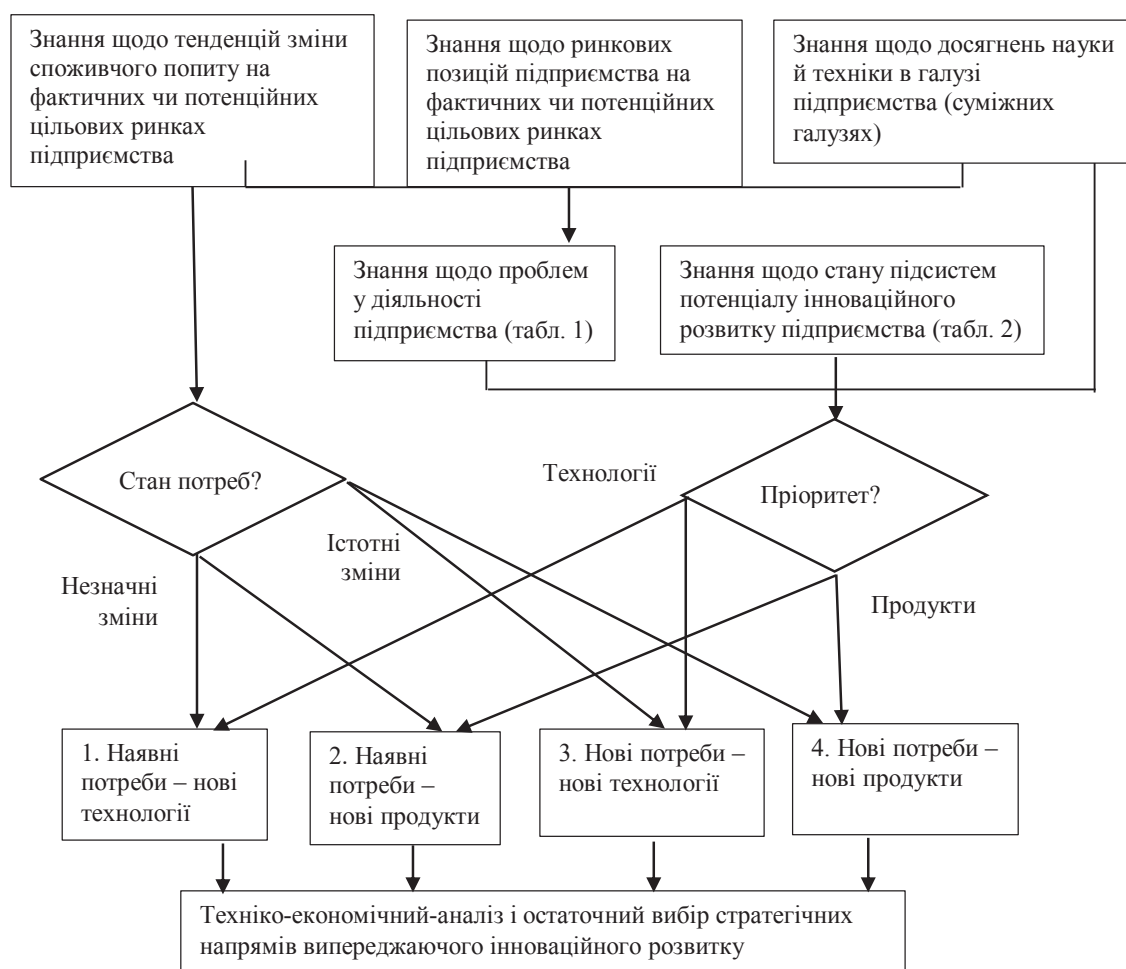


Рис. 2. Графічна модель взаємодії комплексів знань підприємства

Джерело: авторська розробка

жаючого інноваційного розвитку підприємства, методичні засади управління знаннями як основою формування конкурентних переваг підприємства для реалізації стратегії його випереджаючого інноваційного розвитку. Отримані результати істотно поглиблюють методологічні та методичні засади інноваційного менеджменту й менеджменту знань щодо підвищення рівня формалізації та рівня обґрунтованості на цій основі рішень з побудови системи управління стратегіями випе-

реджаючого інноваційного розвитку підприємств в економіці знань.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на формування засад організаційно-економічного механізму взаємоузгодженого управління процесами продукування й використання знань підприємств, який би сприяв виявленню, посиленню та реалізації їх порівняльних конкурентних переваг шляхом орієнтації на інноваційний розвиток щодо концепції інноваційного випередження.

Список використаних джерел:

1. Бабина О., Андреюшина Т. Управління знаннями як складовою потенціалу підприємства. *Водний транспорт*. 2012. Вип. 2. С. 101–106.
2. Бутенко Н. Управління знаннями в корпораціях. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 11. С. 414–419.
3. Войчак А., Камишніков Р. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Маркетинг в Україні*. 2005. № 2. С. 50–53.
4. Должанський І., Загорна Т. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
5. Ілляшенко Н. Методичні засади вибору стратегій випереджаючого інноваційного розвитку промислового підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2019. № 33. С. 108–112.
6. Ілляшенко Н. Порівняльний аналіз теоретико-методологічних підходів до визначення стратегій інноваційного розвитку промислових підприємств. *Інтеграція економічних та технічних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку* / за заг. ред. Л. Савчук. Харків : Діса плюс, 2015. С. 24–39.
7. Ілляшенко Н. Теоретико-методологічні засади визначення випереджаючих траєкторій інноваційного прискорення промислових підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2019. № 2. С. 95–101.
8. Ілляшенко С. Концептуальні засади маркетингового прогнозування стратегічних напрямів науково-технологічного інноваційного розвитку України на основі експертних оцінок. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. 2010. № 668. С. 68–74.
9. Ілляшенко С., Ілляшенко Н. Перспективи і загрози четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 1. С. 11–21.
10. Ілляшенко С., Шипуліна Ю., Ілляшенко Н., Комарницька Г. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 231–241.
11. Левицька А. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т. 1. С. 51–54.
12. Мильнер Б. Управление знаниями. Москва : ИНФРА-М, 2013. 259 с.
13. Поляков М. Управління знаннями у міжнародних компаніях: теоретико-методологічні засади, основні напрями та механізм. *Ефективна економіка*. 2017. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5690> (дата звернення: 12.01.2019).
14. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калинина. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 714 с.
15. Руденко М., Криворучко В. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 74–78.
16. Ситник Й. Управління знаннями як складова процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. *Економіка та суспільство*. 2017. № 8. С. 354–360.
17. Смолінська Н., Грибик І. Управління знаннями як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. 2015. № 815. С. 248–255.
18. Стратегічне управління знаннями підприємства / за ред. А. Наливайка. Київ : КНЕУ, 2014. 445 с.
19. Троян А. Класифікація та можливості досягнення конкурентних переваг підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2498> (дата звернення: 12.01.2019).
20. Шаповалова І. Конкурентні переваги підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 427–432.
21. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / пер. с англ. В. Автономов, М. Любский, А. Чепуренко. Москва : Прогресс, 1982. 456 с.

22. Borjigen C. Mass collaborative knowledge management: Towards the next generation of knowledge management studies. *Program: electronic library and information systems*. 2015. No. 49 (3). P. 325–342.
23. Illiashenko N. The comparative analysis outstripping and alternative types of development. *Marketing and management of innovations*. 2014. № 2. P. 21–28.
24. Illiashenko S., Shypulina Y., Illiashenko N. Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 6 (168). P. 173–181.
25. Khedhaouria A., Jamal A. Sourcing knowledge for innovation: knowledge reuse and creation in project teams. *Journal of Knowledge Management*. 2015. No. 19 (5). P. 932–948.

References:

1. Babyna O., Andreiushyna T. (2012). Upravlinnia znanniamy yak skladovoiu potentsialu pidpriemstva [Knowledge management as a component of enterprise potential]. *Vodnyi transport*, 2, 101–106. (in Ukrainian)
2. Butenko N. (2015). Upravlinnia znanniamy v korporatsiakh [Knowledge management in corporations]. *Biznes-Inform*, 11, 414–419. (in Ukrainian)
3. Voichak A., Kamyshnikov R. (2005). Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist i klasyfikatsiia [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Marketynh v Ukraini*, 2, 50–53. (in Ukrainian)
4. Dolzhanskyi I., Zahorna T. (2006). Konkurentospromozhnist pidpriemstva : navchalnyi posibnyk [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. Kyiv : Tsentri navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
5. Illiashenko N. (2019). Metodichni zasady vyboru stratehii vyperedzhaiuchoho innovatsiinoho rozvytku promysloвого pidpriemstva [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 33, 108–112. (in Ukrainian)
6. Illiashenko N. (2015). Porivnialnyi analiz teoretyko-metodolohichnykh pidkhodiv do vyznachennia stratehii innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Intehratsiia ekonomichnykh ta tekhnichnykh protsesiv: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku / za zah. red. L. Savchuk*. Kharkiv : Disa plus. (in Ukrainian)
7. Illiashenko N. (2019). Teoretyko-metodolohichni zasady vyznachennia vyperedzhaiuchykh traiektorii innovatsiinoho pryskorennia promyslovykh pidpriemstv [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Biznes-Inform*, 2, 95–101. (in Ukrainian)
8. Illiashenko S. (2010). Kontseptualni zasady marketynhovoho prohnouzuvannia stratehichnykh napriamiv naukovy-tekhnolohichnoho innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na osnovi ekspertnykh otsinok [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, 668, 68–74. (in Ukrainian)
9. Illiashenko S., Illiashenko N. (2016). Perspektyvy i zahrozy chetvertoi promyslovoi revoliutsii ta yikh urakhuvannia pry vybori stratehii innovatsiinoho zrostantia [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 1, 11–21. (in Ukrainian)
10. Illiashenko S., Shypulina Yu., Illiashenko N., Komarnytska H. (2017). Upravlinnia znanniamy v systemi innovatsiinoho rozvytku orhanizatsii [Competitive advantages of the enterprise: essence and classification]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 1, 231–241. (in Ukrainian)
11. Levytska A. (2012). Konkurentni perevahy pidpriemstva: sutnist ta dzherela formuvannia [Competitive advantages of the enterprise: the essence and sources of formation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 4(1), 51–54. (in Ukrainian)
12. Milner B. (2013). Upravlenie znaniyami [Knowledge management]. Moskva : INFRA-M. (in Russian)
13. Poliakov M. (2017). Upravlinnia znanniamy u mizhnarodnykh kompaniiakh: teoretyko-metodolohichni zasady, osnovni napriamy ta mekhanizm [Knowledge management in international companies: theoretical and methodological principles, main directions and mechanism]. *Efektivna ekonomika*, 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5690> (data zvernennia: 12.01.2019).
14. Porter M. (2005). Konkurentnoe preimushchestvo. Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost [Competitive advantage. How to achieve a high result and ensure its stability] / per. s angl. E. Kalinina. Moskva : Alpina Biznes Buks. (in Russian)
15. Rudenko M., Kryvoruchko V. (2016). Upravlinnia znanniamy yak konkurentna perevaha pidpriemstva [Knowledge management as a competitive advantage of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, 4, 74–78. (in Ukrainian)
16. Sytnyk Y. (2017). Upravlinnia znanniamy yak skladova protsesu intelektualizatsii system menedzhmentu pidpriemstv [Knowledge management as a component of the process of intellectualization of enterprise management systems]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 8, 354–360. (in Ukrainian)
17. Smolinska N., Hrybyk I. (2015). Upravlinnia znanniamy yak instrument zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Knowledge management as a tool for providing innovative devel-

- opment of the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriia: Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, 815, 248–255. (in Ukrainian)
18. Stratehichne upravlinnia znanniamy pidpriemstva [Strategic management of knowledge of the enterprise] / za red. A. Nalyvaika. Kyiv : KNEU, 2014. (in Ukrainian)
 19. Troian A. (2013). Klasyfikatsiia ta mozhlyvosti dosiahnennia konkurentnykh perevah pidpriemstvom [Classification and possibilities of achieving competitive advantages of the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2498> (data zvernennia: 12.01.2019).
 20. Shapovalova I. (2017). Konkurentni perevahy pidpriemstva: retrospektyvnyi analiz traktuvannia terminiv [Competitive advantages of the enterprise: a retrospective analysis of the interpretation of terms]. *Ekonomika i suspilstvo*, 10, 427–432. (in Ukrainian)
 21. Shumpeter Y. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla kon'yunkturyi [Theory of economic development: an investigation of enterprise profit, capital, credit, percent and circulation of conjunctures] / per. s angl. V. Avtonomov, M. Lyubskiy, A. Chepurenko. Moskva : Progress. (in Russian)
 22. Borjigen C. Mass collaborative knowledge management: Towards the next generation of knowledge management studies. *Program: electronic library and information systems*. 2015. No. 49 (3). P. 325–342.
 23. Illiashenko N. The comparative analysis outstripping and alternative types of development. *Marketing and management of innovations*. 2014. № 2. P. 21–28.
 24. Illiashenko S., Shypulina Y., Illiashenko N. Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 6 (168). P. 173–181.
 25. Khedhaouria A., Jamal A. Sourcing knowledge for innovation: knowledge reuse and creation in project teams. *Journal of Knowledge Management*. 2015. No. 19 (5). P. 932–948.

Колеватова А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Kolevatova Alena

Mykolaiv V.O. Sukhomlynskyi National University

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

MAIN AREAS OF IMPROVING THE PROCESS OF PROFIT MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

У статті досліджено сутність прибутку як однієї з основних економічних категорій, визначено його роль у фінансово-господарській діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах. Представлено авторське трактування поняття «прибуток підприємства», що дає змогу в систематизованому вигляді визначити основні сутнісні характеристики цієї категорії шляхом узагальнення найбільш відомих формулювань різних авторів. Проаналізовано підходи до управління прибутком, визначено методи, які використовуються для формування резервів фінансових ресурсів підприємства. Запропоновано структурно-логічну схему управління прибутком підприємства. Виявлено необхідні умови ефективного управління цим процесом та його вдосконалення на підприємстві. Розглянуто фінансову оптимізацію, в яку входять забезпечення планування діяльності підприємства, виробнича політика, спрямована на досягнення позитивних фінансових результатів, та безпосередньо оцінювання результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, рентабельність, продукція, планування, методи управління, фінансові ресурси, фінансове забезпечення.

В статье исследована сущность прибыли как одной из основных экономических категорий, определена ее роль в финансово-хозяйственной деятельности предприятия в современных рыночных условиях. Представлена авторская трактовка понятия «прибыль предприятия», что позволяет в систематизированном виде определить основные сущностные характеристики этой категории путем обобщения наиболее известных формулировок разных авторов. Проанализированы подходы к управлению прибылью, определены методы, которые используются для формирования резервов финансовых ресурсов предприятия. Предложена структурно-логическая схема управления прибылью предприятия. Выявлены необходимые условия эффективного управления этим процессом и его совершенствования на предприятии. Рассмотрена финансовая оптимизация, в которую входят обеспечение планирования деятельности предприятия, производственная политика, направленная на достижение положительных финансовых результатов, и непосредственно оценивание результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, рентабельность, продукция, планирование, методы управления, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение.

In today's economic environment, profit is the main financial source of innovative development of an enterprise, reconstruction of production, modernization of its material and technical base, and increasing social standards. The process of profit planning is the development of a system of measures to ensure the profit generation to the extent necessary and its efficient use in accordance with the objectives of enterprise development in the future period. In the article the essence of profit as one of the main economic categories is examined, its role in the financial and economic activity of the enterprise in the current market conditions is determined. The author's interpretation of the concept "profit of the enterprise" is presented, which allows in a systematic way to determine the main essential characteristics of this category, summarizing the most famous formulations of various authors. The analysis of approaches to profit management and the methods that are used for formation of reserves of financial resources of the enterprise are determined. The structural-logical scheme of enterprise profit management is proposed. The necessary conditions for effective management and improvement of the enter-

prise profit management process are revealed. Also, this article discusses financial optimization, which includes ensuring the planning of the enterprise, production policy, aimed at achieving positive financial results and directly assess the performance of the enterprise. The purpose of economic management of profit at the enterprise is the development of an effective strategy and policy for the formation of profitability of the enterprise, the rationale rational directions of its use and the identification of the optimal level of profitability of financial contributions in the long run.

Key words: enterprise, profitability products, planning, management methods, financial resources, financial support.

Постановка проблеми. Функціонування підприємства незалежно від видів діяльності та форм власності в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток. Оскільки в системі фінансового менеджменту організації основним показником, що інтегрує ключові аспекти його якості та відображає результат умілого та успішного ведення бізнесу, є прибуток, великого значення в умовах розвитку сьогодення набуває ефективне управління ним на підприємствах усіх форм власності. Розвиток управління прибутком підприємства в умовах економічної кризи потребує більш детальної систематизації факторів впливу на процеси управління прибутком підприємств в Україні, а також тенденцій розвитку зазначених процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління прибутком на підприємстві присвячені праці науковців не лише з України, але й із зарубіжних країн. Серед них слід виділити таких вчених, як Г. Азгальдов, І. Бланк, І. Балабанов, Л. Бадалов, Б. Данилишин, Дж. Джуран, С. Дорогунцов, І. Кац, Г. Крамаренко, М. Коробов, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Маршалова, Н. Менк'ю, М. Мельникова, Л. Омелянович, А. Поддєрьогін, А. Садеков, О. Стоянова, Н. Ушакова, Н. Чумаченко, А. Шеремет.

Метою статті є вивчення теоретичних і практичних основ формування, розподілу й використання прибутку підприємства та визначення основних напрямів удосконалення процесу управління ним на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний стан підприємств можна охарактеризувати як досить слабкий, адже підприємствам потрібно вести постійну «боротьбу за виживання». Найкращим засобом виходу з кризи для підприємства є формування його власної стратегії щодо закріплення положення підприємства на ринку. Умовами виходу підприємства з кризи є виробництво продукції, що користується попитом серед населення, з урахуванням технологічних та організаційних можливостей підприємства та впровадження різних інновацій.

Однією з головних складових фінансової політики підприємства є планування прибутку. Прибуток посідає одне з важливих місць у

загальній системі вартісних взаємин ринкової економіки і є найважливішим елементом управління суспільним виробництвом. За його допомогою оцінюється діяльність усіх підприємницьких структур. Прибуток є найбільшим джерелом фінансування розширеного відтворення, критерієм його ефективності та одним з головних джерел доходів державного бюджету.

Питання розроблення стратегічних напрямів підприємства щодо стійкого отримання прибутку в умовах змін зовнішнього середовища набувають все більшої актуальності. Саме прибуток є позитивним результатом і показником ефективності економічної діяльності підприємства [1, с. 80]. В сучасних умовах господарювання прибуток є основним фінансовим джерелом інноваційного розвитку підприємства, реконструкції виробництва, модернізації його матеріально-технічної бази, підвищення соціальних стандартів. Процес планування прибутку – це розроблення системи заходів із забезпечення отримання прибутку в необхідному обсязі та його ефективне використання згідно із завданнями розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Слід відзначити, що сам процес планування прибутку підприємства не має особливого значення, оскільки саме стратегія планування отримання прибутку на довгострокову перспективу формує для підприємства стійкі конкурентні переваги.

Найбільший вплив на збільшення величини прибутку підприємства здійснюють такі фактори:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції;
- підвищення цін, яке включає підвищення якості продукції;
- зміна асортименту продукції відповідно до вимог споживачів;
- пошук інших ринків збуту та реалізації продукції в більш оптимальні строки.

Як засвідчують дослідження економічного стану окремих підприємств, збільшити їх рівень прибутковості можна за рахунок зміни технології виробництва або технологічного переоснащення окремих відділів виробництва.

Метою економічного управління прибутком на підприємстві є розроблення ефективної

стратегії та політики формування прибутковості підприємства, обґрунтування раціональних напрямів її використання та виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладів в довгостроковому періоді. При цьому найважливіше місце в стратегічному управлінні посідає внутрішньо-організаційне планування. Сформована стратегія розвитку підприємства дасть йому змогу постійно отримувати прибуток від своєї господарської діяльності, що підвищить рівень його економічної безпеки та здійснить позитивний вплив на подальший стійкий розвиток господарюючого суб'єкта. Забезпечення динаміки стійкого розвитку підприємства визначається його здатністю здійснювати фінансування виробничого процесу на розширеній основі, оскільки розширений виробничий процес забезпечить отримання прибутку досить високого рівня.

Під час упровадження стратегії управління прибутком рекомендованим є досягнення беззбитковості діяльності, забезпечення мінімального рівня рентабельності й досягнення цільового прибутку. У періоді стабілізації необхідно застосовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням інфляції [3, с. 373]. Розроблення такої стратегії охоплює обґрунтування сталого рівня прибутковості. Період спаду вимагає утримання позицій на ринку. За таких умов за наявності базової стратегії виживання підприємствам потрібно застосовувати одну зі стратегій управління прибутком: стратегію забезпечення мінімального рівня рентабельності або стратегію досягнення беззбитковості його діяльності. Відповідно до визначеного життєвого циклу підприємства потребують або розроблення та впровадження стратегічних карт управління прибутком, або використання структурно-логічних схем управління прибутком підприємства.

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств слід впроваджувати службу контролінгу. Наступною необхідною умовою ефективного формування прибутку підприємства та управління ним є економічний аналіз його діяльності, що проводиться на основі детального планування окремих напрямів використання засобів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства. Крім того, планування прибутку має бути підкріплене його реальними можливостями щодо отримання необхідної суми. Отже, підприємство має активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищувати конкурентоспроможність продукції, що сприятиме в майбутньому зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Процес управління прибутком повинен здійснюватися відповідно до низки принципів, що відповідають вимогам ринкової економіки. Аналіз літератури дав змогу виділити такі принципи управління прибутком підприємства. Перший із загальноприйнятих принципів полягає в тому, що управління прибутком як окремий управлінський процес взаємопов'язане з усім комплексом фінансового менеджменту на підприємстві. Цей факт необхідно враховувати під час здійснення процесу формування, розподілу й використання прибутку. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства передбачає управління формуванням прибутку таким чином, щоб у разі суперечності між наявним проектом, що дає змогу отримати прибуток, і стратегічними цілями організації проект був відхилений незалежно від рівня прибутку, який очікується під час його реалізації. Це пов'язане з тим, що прагнення отримати максимальний обсяг прибутку, який здійснюється в розрізі з наявною довгостроковою метою розвитку підприємства, може привести до дестабілізації всієї організації та втрати здатності отримувати прибуток у подальшому.

Останній із загальноприйнятих принципів, що стосується комплексного характеру у формуванні управлінських рішень, передбачає взаємозв'язок між прийнятими управлінськими рішеннями щодо управління прибутком і кінцевою метою управління прибутком. Цей факт виходить з того, що не всі операції приносять прибуток, більш того, деякі можуть приводити до дефіциту фінансових ресурсів та збитків. Однак в комплексі результати всіх операцій повинні приводити до прибутку, що є основою ефективного управління позитивним фінансовим результатом [1, с. 75].

Аналіз літератури дав змогу виділити нові принципи управління прибутком.

1) Принцип системності управління прибутком. Цей принцип передбачає всебічний аналіз альтернативних фінансових рішень, що впливають на стан фінансової рівноваги економічного суб'єкта в короткостроковому й довгостроковому періодах.

2) Принцип науковості методів оцінювання прибутковості підприємства. Він передбачає планування прибутку на основі аналізу звітних даних і визначення прогностичних значень фінансових показників.

3) Принцип обліку оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику. Цей принцип полягає у виборі з можливих ризикових операцій того варіанта, який дає найбільшу ефективність результату за мінімального або прийнятного для підприємства рівня ризику.



Рис. 1. Принципи управління прибутком підприємства

Задля правильного управління прибутком на підприємстві нами розроблена структурно-логічна схема, представлена на рис. 2, використання якої забезпечить послідовність здійснення процесу управління прибутком.

Ефективність політики управління прибутком на підприємстві полягає в тому, що вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання цілого комплексу завдань, що забезпечать збільшення обсягу результату його діяльності, скорочення як виробничих, так і реалізаційних витрат, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізацію складу та структури обігових коштів, зростання коефіцієнта продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Щодо політики управління розподілом прибутку підприємства відзначимо, що вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників [2, с. 50–52]. Через те, що прийняття

управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників та працівників, система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством.

Розроблення єдиного універсального механізму управління розподілом прибутку ускладнюється тим, що наявні зовнішні й внутрішні фактори, що впливають на здійснення господарської діяльності підприємства, складно врахувати через їх різноманітність (табл. 1). Зовнішні фактори розглядаються як певні обмеження, які визначають кордон формування пропорцій розподілу прибутку. Внутрішні чинники здійснюють визначальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дають змогу формувати їх для конкретних умов [3, с. 375]. Частина цих факторів формулює умови для нарощення темпів капіталізації частини прибутку, а частина – передумови зростання споживаної частини прибутку.

Будучи одним з напрямів планування на підприємстві, розподіл чистого прибутку здій-

снюється в декілька етапів. На першому етапі відбувається створення резервного фонду, основними завданнями якого є покриття збит-

ків, що виникають в результаті надзвичайних подій, виплата доходу власникам на вкладений капітал в разі недостатнього обсягу отри-



Рис. 2. Структурно-логічна схема управління прибутком підприємства

Таблиця 1

Основні фактори впливу на розподіл прибутку підприємства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
– Правові обмеження; – податкова система; – середня ринкова норма прибутку на інвестований капітал; – альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів; – темп інфляції; – прозорість фондового ринку; – стадія кон'юнктури товарного ринку.	– Менталітет власників підприємства; – рівень рентабельності діяльності; – інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів; – альтернативні внутрішні джерела; – формування фінансових ресурсів; – стадія життєвого циклу підприємства; – рівень ризиків здійснюваних операцій та видів діяльності; – чисельність персоналу, діючі програми його участі в розподілі прибутку; – рівень поточної платоспроможності.

Джерело: побудовано на основі джерела [3]

маного прибутку (якщо це передбачене статутом підприємства), забезпечення виконання зобов'язань перед державою, працівниками та кредиторами в процесі ліквідації організації.

Одними з основоположних елементів управління прибутком є розроблення альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством. Система управління витратами й прибутком може бути представлена як елемент загальної системи управління підприємством, що володіє певними властивостями, функціями та зв'язками, реалізація яких спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою здійснення комплексу цілеспрямованих дій щодо оптимізації витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Прибуток є найважливішим показником фінансової діяльності підприємства та посідає основне місце у фінансовій системі суб'єкта господарювання. У статті представлено авторське трактування поняття «прибуток», що дає змогу в

систематизованому вигляді визначити основні сутнісні характеристики цієї категорії шляхом узагальнення найбільш відомих формулювань, представлених різними авторами.

Крім того, на основі дослідження наукових джерел, в яких розглядаються питання формування прибутку підприємства, розроблено структурно-логічну схему управління прибутком, що враховує особливості здійснення підприємством різних видів діяльності, а саме операційної, інвестиційної та фінансової. Вжиття вищенаведених заходів удосконалення управління прибутком на підприємстві дасть змогу створити загальну державну ефективну систему управління прибутком та поліпшити показники діяльності підприємств [4, с. 46–49]. На сучасному етапі розвитку економіки підприємства потребують розроблення більш досконалого способу формування й розподілу прибутку, який би враховував особливості вітчизняних підприємств. Рішення такого завдання тісно пов'язане із системою управління прибутком, що підкреслює важливість та необхідність створення ефективної системи управління прибутком на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Шляга О. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 8. С. 75–81.
2. Антонюк Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50–55.
3. Жадько К. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений*. 2016. № 10 (37). С. 373–376.
4. Гуменюк В. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 46–49.

References:

1. Shliaha O. (2014). Prybutok ta rentabelnist yak pokaznyky efektyvnosti vyrobnytstva [Profit and profitability as indicators of production efficiency]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, 8, 75–81. (in Ukrainian)
2. Antoniuk R. (2012). Prybutkovist silskohospodarskykh pidpryemstv: pryroda katehorii [Profitability of agricultural enterprises: the nature of the category]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva*, 126, 50–55. (in Ukrainian)
3. Zhadko K. (2016). Teoretyko-metodychni pidkhody do formuvannia prybutku pidpryemstva i shliakhiv yoho zbilshennia [Theoretical and methodical approaches to the formation of profits of the enterprise and ways to increase it]. *Molodyi vchenyi*, 10 (37), 373–376. (in Ukrainian)
4. Humeniuk V. (2016). Faktory zrostannia prybutku pidpryemstva [Growth factors of enterprise profits]. *Molodyi vchenyi*, 7 (34), 46–49. (in Ukrainian)

Ліпич Л.Г.доктор економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки**Хілуха О.А.**кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки**Кушнір М.А.**кандидат економічних наук, доцент,
Львівський університет бізнесу та права**Lipych Liubov**

East-European National University of Lesya Ukrainka

Khilukha Oksana

East-European National University of Lesya Ukrainka

Kushnir Myroslava

Lviv University of Business and Law

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE IMPACT OF INTELLECTUAL CAPITAL ON THE MANAGEMENT OF COMPANY KNOWLEDGE

Ефективна система управління знаннями та інтелектуальним капіталом є одним з головних чинників оперативної адаптації підприємства до зміни умов господарювання, програмування цих змін, забезпечення високої конкурентоспроможності та стійкого розвитку. Управління знаннями – це концепція стратегічного управління підприємством, орієнтована на збільшення вартості підприємства, заснована на вмілому придбанні та використанні знань і створенні інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал включає компоненти, створені на основі управління ресурсами (активами) знань, які є основою отримання підприємством вигід, що у стратегічній перспективі сприяють збільшенню його вартості. За пропонованого підходу інтелектуальний капітал повинен включати такі компоненти, як людський капітал, капітал клієнтів, ринковий капітал та організаційний капітал, а також взаємозв'язки між цими компонентами. Сполучними для цих процесів є три групи чинників, таких як мікрофактори, макрофактори, егофактори. Модель створення інтелектуального капіталу передбачає визначення компонент окремих складових інтелектуального капіталу та детермінант, що відповідають за розроблення окремих компонентів інтелектуального капіталу.

Ключові слова: управління знаннями, інтелектуальний капітал, складові інтелектуального капіталу, чинники впливу на формування інтелектуального капіталу.

Эффективная система управления знаниями и интеллектуальным капиталом является одним из главных факторов оперативной адаптации предприятия к изменению условий хозяйствования, программирования этих изменений, обеспечения высокой конкурентоспособности и устойчивого развития. Управление знаниями – это концепция стратегического управления предприятием, ориентированная на увеличение стоимости предприятия, основанная на умелом приобретении и использовании знаний и создании интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал включает компоненты, созданные на основе управления ресурсами (активами) знаний, которые являются основой получения предприятием выгод, которые в стратегической перспективе способствуют увеличению его стоимости. По предлагаемому подходу интеллектуальный капитал должен включать такие компоненты, как человеческий капитал, капитал клиентов, рыночный капитал и организационный капитал, а также взаимосвязи между этими компонентами. Соединительными для этих процессов есть три группы факторов, таких как микрофакторы, макрофакторы, егофакторы. Модель создания интеллектуального капитала предусматривает определение компонент отдельных составляющих интеллектуального капитала и детерминант, отвечающих за разработку отдельных компонентов интеллектуального капитала.

Ключевые слова: управление знаниями, интеллектуальный капитал, составляющие интеллектуального капитала, факторы влияния на формирование интеллектуального капитала.

The presence of an efficient system of managing knowledge and intellectual capital (that complement each other) becomes one of the major factors in the operational adaptation of the enterprise to the changes of the environment, in the programming of these changes, in ensuring high competitiveness and sustainable development. It has been proved that knowledge management is a concept of strategic enterprise management that is focused on increasing the value of an enterprise, based on the skillful acquisition and use of knowledge and the creation of intellectual capital. Knowledge management at the tactical level must be derived and subordinated to the strategic level that is to the vision of the structural construction of the enterprise on the basis of knowledge. Intellectual capital includes components created on the basis of management of knowledge resources (assets) that can become the basis for obtaining the benefits, which in the strategic perspective facilitate the increase in the enterprise value. Intellectual capital is based on knowledge, although it includes other valuable components, such as commercial brand or customer relationships. An important part of this capital is the key competence that relates to the potential operational opportunities created as a result of organizational learning. In the proposed approach, intellectual capital should include certain components such as human capital, customer capital, market capital and organizational capital, as well as the interconnections between these components. The division of intellectual capital into market and organizational (the components of structural capital) was conducted in order to focus knowledge management on the processes that are the most important for the enterprise. Knowledge management and organizational learning are considered to be the basis for creating intellectual capital. Improving key competencies and managing customer relationships are explained as two of the most important business processes that affect its creation. All these processes are connected by the three groups of factors: micro factor, macro factors, and ego factors. Consequently, the model for the creation of intellectual capital involves identifying components of the certain parts of intellectual capital that are the most important in terms of functional environment and factors that determine the competitiveness of the industry in which this enterprise operates as well as identifying the determinants responsible for the development of individual components of intellectual capital.

Key words: knowledge management, intellectual capital, components of intellectual capital, factors that influence the formation of intellectual capital.

Постановка проблеми. Управління XXI століття зустрічається з новими викликами, пов'язаними з визначальними чинниками економіки, заснованої на знаннях. Варто процитувати слова видатного вченого й провідця П. Друкера, який, усвідомлюючи важливість придбання, інтерпретації та об'єднання знань та їх трансформації в практичну діяльність, звернув увагу на необхідність розвитку управління, заснованого на знаннях. За його словами, сутність сучасного менеджменту полягає в продуктивному використанні знань. Підприємства, що працюють в економіці, заснованій на знаннях, змушені шукати нові парадигми управління, які будуть фокусуватися на поширенні інформації та знань, поліпшенні ключових компетенцій, розвитку знань та навичок працівників, підтримці внутрішньо-організаційного навчання й прийнятті нових управлінських рішень.

Здатність продукувати й ефективно використовувати нові актуальні знання дає змогу оперативно визначати та посилювати порівняльні конкурентні переваги, приводити у відповідність внутрішні можливості розвитку (потенціал інноваційного розвитку) до зовнішніх, які генеруються ринком (ринкові можливості й загрози). Наявність на підприємстві ефективної системи управління знаннями та інтелектуальним капіталом, які доповнюють одне одного, стає одним з головних чинників оперативної

адаптації до зміни умов господарювання, програмування цих змін, забезпечення високої конкурентоспроможності та стійкого розвитку на національному й міжнародних ринках.

Управління переважно стосується людей, а не методів або процедур. Це визначає необхідність формування нового погляду на умови розвитку сучасних підприємств з урахуванням ресурсів знань бізнес-структур та знань працівників, що використовуються в практичній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління знаннями досліджувалися багатьма науковцями. Засадничі аспекти розроблені в працях зарубіжних учених. Зокрема, Т.М. Коулопоулос та К. Фраппаоло [1] висвітлюють загальні підходи до управління знаннями. К. Джанетто та Е. Уілер [2] розглядають питання розроблення та впровадження корпоративної стратегії управління знаннями організації. Основи маркетингу знань закладені в працях зарубіжних дослідників, таких як Б. Бішоп [3], Т. Стюарт [4], Т. Давенпорт [5], А. Сімар [6]. Вони розглядають маркетингові інструменти та методи комерціалізації знань, включаючи традиційні й нові, які базуються на застосуванні інтернет-технологій. Сучасним підходам до вдосконалення менеджменту знань, управління знаннями з позицій забезпечення інноваційного розвитку приділяли

увагу Б.Л. Бланк, Дж. -Л. Боултон [7], С. Мачке, Дж. Москалюк, Ю. Крес [8], Р. Ландрі, Н. Амара [9], М. Петер [10], М.Е. Дженекс [11]. Різні аспекти управління знаннями підприємств досліджувалися також вітчизняними вченими. І.П. Мойсеєнко [12] висвітлює підходи до побудови елементів системи управління знаннями, а також інтелектуальними активами підприємства, говорить про необхідність створення організаційної культури та структури управління знаннями. Я.Ю. Вовк [13] розглядає роль персоналу в управлінні знаннями на підприємстві, показує їх роль у забезпеченні його розвитку. С.М. Ілляшенко [14] відзначає провідну роль знань у забезпеченні інноваційної культури підприємства. У публікаціях М.Я. Матвіїва [15] та А.С. Якшина [16] розглянута проблема застосування маркетингу знань на ринку освітніх послуг. Незважаючи на велику кількість напрацювань, недостатньо дослідженими залишилися питання взаємного узгодження процесів продукування й використання знань на підприємстві, визначення ролі інтелектуального капіталу та виокремлення його компонентів, що мають вагомий вплив на управління знаннями.

Метою статті є ідентифікація ключових процесів управління знаннями, діагностування та виокремлення компонентів інтелектуального капіталу, які мають найбільший вплив на управління знаннями. Зроблено акцент на взаємозалежності та зворотному зв'язку між окремими елементами інтелектуального капіталу та управлінням знаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зростаючий інтерес до питань управління знаннями та інтелектуальним капіталом, який спостерігається у світовій та українській літературі, є перш за все відповіддю на виклики практики управління. Нині інтелектуальний капітал сприймається як важливий чинник, що визначає успіх підприємства, джерело конкурентної переваги та ключовий елемент створення ринкової вартості.

Управління знаннями та створення інтелектуального капіталу слід розглядати як взаємозалежні процеси, що доповнюють один одного та перекриваються один одним, тому що інтелектуальний капітал є похідним та результатом умілого використання знань на практиці.

Роблячи спробу сформулювати власне визначення управління знаннями, враховуємо такі передумови, пов'язані з роллю знань в управлінні бізнесом:

- знання є цінним, стратегічним ресурсом сучасного підприємства, основою створення ним інноваційних процесів;
- знання створюються людьми;

- знання є ресурсом, який використовується в кожній сфері та на кожному рівні управління підприємством;

- в практиці не існує одного виду або категорії знань, найчастіше створюються їх інтегровані пакети різних видів;

- якість, своєчасність та цінність отриманих знань перевіряються середовищем, ринком і клієнтом, який оцінює цінність продукту або послуги для нього.

Отже, управління знаннями слід розглядати як сучасну концепцію управління підприємством, що підлягає постійній перевірці та контролю, інтегрований організаційний процес, що поєднує управління людськими ресурсами, ключові бізнес-процеси й процедури, які здійснюються з використанням сучасних технологій та телеінформаційних систем.

Управління знаннями – це концепція стратегічного управління підприємством, орієнтована на збільшення вартості підприємства, заснована на вмілому придбанні та використанні знань і створенні інтелектуального капіталу. Ключові процеси управління знаннями показані на рис. 1.

Отже, сутність управління знаннями полягає в практичному використанні всіх ресурсів, якими володіє підприємство для досягнення своїх цілей. Проте слід пам'ятати, що навіть бездоганні процеси пошуку й розвитку знань – це тільки половина успіху. Щоби говорити про переваги управління знаннями, а не лише про виконану в цьому процесі роботу, нові знання повинні використовуватися на практиці. Варто зазначити, що для розвитку інновацій необхідно управляти всіма ресурсами знань, доступними для підприємства, зокрема знаннями, депозитаріями яких є персонал.

Найбільш важливою для практики управління є проблема вмілої інтеграції діяльності на стратегічному й тактичному рівнях (рис. 2).

Представлена модель відображає практичний погляд і є хорошою візуалізацією філософії мислення, яка вписується в концепцію управління знаннями. Управління знаннями на тактичному рівні має бути похідним та підпорядковуватися стратегічному рівню, тобто баченню структурної побудови підприємства на основі знань. Здатність ефективно використовувати знання різних взаємопроникаючих видів разом з розвитком ключових компетенцій визначає зростання ринкової вартості та конкурентоспроможності підприємства.

У науковій літературі можна знайти багато визначень інтелектуального капіталу, що ускладнює ідентифікацію одного загальноприйнятого й однозначного підходу. Спроби пояснити сутність поняття «інтелектуальний

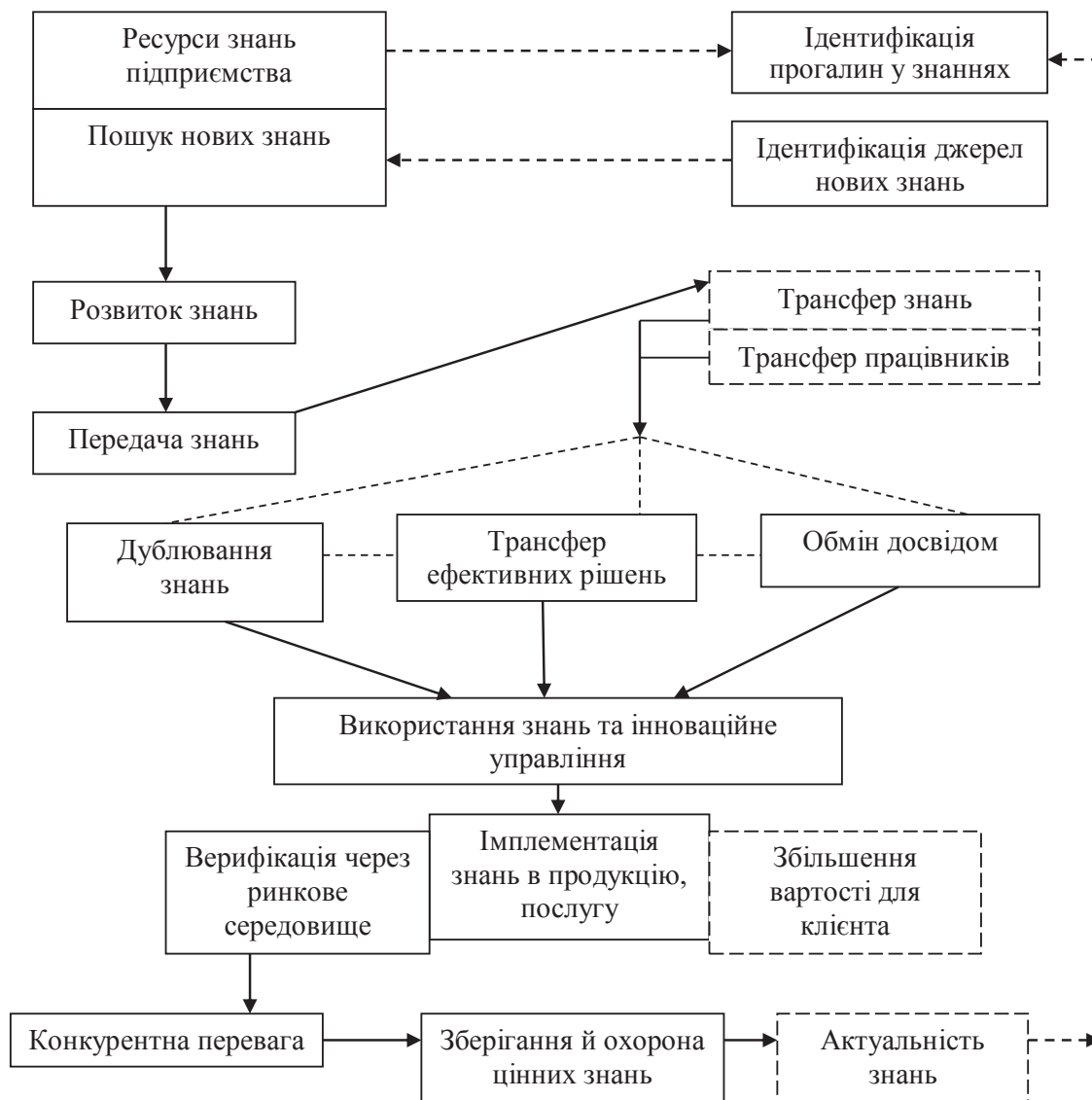


Рис. 1. Ключові процеси управління знаннями

Джерело: складено авторами

капітал» дають змогу припустити, що його найчастіше розглядають через призму впливу того значення, яке він має для підприємства щодо зміни ринкової вартості.

Л. Едвінссон і М.С. Мелоун стверджують, що інтелектуальний капітал – це різниця між ринковою та балансовою вартістю підприємства, тобто сума прихованих активів, які не включені у фінансову звітність. Таким чином, інтелектуальний капітал є віддзеркаленням прихованої різниці між ринковою та балансовою вартістю. [17].

О.В. Кендюхов виділяє три підходи до визначення інтелектуального капіталу, такі як структурний, функціонально-структурний та термінологічний. У межах структурного підходу різні автори визначають інтелектуальний капітал, враховуючи структуру його складових. За функціонального підходу визначаються

функції інтелектуального капіталу, а за термінологічного – сутнісні ознаки самого терміна [18, с. 9]. Частина визначень є змішаними, тобто вони визначають одночасно елементи структури інтелектуального капіталу й частково його функції чи сутнісні ознаки.

У роботах 1989–2002 років визначником сутності інтелектуального капіталу є або нематеріальні активи (К.-Е. Свейбі, Е. Брукінг, Т. Девенпорт, Л. Прусак, Б.Б. Леонтьєв), або знання та інформація (Т. Стюарт, Л. Едвінсон, М. Мелоун, В.Л. Іноземцев, П. Саліван, В. Зинов, К. Сафарян, М. Армстронг). У цей період поняття інтелектуальних ресурсів як визначника інтелектуального капіталу майже ніде не зустрічається в титульних визначеннях цієї категорії. Ситуація кардинально змінюється у 2003–2012 роках, коли з авторських визначень інтелектуального

проявляється в ефективному придбанні та використанні ресурсів знань, адаптуючись до поточної ринкової ситуації, а також до майбутніх змін, які менеджери повинні вміло сприймати й передбачати. Завдяки придбаним і власним знанням управлінці приймають оптимальні рішення з меншим ризиком і надають клієнтам продукти й послуги, які відповідають їх реальним потребам та очікуванням.

Аналіз представлених думок дає змогу сформулювати такі висновки:

- ресурси знань, перетворені на цінності підприємства, формують основу створення й розвитку інтелектуального капіталу;
- інтелектуальний капітал створюється на основі управління ресурсами знань, які є джерелом та ресурсом створення вартості підприємства;
- важливіші (цінніші) ті знання, які щодо стратегічних цілей підприємства за їх використання створюють більшу вартість.

Таким чином, виправдано стверджувати, що інтелектуальний капітал включає компоненти, створені на основі управління ресурсами (активами) знань, які можуть стати основою отримання підприємством вигід, що у стратегічній перспективі сприяють збільшенню його вартості.

Слід також зазначити, що інтелектуальний капітал сам по собі є стратегічно важливим і не може бути заміненим на інший вид капіталу підприємства. Інтелектуальний капітал базується на знаннях, хоча включає інші складові, цінні для підприємства, такі як комерційний бренд або відносини з клієнтами. Важливою частиною цього капіталу є ключова компетенція, яка належить до потенційних операційних можливостей, створених в результаті організаційного навчання.

Предметом суперечок багатьох фахівців є структура інтелектуального капіталу. Хоча їх більшість сходиться на думці про три взаємопов'язані елементи, якими є людський, структурний та споживчий капітал. Наповнення й акценти в різних дослідників істотно різняться. Якщо Т. Стюарт ділить інтелектуальний капітал на людський, структурний та споживчий [19, с. 12], то Е. Брукінг оперує поняттям «активи» та в структурі інтелектуального капіталу виділяє ринкові, людські, інфраструктурні активи та інтелектуальну власність [20, с. 31]. Натомість О.В. Кендюхов пропонує за функціональним змістом виділяти п'ять типів інтелектуального капіталу, а саме персоніфікований, інфраструктурний, клієнтський, марочний, техніко-технологічний [18, с. 9]. Перші дослідники інтелектуального капіталу обходились меншою кількістю термінів для ідентифікації його струк-

тури. К.-Е. Свейбі ототожнював його з нематеріальними активами, які ділив на три компоненти, такі як індивідуальна компетентність, внутрішня та зовнішня структура підприємства [21], а Л. Едвінсон та М. Мелоун виділяють тільки людський та структурний капітал [22]. Х. Сент-Онж дійшов висновку, що основною складовою інтелектуального капіталу є клієнтський капітал, який разом з людським та структурним формує комерційний успіх бізнесу [23].

Роблячи спробу дати власне визначення, можемо стверджувати, що інтелектуальний капітал підприємства слід розглядати через призму отримання відчутних переваг в результаті вмілого управління ресурсами знань, які працівники підприємства набувають, обробляють та використовують. У пропонуваному підході інтелектуальний капітал повинен включати такі компоненти, як людський капітал, капітал клієнтів, ринковий капітал та організаційний капітал, а також взаємозв'язки між цими компонентами.

Людський капітал включає знання, досвід, вміння, компетентності, інтелект, вроджені здібності, здатність до швидкого навчання, креативність, ідентифікацію з цілями підприємства, вміння ділитися знаннями, вміння враховувати потреби споживача, мотивацію до праці, адаптивність до змін, відкритість до інновацій, чесність, наполегливість, харизматичність, здоров'я, а також сімейний та матеріальний стан. Людський капітал формує інші складові інтелектуального капіталу. Клієнтський капітал складається з клієнтів, які користуються продукцією підприємства, їх лояльності та задоволеності, бази даних потенційних клієнтів, їх потреб, прив'язки до бренду (торгової марки), диференціації клієнтів за ціновою політикою тощо. Організаційний капітал (внутрішня складова) – це організаційна структура підприємства, корпоративна культура, інформаційні технології та ресурси, права інтелектуальної власності, торговий знак, бренд, системи управління якістю, угоди співпраці з клієнтами тощо. Ринковий капітал (зовнішня складова) включає ринкову позицію підприємства, потенціал інтелектуального розвитку, імідж, бренд, довіру до підприємства, чесність підприємства щодо клієнтів та своїх працівників тощо.

Поділ інтелектуального капіталу на ринковий та організаційний (складові структурного капіталу) проведено задля зосередження управління знаннями на процесах, що є найбільш важливими для підприємства. Наводячи аргументи на користь прийнятого припущення, можемо сказати, що, наприклад, бренд, який є частиною організаційного капіталу, також може стати компонентом ринкового капіталу,

коли визнання цього бренду, його авторитет в очах клієнтів трансформуються в джерело цінності для підприємства. Варто також підкреслити, що володіння брендом є невід'ємною складовою кожного підприємства, а сам бренд розглядається як нематеріальний ресурс, єдиним власником якого є підприємство. Практика управління доводить, що бренд сам по собі як пасивний нематеріальний актив не створює цінності, а здатність створювати відчутні вигоди з'являється тоді, коли клієнти починають цінувати бренд, тому що він стає символом і гарантією задоволення їх потреб та очікувань. Продовжуючи цю ідею, зазначаємо, що роль управління знаннями в процесі створення інтелектуального капіталу перетворює статичні компоненти інтелектуального капіталу на стійку цінність для клієнтів. Крім того, пропонується поділ є хорошою візуалізацією інтерактивних зв'язків та залежностей між окремими компонентами інтелектуального капіталу й фокусує увагу на взаємозалежних відносинах. Це означає, що для отримання клієнтського та ринкового капіталу організаційний та людський капітал повинні бути включені у сферу їх діяльності. З іншого боку, напрям розвитку й бажані зміни в організаційному та людському капіталі продиктовані очікуваннями капіталу клієнтів та визначальними факторами створення ринкового капіталу. Саме тому поліструктурний комплексний підхід є виправданим і правильним щодо практики управління знаннями.

Іншим аргументом, що спонукає до прийняття поліструктурного підходу, є те, що підприємство може контролювати організаційний та людський капітал, на відміну від ринкового та клієнтського, які можуть бути втрачені або навіть захоплені конкурентами. Зокрема, ринковий капітал – це те, над чим підприємство іноді працює багато років, а одна негативна подія може привести до значного зниження його вартості, як наслідок, вартості підприємства.

Не менш важливим елементом, на який слід звернути увагу, є така частина організаційного капіталу, як інтелектуальна власність. Належний захист винаходів та конструкцій, а також інших інноваційних рішень підприємства є вирішальним чинником запобігання можливого порушення прав і перетворення ідеї на цінні економічні ресурси з реальною ринковою вартістю.

Право інтелектуальної власності в економічному сенсі є сукупністю прав, якими наділений власник щодо предмета власності (певного ресурсу), які можуть мати матеріальну або нематеріальну форму. Поняття інтелектуальної власності в загальному сенсі визнача-

ється як продукт людського розуму, який має нематеріальний характер. З юридичної точки зору йдеться про об'єкти виняткових прав (винаходи, товарні знаки тощо) або про охорону фактичних даних (комерційна таємниця). Основними складовими інтелектуальної власності в Україні є авторське й суміжне право, право промислової власності, особливі об'єкти інтелектуальної власності, такі як комерційна таємниця, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції.

Варто розуміти, що незахищені хороші ідеї можуть бути легко втрачені через конкурентів, які мають достатні фінансові ресурси для комерціалізації цього продукту або послуги. У такій ситуації фінансові втрати несе не лише винахідник, а перш за все підприємство, яке не змогло належним чином захистити ці цінності, тому слід пам'ятати, що найбільш цінні знання зберігаються в людському розумі й залишаються виключною власністю людини, тому варто подбати про співробітників, які володіють цінними знаннями й намагаються не стати об'єктом конкуренції. Правильна винагорода за працю, належна повага й визнання – це прості, проте надзвичайно ефективні інструменти мотивації працівників. Немає сумнівів в тому, що правильна мотивація щодо використання знань, компетенцій та творчого потенціалу працівників має суттєвий вплив на інноваційність підприємства, його конкурентоспроможність, а також сприяє зростанню ринкової вартості. Знання, які використовуються працівниками, є складовою продуктів та послуг, які ми визначаємо як інтелектуальні продукти, тобто продукти, багаті на знання.

Допоміжною складовою створення інтелектуального капіталу є процеси управління знаннями, що включають придбання, генерування й поширення знань, їх використання та захист. Інтелектуальний капітал повинен розглядатися як результат умілого використання всіх ресурсів, які створюються завдяки знанням, є похідними від процесів організаційного навчання та відображенням їх здатності створювати інновації.

Щодо практики управління знаннями на підприємстві найбільш складною проблемою є виокремлення детермінант, що впливають на створення окремих компонентів інтелектуального капіталу та діагностування взаємозв'язків між ними. Це пояснюється тим, що для кожного підприємства існують різні чинники, що впливають на розвиток окремих компонентів інтелектуального капіталу. Вони залежать від таких умов, як профіль бізнесу, матеріальні та нематеріальні ресурси, якими володіє підприємство, технологічний потенціал, підприємли-

вість менеджменту та інноваційність продукту, асортимент пропонованих продуктів та послуг, очікування цільової групи клієнтів. Слід зазначити, що інтегровані й правильно пов'язані компоненти інтелектуального капіталу мають найбільший вплив, проте кожен з них окремо також впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства. За аналогією можна виділити найбільш важливі процеси, які в результаті синергетичного впливу сприяють створенню інтелектуального капіталу (рис. 3).

Як показано на рис. 3, управління знаннями та організаційне навчання розглядаються як основа створення інтелектуального капіталу. Удосконалення ключових компетенцій та управління відносинами з клієнтами вважаються двома найбільш важливими бізнес-процесами, що впливають на його створення. Варто додати, що такі три групи чинників є сполучними для цих процесів:

- чинники внутрішнього середовища (мікрофактори);
- чинники зовнішнього середовища (макрофактори);
- егофактори.

Основними внутрішніми чинниками є економічний та технічний рівні виробництва, рівень задоволеності працею, внутрішньо-колективні відносини, а також рівень розвитку інтелектуального середовища підприємства. Серед макрофакторів виокремлюють місце підприємства на ринку, соціальний статус

населення та громадської думки про діяльність колективу. Егофактори визначаються індивідуальними інтелектуальними характеристиками працівників, вони представлені знаннями, вміннями, навичками, здібностями та самомотивованістю.

Слід розуміти, що чинники, які визначатимуть формування інтелектуального капіталу вищого університету, банку, страхової компанії, виробничого чи торговельного підприємства, є різними.

Таким чином, модель створення інтелектуального капіталу передбачає:

- визначення компонент окремих складових інтелектуального капіталу, які мають найбільше значення щодо функціональних умов та чинників, що визначають конкурентоспроможність галузі, в якій працює це підприємство;
- визначення детермінант, що відповідають за розроблення окремих компонентів інтелектуального капіталу.

Пропонована модель створення інтелектуального капіталу дає змогу всебічно поглянути на підприємство і, як наслідок, прийняти правильні управлінські рішення щодо його розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Питання, представлені в дослідженні, мають визначальне значення у формуванні комплексної системи управління підприємством. Слід також зауважити, що для українських підприємств, особливо тих, що працюють



Рис. 3. Чинники формування інтелектуального капіталу

Джерело: складено авторами

у секторах з високою інтенсивністю конкурентної боротьби, інтелектуальний капітал є важливою складовою й визначальним чинником конкурентоспроможності. Наведені вище міркування дають змогу структурувати концепцію управління знаннями та визначити детермінанти процесів створення інтелектуального капіталу, отже, інтегруватися в реалії практики. Перспективами подальших

досліджень є питання, пов'язані з розробленням методів та інструментів оцінювання інтелектуального капіталу. Незважаючи на численні спроби, важко виокремити один загальноприйнятий підхід. Як і щодо визначення компонентів та детермінантів інтелектуального капіталу, потрібен індивідуальний підхід, ефективний для підприємств конкретного виду діяльності.

Список використаних джерел:

1. Коулопоулос Т.М., Фраппаоло Т.М. Управление знаниями. Москва : Эксмо, 2008. 224 с.
2. Голдобин Н.Д. Маркетинг знаний и инновационный педагогический процесс. *Ярославский педагогический вестник*. 2009. № 4. С. 130–134.
3. Bishop B. Strategic Marketing for the Digital Age. Harper Business, 1996. 250 p.
4. Thomas A. Stewart. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. McGraw-Hill, 1996. 342 p.
5. Davenport T. Working Knowledge – How Organizations Manage What They Know. Harvard Business School Press, 1998. 199 p.
6. Simar A. Knowledge markets: More than Providers and Users. *IPS/ BgD Internet Research Society Transactions*. 2006.
7. Blanc B.L., Bouillon J.-L. *VINE*. 2012. № 42 (3/4) P. 382–395. URL: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/03055721211267503>.
8. Matschke C., Moskaliuk J., Cress U. Knowledge exchange using Web 2.0 technologies in NGOs. *Journal of Knowledge Management*. 2012. № 16 (1). P. 159–176. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/13673271211199007>.
9. Landry R., Amara N. Elucidation and enhancement of knowledge and technology transfer business models. *VINE*. 2012. № 42 (1). P. 94–116. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/03055721211207789>.
10. Peter M. An evaluation of knowledge management tools: Part 1 – managing knowledge resources. *Journal of Knowledge Management*. 2014. № 18 (6). P. 1075–1100. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/JKM-11-2013-0449>.
11. Jennex M.E. A proposed method for assessing knowledge loss risk with departing personnel. *VINE: the journal of information and knowledge management systems*. 2014. № 44 (2). P. 185–209. URL: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/VINE-07-2012-0028>.
12. Мойсеєнко І.П. Системи управління знаннями в умовах постіндустріальної економіки. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9010/1/28.pdf>.
13. Вовк Я.Ю. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23 (17). С. 343–352.
14. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Факторний аналіз стану інноваційної культури підприємства. *Економічний часопис XXI*. 2014. № 3–4. С. 31–34.
15. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 448 с.
16. Якшин А.С. Стратегия и тактика маркетинга знаний на рынке образовательных услуг. *Экономическая наука и образование. Экономические науки*. 2010. № 5 (66). С. 297–301.
17. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология* / под ред. В.Л. Иноземцева. Москва : Академия, 1999. URL: <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>.
18. Кендюхов О.В. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2007. 31 с.
19. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В.А. Ноздриной. Москва : Поколение, 2007. 368 с.
20. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : монография. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 288 с.
21. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
22. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N.-Y. : Harper Business, 1997. 225 p.
23. Saint-Onge H. Knowledge Management: According to Saint-Onge. URL: <http://www.knowinc.com/saint-onge/primer/hso1.htm>.

References:

1. Kouloupoulos T.M., Frappaolo T.M. (2008). Upravlenie znaniyami [Knowledge management]. Moskva : Eksmo. (in Russian)
2. Goldobin N.D. (2009). Marketing znaniy i innovatsionniy pedagogicheskiy protsess [Marketing of knowledge and innovative pedagogical process]. *Yaroslavskiy pedagogicheskiy vestnik*, 4, 130–134. (in Russian)
3. Bishop B. Strategic Marketing for the Digital Age. Harper Business, 1996. 250 p.
4. Thomas A. Stewart. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. McGraw-Hill, 1996. 342 p.
5. Davenport T. Working Knowledge – How Organizations Manage What They Know. Harvard Business School Press, 1998. 199 p.
6. Simar A. Knowledge markets: More than Providers and Users. *IPSI BgD Internet Research Society Transactions*. 2006.
7. Blanc B.L., Bouillon J.-L. *VINE*. 2012. № 42 (3/4) P. 382–395. URL: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/03055721211267503>.
8. Matschke C., Moskaliuk J., Cress U. Knowledge exchange using Web 2.0 technologies in NGOs. *Journal of Knowledge Management*. 2012. № 16 (1). P. 159–176. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/13673271211199007>.
9. Landry R., Amara N. Elucidation and enhancement of knowledge and technology transfer business models. *VINE*. 2012. № 42 (1). P. 94–116. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/03055721211207789>.
10. Peter M. An evaluation of knowledge management tools: Part 1 – managing knowledge resources. *Journal of Knowledge Management*. 2014. № 18 (6). P. 1075–1100. URL: <http://dx.doi.org/10.1108/JKM-11-2013-0449>.
11. Jennex M.E. A proposed method for assessing knowledge loss risk with departing personnel. *VINE: the journal of information and knowledge management systems*. 2014. № 44 (2). P. 185–209. URL: <http://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/VINE-07-2012-0028>.
12. Moiseienko I.P. Systemy upravlinnia znanniamy v umovakh postindustrialnoi ekonomiky. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9010/1/28.pdf>.
13. Vovk Ya.Iu. Protsesty upravlinnia znanniamy pidpriemstva ta yoho osoblyvosti. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. 2013. Vyp. 23 (17). S. 343–352.
14. Illiaschenko S.M., Shypulina Yu.S. Faktornyi analiz stanu innovatsiinoi kultury pidpriemstva. *Ekonomichniy chasopys KhKhL*. 2014. № 3–4. S. 31–34.
15. Matviiv M.Ia. Marketynh znan: metodolohichni ta orhanizatsiyni aspekty : monohrafiia. Ternopil : Ekonomichna dumka, 2007. 448 s.
16. Yakshin A.S. Strategiya i taktika marketinga znaniy na rynke obrazovatelnykh uslug. *Ekonomicheskaya nauka i obrazovanie. Ekonomicheskie nauki*. 2010. № 5 (66). S. 297–301.
17. Edvinsson L., Meloun M. Intellektualniy kapital. Opredelenie istinnoy stoimosti kompanii. *Novaya postindustrialnaya volna na Zapade. Antologiya / pod red. V.L. Inozemtseva*. Moskva : Akademiya, 1999. URL: <http://www.iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/index.html>.
18. Kendiukhov O.V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.04 ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Donetsk, 2007. 31 s.
19. Styuart T.A. Intellektualniy kapital. Novyyi istochnik bogatstva organizatsiy / per. s angl. V.A. Nozdri-noy. Moskva : Pokolenie, 2007. 368 s.
20. Bruking E. Intellektualniy kapital : monografiya. Sankt-Peterburg : Piter, 2001. 288 s.
21. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets. URL: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>.
22. Edvinsson L., Malone M. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N.-Y. : Harper Business, 1997. 225 p.
23. Saint-Onge H. Knowledge Management: According to Saint-Onge. URL: <http://www.knowinc.com/saint-onge/primer/hso1.htm>.

Михайленко О.В.кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій**Свирідкіна К.В.**магістрант
Національного університету харчових технологій**Mykhailenko Olga**

National University of Food Technology

Sviridkina Ksenia

National University of Food Technology

РОЗРОБКА, ВПРОВАДЖЕННЯ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

DEVELOPMENT, IMPLEMENTATION AND AUTOMATION OF THE PROCESS OF BUDGETING AT THE ENTERPRISE

У статті викладено матеріал щодо формування механізму розроблення та впровадження автоматизованої системи бюджетування на підприємстві. Розглянуто основні теоретичні відомості щодо використання системи бюджетування та етапи впровадження автоматизованої системи бюджетування за центрами відповідальності. Для впровадження системи бюджетування на підприємстві використовуються як спеціалізоване програмне забезпечення, так й універсальні програмні рішення. Вибір програмного забезпечення залежить від можливостей та потреб компанії, її обсягів діяльності. Ґрунтовне впровадження системи бюджетування за розпорядниками бюджетів забезпечує підвищення ефективності діяльності компанії та дає змогу на основі отриманої інформації планувати майбутні витрати як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, автоматизація системи бюджетування, центри відповідальності, програмне рішення.

В статье изложен материал по формированию механизма разработки и внедрения автоматизированной системы бюджетирования на предприятии. Рассмотрены основные теоретические сведения касательно использования системы бюджетирования и этапы внедрения автоматизированной системы бюджетирования по центрам ответственности. Для внедрения системы бюджетирования на предприятии используются как специализированное программное обеспечение, так и универсальные программные решения. Выбор программного обеспечения зависит от возможностей и потребностей компании, ее объемов деятельности. Основательное внедрение системы бюджетирования по распорядителям бюджетов обеспечивает повышение эффективности деятельности компании и позволяет на основе полученной информации планировать будущие расходы как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, автоматизация системы бюджетирования, центры ответственности, программное решение.

The article describes the formation of a mechanism for the development and implementation of an automated budgeting system at the enterprise. The main theoretical information regarding the use of the budgeting system and the stages of implementation of the automated budgeting system by the centers of responsibility are considered. Due to changes over the past decades in the socio-economic environment have created conditions for the emergence of market management methods. Due to this the introduction of methods of effective enterprise management, their constant improvement at all stages of the enterprise, such as supply, production, storage, organization of business processes and others. One of the main factors of such actions is to improve the activity of enterprises, to minimize costs and maximize profits. To ensure the best results of the company, the theoretical and methodological principles of management accounting, analysis of the results and decision making based on the performed actions are used. Budgeting as a process is consistent with the design, implementation, control and analysis of the budget, with subsequent possible adjustments to both the plans and objectives of the enterprise. Budgeting, accounting, monitoring, and analyzing "budgeting responsibility centers" are

a system that measures (evaluates) plans and actions for each center of responsibility. The mechanism of accountability accounting is an integral and obligatory component of the business budgeting at all three stages (compilation of the consolidated budget, control over implementation, and plan-fact analysis of implementation). Without stiffening the responsibility, the approved consolidated budget project will remain no more than a "good intentions". To implement the budgeting system, specialized software and universal software solutions are used at the enterprise. The choice of software depends on the company's capabilities and needs, its scope of activities. The thorough implementation of the budgeting system by the budget administrators ensures an increase in the efficiency of the company's area and allows, based on the information received, to plan future costs, both in the short and long term.

Key words: budget, budgeting, automation of budgeting system, centers of responsibility, software solution.

Постановка проблеми. Зміни останнього десятиліття в соціально-економічному середовищі спричинили умови становлення ринкових методів господарювання. Завдяки цьому відбувається впровадження методів ефективного управління підприємством, їх постійного вдосконалення на всіх етапах діяльності підприємства, зокрема постачання, виробництво, зберігання, організація бізнес-процесів. Одним із головних чинників таких дій є вдосконалення діяльності підприємств для мінімізації витрат і максимізації прибутку. Основними джерелами аналізу для прийняття рішень є дані бухгалтерського та управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням науково-теоретичних відомостей, проблематики та узагальненням інформації забезпечення автоматизації бюджетування займалися такі фахівці, як І.О. Бланк, Л.Ш. Лозовський, О.Г. Мельник, Б.А. Райзберг, О.О. Терещенко, А.Ю. Харко, Є.І. Сапожников, О.Б. Стародубцева, І. Мейтленд, Д. Нортона, І.Б. Немировський, І.А. Старожукова, О.А. Чухліб.

Узагальнюючи роботи цих вчених, можемо виділити, що головною метою процесу автоматизації бюджетування є надання можливості проводити аналіз між плановими та фактичними економічними показниками задля управління діяльністю підприємства на основі бюджетування як системи короткострокового планування та планування процесів за центрами відповідальності та оперативне реагування на основі всіх змін та відхилень під час аналізування бюджетних та фактичних показників. Недостатньо висвітлене питання автоматизації бюджетування на малих підприємствах, хоча саме цей процес спонукає до розвитку на ринку.

Метою статті є розроблення й дослідження цілісної концепції бюджетування в підприємствах та її автоматизації, формування її теоретичних основ, її створення та впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення найкращих результатів діяльності компанії використовуються тео-

ретичні та методичні засади управлінського обліку, аналізу отриманих результатів та прийняття рішень на основі проведених дій.

Бюджетування як процес – це послідовні дії з розроблення, виконання, контролювання та аналізування бюджету з подальшим можливим коригуванням як планів, так і цілей підприємства [5].

Центр відповідальності – це сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера [2].

Складання бюджетів витрат, їх облік, контроль та аналіз за центрами відповідальності бюджетування – це система, що вимірює (оцінює) плани й дії за кожним центром відповідальності. Механізм обліку відповідальності є невід'ємною та обов'язковою складовою внутрішньогосподарського бюджетування на всіх трьох стадіях (складання зведеного бюджету, контроль виконання, план-факт аналізу виконання). Без жорсткого закріплення відповідальності затверджений проект зведеного бюджету залишиться не більш ніж благим наміром [7].

Процес бюджетування має такі етапи впровадження.

1) Етап проектування на основі дослідження організаційної та фінансової структури підприємства, на якому проводиться пошук слабких сторін, виявляються потенційні можливості, оцінюються фінансові показники та специфіка діяльності підприємства.

2) Етап розроблення регламентуючої документації та методології бюджетування.

3) Етап розроблення організаційних процедур та фінансово-економічної моделі бюджетування, тобто створення моделей, визначення джерел, планування бюджетів, розроблення моделей відображення фактичних даних та порівняння їх з минулими, визначення звітів, що формуються з отриманої інформації, контролювання системи.

4) Етап розроблення або підбору програмних процедур для автоматизації процесу бюджетування.

5) Етап впровадження на підприємстві автоматизованої системи бюджетування, нала-

штування програмного продукту під потреби та розміри підприємства, тестування, виправлення помилок та неточностей, запуску у щоденне використання.

Для підвищення якості оперативного управління підприємством запроваджується автоматизація відповідних бізнес-процесів. Для цього використовують програмні рішення, які відповідають потребам на цьому етапі розвитку підприємства. Наприклад, для розвинутих великих підприємств основними критеріями вибору є можливість створення електронних обігових платіжних документів, формування різних типів звітності, виконання регламентів платіжної системи, бюджетів руху грошей, можливість контролю та зворотного зв'язку для різних ланок підприємства та максимальна автоматизація цих етапів. Для малих підприємств може бути достатньо й деяких можливостей, а головним чинником для таких компаній буде вартість вибраного програмного рішення. Деякі з наявних програм містяться в табл. 1.

Наведемо приклад автоматизації системи бюджетування на невеликому підприємстві «Конвас».

Візьмемо до уваги підприємство з кількістю працівників до 50 осіб, основним видом діяльності якого є надання послуг на замовлення, які створюються «виробничим» персоналом компанії, тобто значну частку собівартості послуг становлять витрати на оплату праці.

Базовою інформацією про фактичні витрати підприємства є таблиці, створені на основі "Google Sheets", які заповнюються безпосередньо всіма робітниками, що витрачають кошти. Таблиця має такий вигляд.

Обов'язкові поля для заповнення:

- 1) ДАТА – дата транзакції відповідного періоду її створення та проведення;
- 2) КАТЕГОРІЯ – категорія витрат, до яких належить транзакція;
- 3) СУМА – сума в гривнях відповідної транзакції;
- 4) КОМЕНТАР – деталізований опис транзакції;

Таблиця 1

Програми для автоматизації процесу бюджетування на підприємстві

Назва програмного рішення	Опис можливостей
Google Sheets	Є аналогом програми MS Excel, метою створення цієї програми не є автоматизація бюджетування, проте завдяки її можливостям реалізується автоматизований процес бюджетування. Для невеликих підприємств цього функціоналу достатньо, але для побудови системи бюджетування потрібні навички та час.
SAP SEM (Strategic Enterprise Management) на базі BPS (Business Planning and Simulation)	Програма з плином часу накопичує та збільшує обсяги інформації про діяльність підприємства для її подальшого перетворення та прийняття рішень. Програма потребує витрат часу та вмінь для побудови системи бюджетування.
Бюджет	Програма складається з планових та фактичних показників у вигляді двох книг MS Excel (підрозділи та зведений бюджет). Такий виклад інформації дає змогу аналізувати діяльність завдяки вбудованим коефіцієнтам та фінансовим показникам, а також перебудовувати дані за фільтрацією.
1С: Бюджетування	Використання підсистем починається з оцінювання та аналізування вже наявної фінансової системи звітності організації. Спочатку створюється список показників звітів. Зазвичай використовують два типи показників, а саме оборотні й залишкові. На основі переліку залишкових показників користувачі створюють план рахунків бюджетування в інформаційній базі. У довіднику 1С «Статті оборотів» заповнюється перелік оборотних показників.
Бюджетування КАС «Бізнес Люкс»	Програма дає змогу створювати бюджети, що забезпечує виконання системи планування та порівняння з плановими показниками, проведення факторного аналізу формування звітів.
Active Planner	Ефективне програмне забезпечення для великих та середніх підприємств, що дає змогу автоматизувати в повному обсязі планування, бюджетування, контролювання й аналізування. Завдяки методам «зверху – вниз» та «знизу – вгору» бюджет проводиться безперервним шляхом та схвалюється з різних боків.
Comshare MPC	Завдяки використанню однієї бази даних продукт швидкий у використанні, дає змогу аналізувати дані, різні за формуванням та типологією, автоматизувати всі процеси бюджетування та проведення фінансово-економічного моделювання.

5) ЗАМОВЛЕННЯ – поле, що заповнюється тільки за наявності інформації про транзакції, які стосуються конкретного замовлення.

Клітинки ІМ'Я, КОД, МІСЯЦЬ, ВАЛЮТА заповнюються автоматично після завершення роботи.

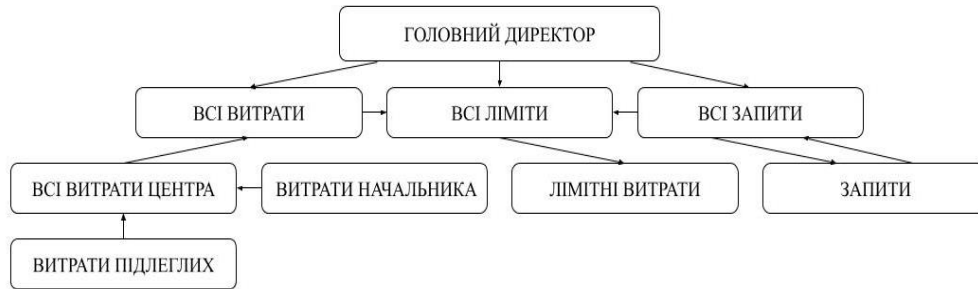


Рис. 1. Схематичне зображення системи бюджетування

Таблиця 2

Відображення витрат підприємства

Ім'я	Дата	Замовлення	Категорія	Сума	Коментар
Бухгалтер	21.01		Заробітна плата	5 856	Видано аванс працівнику виробництва
Фахівець із закупівель	21.01	0364	Матеріали	670	Закупка оптоволоконного кабелю MICRO RC23568w
Фахівець із закупівель	21.01	0365	Матеріали	670	Закупка оптоволоконного кабелю MICRO RC23568w
Фахівець із закупівель	22.01	0365	Матеріали	1 300	Закупка оптичного приймача ARCOTEL GA8045(OR)
Офіс-менеджер	23.01		Офіс-кухня	437	Одноразові столові прибори та серветки
Бухгалтер	23.01		Оренда	27 000	Оплата за оренду приміщення
НК	24.01		Навчання персоналу	1 999	Щомісячна оплата за навчання персоналу англійської мови

Таблиця 3

Розподіл обов'язків у системі бюджетування

№	Центр відповідальності	Опис дій у системі бюджетування
1	Головний директор (ГД)	Одночасно є тримачем бюджету та встановлює інші бюджетні обсяги, загалом в його розпорядженні перебувають представницькі витрати, що в бухгалтерському обліку відображаються в адміністративних витратах. Розробляє бюджетні обсяги грошових коштів для центрів відповідальності на основі експертного методу.
2	Фінансовий директор (ФД)	У його відділі наявні бухгалтер, який за необхідності відображає ті витрати, що не належать жодному з інших відділів, та економіст, що розробляє та здійснює підтримку автоматизованої системи бюджетування. До витрат центру можуть належати заробітна плата працівників та інші витрати.
3	Комерційний директор (КД)	Є тримачем бюджету відділу продажів, тобто відділу належать витрати на передпродажну підготовку, витрати на пошук клієнтів та бонусний відсоток за обсяги проданого.
4	Директор з маркетингу (ДМ)	До відділу маркетингу належать витрати з реклами та просування послуг, а частково він може брати участь у продажах, отримуючи за це відсоток з доходів.
5	HR (начальник кадрового відділу) (НК)	До кадрового відділу належать витрати на навчання, пошук робітників, оголошення, мотивацію робітників та корпоративні заходи, розваги й "team-building".
6	Начальник відділу технічного забезпечення (ТД)	Загалом відділ відповідає за повноцінне забезпечення роботи підприємства у технічному аспекті, зокрема закупівлю персональних комп'ютерів робітникам, інтернет-зв'язок, програмне забезпечення.

Таблиця 4

Управління запитами

Ім'я	Дата витрат	Дата запиту	Категорія	Тривалість	Сума	Коментар	Отримано	Згода	Зміна суми	Результат
НК	01.02	12.01	Навчання персоналу	Постійно	1 400	Щотижневі тренінги для персоналу	1	1		1 400
ГД	24.01	17.01	Премія	Одноразово	25 000	Преміальні витрати за досягнення	1		0	0
НК	01.02	17.01	Офісні засоби	Одноразово	37 800	Влаштування робочих місць для нових робітників	1	1		37 800
КД	01.02	26.01	Продажі	Одноразово	4 000	Зустрічі з клієнтами	1		2 500	2 500
ДМ	01.02	28.01	Маркетинг	Одноразово	17 200	Розміщення реклами в Інтернеті	1		0	0

Таблиця 5

Отримання відповіді на запити

Ім'я	Дата використання	Дата запиту	Категорія	Тривалість	Сума	Коментар	Статус	Результат
НК	01.02	12.01	Навчання персоналу	Постійно	1 400	Щотижневі тренінги для персоналу	Отримано	1 400
ГД	24.01	17.01	Премія	Одноразово	25 000	Преміальні витрати за досягнення	Отримано	Відхилено
ТД	01.02	17.01	Офісні засоби	Одноразово	37 800	Влаштування робочих місць для нових робітників	Отримано	37 800
КД	01.02	26.01	Продажі	Одноразово	4 000	Зустрічі з клієнтами	Отримано	2 500
ДМ	01.02	28.01	Маркетинг	Одноразово	17 200	Розміщення реклами в Інтернеті	Отримано	Відхилено

За системою бюджетування на етапі впровадження встановлюються бюджети на основі аналізу минулих витрат. На цьому підприємстві визначення бюджетних обсягів витрат проводиться за центрами відповідальності, якими є начальники відділів, опис обов'язків та видів витрат яких наведено в табл. 3.

Загалом можна виділити схему роботи на підприємстві автоматизованого процесу бюджетування, далі детальніше буде розглянуто кожний зв'язок.

Кожен із центрів має підлеглих (рис. 1), які витрачають виділені кошти та звітують вищому за посадою. Голови відділів контролюють витрати та оцінюють планові й фактичні витрати. Якщо центр приймає рішення про витрати, на які початковий бюджет не розрахований, він має змогу відправити запит на отримання потрібної кількості грошових коштів як на одноразовій, так і на постійній основі. Ці запити отримує директор підприємства, оцінюючи їх доцільність, та дає відповідь на прохання. Відповідь може бути такого типу:

– ЗГОДА (директор приймає запит повністю та надає кошти в повному обсязі центру відповідальності);

– ЧАСТКОВА ЗГОДА (директор може змінити суму як у бік збільшення, так і в бік змен-

шення, надсилає центру відповідальності змінену кількість грошових коштів);

– ВІДМОВА (головний директор приймає рішення, що такі витрати сьогодні недоцільні).

Цю інформацію відображає таблиця. Для головного директора таблиця має такий вигляд (табл. 4).

Центр відповідальності спостерігає таке відображення відгуків на відправлені запити (табл. 5).

Далі інформація формує таблицю про дозволені обсяги витрат грошових коштів, тобто ліміти витрат центрів відповідальності, тобто на основі відповідей головного директора будуються початкові дані для центрів відповідальності, що наведено в табл. 6.

Якщо центр відповідальності не самостійно витрачає кошти, а має підлеглих працівників, то окремо ліміти витрат на кожного підлеглого не визначаються. Керуючий відділом самостійно спостерігає за плином витрат та скеровує дії підлеглих, тобто така інформація формується із заповнених даних в типовій таблиці витрат (табл. 2), перебуваючи в доступі керівника відділу із зазначенням залишку лімітів по категоріях.

Головний директор може самостійно змінювати розмір виділених лімітних витрат на свій розсуд, ця інформація доходить до цен-

Таблиця 6

Обсяг лімітних коштів

Ім'я	Категорія	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень
НК	Навчання персоналу	2 000	3 400	3 400	3 400	3 400	3 400	3 400
НК	Офісні засоби	1 000	38 800	1 000				
НК	Офіс-кухня	1 000	1 000	1 000	3 719	1 000	1 000	1 000
НК	Інше	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
НК	Підбір персоналу	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
НК	Відрядження			1 000			1 000	

Таблиця 7

Порівняння планових показників із фактичними

Ім'я	Категорія	Січень		Лютий		Березень		Квітень		Травень	
		План	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
ГД	Премія	1 000	329,18	1 021,51	458,95	1 000	731,03	1 250	34,90	1 666,56	1 676,40
ГД	Відрядження	1 000	1 012,80	500	372,20	580	729,32	1 612,72	960,63	500,11	1 488,01
ГД	Інше	1 000	62,90	1 081,36	139,06	1 000	699,03	2 496,08	447,36	1 001,08	2 004,30
НК	Навчання персоналу	2 000	2 118,54	3 400	3 399	3 400	3 399	3 400	3 399	3 400	3 399
НК	Офісні засоби	1 000	70,17	38 800	34 560	1 000	994,14				
НК	Офіс-кухня	1 000	328,20	1 000	460,66	1 000	939,64	3 719	3 423,32	1 000	614,23
НК	Інше	1 000	424,75	1 000	75,77	1 000	563,49	1 000	194,96	1 000	421,22
НК	Підбір персоналу	1 000	236,17	1 000	139,06	1 000	446,80	1 000	6,75	1 000	1 133,40
НК	Відрядження					1 000	978				
ФД	Заробітна плата	1 000	6 192,30	1 322,09	649,35	1 044,35	3 216,54	1 786	5 018,48	1 000	301,07

тру відповідальності в табл. 7 з виділеними лімітами. Для цього він має інструмент ручних змін лімітних витрат. Однак найчастіше ці зміни відбуваються завдяки порівнянню фактичних витрат із змінними. Якщо витрати перевищують ліміт, вони виділяються червоним кольором, якщо витрати менші від ліміту більш ніж на 50%, вони позначаються жовтим кольором, якщо витрати відрізняються від ліміту менш ніж на 50%, вони виділяються білим кольором.

Отже, якщо витрати протягом тривалого періоду виділені жовтим кольором, то керівнику підприємства доцільно скоротити витрати цього центра, навпаки, якщо витрати позначені

червоним кольором, то слід розглянути варіант збільшення лімітів для цього центру.

Висновки з проведеного дослідження. Для започаткування вдалого процесу бюджетування на підприємстві потрібно пройти всі етапи його впровадження та вибрати напрям автоматизації. Після впровадження такої системи підвищуються показники ефективності роботи компанії, є можливість чітко визначити «вузькі місця» управління та витрати, яких можна запобігти. У майбутньому виникає можливість удосконалення процесу та впровадження інших систем управлінського обліку на базі автоматизованої системи бюджетування за центрами відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Герасимович С.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення бюджетування витрат виробничих підрозділів олійно-жирових підприємств. *Економічна думка*. 2015. № 21. С. 270–276.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 704 с.
3. Грибик І.І., Вільгуцька Р.Б., Тхорик М.Б. Особливості впровадження бюджетування у виробничо-господарську діяльність підприємств в умовах започаткування міжнародних економічних зв'язків. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 706. С. 212–222.
4. Лисенко О.А. Автоматизація бюджетування як основний елемент бізнес-планування діяльності підприємства. Бюджетування як інструмент забезпечення життєдіяльності підприємства : колективна монографія. Запоріжжя : ЗНУ, 2011. С. 146–159.
5. Немировський І.Б., Староужкова І.А. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство. Москва : Вильямс, 2006. 512 с.
6. Чорна Л.О., Нестеренко Н.М., Чорна Н.Ю. Система бюджетування для торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_47 (дата звернення: 24.04.2019).
7. Чухліб О.А. Впровадження бюджетування витрат виробничих підрозділів в газовидобуванні як необхідність вдосконалення їх обліку, контролю і аналізу. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2007. № 3 (9). С. 195–201.

References:

1. Gerasimovich S.F. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennja byudzhetyvannja vytrat vyrobnychykh pidrozdiliv olijno-zhyrovyykh pidpryemstv. [Accounting and analytical support for budgeting costs of production units of oil and fat enterprises. Economic Thought]. *Ekonomichna dumka*, no. 21, pp. 270–276.
2. Heads S.F. (2008) Upravlins'kyi oblik [Management accounting.Center for Educational Literature]. Kiev : Tsentr navchal'noyi literatury, p. 704.
3. Gribik I.I. (2011) Osoblyvosti vprovadzhennja byudzhetyvannja u vyrobnycho-hospodars'ku diyal'nist' pidpryemstv v umovakh zapochatkovannja mizhnarodnykh ekonomichnykh zv'yazkiv [Peculiarities of introduction of budgeting in the production and economic activity of enterprises in the conditions of the establishment of international economic relations. Visnyk Natsional'noho universytetu "Lviv'ska politekhnika"]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"*, no. 706, pp. 212–222.
4. Lysenko O.A. (2011) Avtomatyzatsiya byudzhetyvannja yak osnovnyy element biznes-planuvannja diyal'nosti pidpryemstva [Automation of budgeting – as the main element of business planning of the enterprise]. Zaporozhye : ZNU, pp. 146–159.
5. Nemirovsky I.B., Starozhukova I.A. Byudzhetyrovanye (2006) Ot stratehyy do byudzheta – poshahovoe rukovodstvo [Budgeting From strategy to budget – step-by-step guide. "Vyl'yams"]. Moscow : Williams, p. 512.
6. Chorna L.O., Nesterenko N.M. (2010) Systema byudzhetyvannja dlya torhovel'noho pidpryemstva [Budgeting system for the trading company. Effective Economy], no. 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_9_47 (accessed: 24.04.2019).
7. Chukhlib O.A. (2007) Vprovadzhennja byudzhetyvannja vytrat vyrobnychykh pidrozdiliv v hazovydobuvanni, yak neobkhdnist' vdoskonalennja yikh obliku, kontrolyu i analizu [Implementation of budgeting costs of production units in gas extraction, as a need to improve their accounting, control and analysis. International collection of scientific works]. *International collection of scientific works*, pp. 195–201.

Міщук Є.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету

Mishchuk levgeniia
Kryvyi Rih National University

УРАХУВАННЯ ТРИВАЛОСТІ ЕТАПІВ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

CONSIDERATION OF THE DURATION OF THE STAGES OF THE PROCEDURE OF THE BANKRUPTCY IN ASSESSING THE SAFETY OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

У статті узагальнено основні етапи процедури банкрутства згідно з Кодексом з процедур банкрутства щодо тривалості їх періодів. Систематизовано максимальні періоди, на яких можуть перебувати підприємства під час ініціювання справи про банкрутство, підготовчого етапу, етапу відкриття провадження у справі та розпорядження майном, а також ліквідаційної процедури. Визначено загальний максимально можливий період часу, протягом якого підприємство може перебувати в процедурі банкрутства. Обґрунтовано зв'язок між етапами процедури банкрутства підприємства та рівнями безпеки його фінансової спроможності. Запропоновано на основі прогнозування рівня безпеки фінансової спроможності на майбутній період визначити прогнозний час, упродовж якого підприємство може перейти до наступного етапу в процедурі банкрутства. Для оцінювання рівня безпеки фінансової спроможності, на відміну від оцінювання рівня інших складників економічної безпеки, запропоновано у знаменнику замість тривалості циклу в економіці враховувати граничний термін переломної події.

Ключові слова: банкрутство, безпека фінансової спроможності, процедури, ліквідація.

В статье обобщены основные этапы процедуры банкротства согласно Кодексу по процедурам банкротства касательно продолжительности их периодов. Систематизированы максимальные периоды, на которых могут находиться предприятия во время инициирования дела о банкротстве, подготовительного этапа, этапа открытия производства по делу и распоряжения имуществом, а также ликвидационной процедуры. Определен общий максимально возможный период времени, в течение которого предприятие может находиться в процедуре банкротства. Обоснована связь между этапами процедуры банкротства предприятия и уровнями безопасности его финансовой состоятельности. Предложено на основе прогнозирования уровня безопасности финансовой состоятельности на предстоящий период определить прогнозное время, в течение которого предприятие может перейти к следующему этапу в процедуре банкротства. Для оценивания уровня безопасности финансовой состоятельности, в отличие от оценивания уровня других составляющих экономической безопасности, предложено в знаменателе вместо продолжительности цикла в экономике учитывать предельный срок переломного события.

Ключевые слова: банкротство, безопасность финансовой состоятельности, процедуры, ликвидация.

The article summarizes the main stages of the bankruptcy procedure in accordance with the Code of Bankruptcy Procedures in terms of the duration of their periods. The maximum periods are systematized at which enterprises may be present during the initiation of a bankruptcy case, the preparatory stage, the commencement stage of the case and property disposition, and the liquidation procedure. The general maximum possible period of time during which the company may be in bankruptcy proceedings has been determined. The connection between the stages of the bankruptcy procedure of the enterprise and the security levels of its financial solvency is substantiated. It is proposed, based on forecasting the level of financial solvency for the upcoming period, to determine the forecast time during

which the company can proceed to the next stage in the bankruptcy procedure. To assess the level of security of financial consistency, as opposed to assessing the level of other components of economic security, it is proposed in the denominator of the corresponding indicator instead of the cycle time in the economy to take into account the deadline for the critical event.

Key words: bankruptcy, safety of financial solvency, procedures, liquidation.

Постановка проблеми. Час завжди перебуває в полі зору керівників підприємств. Його дефіцит здійснює суттєвий вплив не тільки на якість прийняття рішень, але й на загальний рівень економічного стану підприємства, зокрема рівень економічної безпеки. При цьому безпека фінансової спроможності є одним із найбільш чутливих складників економічної безпеки до нестачі часу. Особливо це проявляється під час провадження процедури банкрутства, тому оцінювання рівня безпеки фінансової спроможності має враховувати не тільки період часу до досягнення відповідним показником-індикатором заданого значення, але й тривалість перебування на тому чи іншому етапі процедури банкрутства. Зазначене дасть змогу обґрунтовано приймати рішення щодо недопущення переходу підприємства до наступного етапу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням діагностики банкрутства та оцінювання економічної безпеки присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, вагомий внесок у розвиток методології оцінювання ймовірності банкрутства зробили Е. Альтман [1], Р. Таффлер [2], У. Бівер [3], О.О. Терещенко [4]. Поєднання оцінювання банкрутства та економічної безпеки висвітлено в роботах Г.Є. Крохичевої [5], Т.В. Момот [6] та інших науковців. Визнаючи значущість доробок учених, зазначаємо, що питання врахування тривалості окремих етапів процедури банкрутства в оцінюванні безпеки фінансової спроможності неповністю висвітлені в наукових джерелах.

Метою джерела є викладення методичних підходів до врахування тривалості етапів процедури банкрутства під час оцінювання безпеки фінансової спроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 21 жовтня 2019 р. набуває чинності Кодекс з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 р. № 2597-VIII (далі – Кодекс) [7]. Отже, розглянемо питання тривалості окремих етапів під час провадження справи про банкрутство підприємства на підставі саме цього нормативно-правового акта. Згідно з Кодексом порушити справу про банкрутство може як кредитор, так і безпосередньо підприємство-боржник. Слід відзначити, що в Кодексі скасовано вимоги щодо наявності доказів безспірності боргу, його

величини, а також трьохмісячного терміну незадоволення вимог кредиторів (після встановленого для їх погашення строку).

Кредитору для ініціювання справи про банкрутство потрібно мати непогашені підприємством-боржником майнові зобов'язання, строк виконання яких настав [7]. Це означає те, що підставою у цьому разі може бути невелика сума зобов'язань, яку підприємство-боржник визнає (не заперечує), але сплатити не спроможне, а термін прострочення може складати навіть 1 день.

Підприємство-боржник не просто має право ініціювати справу про банкрутство, але й зобов'язане це зробити. Підставою цього є ситуація, за якої погашення зобов'язань перед одним або кількома кредиторами приведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими його кредиторами (загроза неплатоспроможності), а також інші випадки, передбачені Кодексом. При цьому термін, упродовж якого підприємство-боржник зобов'язане звернутися до господарського суду із заявою про відкриття провадження у справі, становить 1 місяць. Зауважимо, що коли керівник підприємства-боржника допустив порушення зазначених вимог, то він несе солідарну відповідальність за незадоволення вимог кредиторів [7].

Отже, наочно періоди часу для ініціювання справи про банкрутство наведено на рис. 1.

Згідно зі ст. 35 Кодексу за відсутності підстав для відмови у прийнятті, залишенні без руху або для повернення заяви про відкриття провадження у справі про банкрутство господарський суд приймає заяву до розгляду, про що не пізніше 5 днів з дня її надходження постановляє ухвалу. Підготовче засідання суду проводиться не пізніше 14 днів з дня постановлення ухвали про прийняття заяви про відкриття провадження у справі, а за наявності поважних причин (наприклад, здійснення сплати грошових зобов'язань кредиторам) – не пізніше 20 днів [7]. Назвемо цей етап підготовчим.

Зауважимо, що, згідно зі ст. 39 Кодексу, «провадження у справі про банкрутство юридичної особи не підлягає зупиненню» [7].

Після дати проведення підготовчого засідання суду настає етап, який передбачає відкриття провадження у справі про банкрутство (ст. 39 Кодексу) (табл. 1).

Отже, назвемо цей етап попереднім і приймемо середнє максимально допустиме значення його тривалості на рівні 70 (90) днів.

Далі, на перший погляд, настає етап процедури розпорядження майном підприємства-боржника. Однак, згідно з ч. 13 ст. 39 Кодексу, ця процедура вводиться одночасно з постановленням ухвали про відкриття провадження у справі про банкрутство, а ч. 2 ст. 44 зазначає, що вона повинна тривати не більше 170 календарних днів. Таким чином, виділений нами попередній етап та етап процедури розпорядження майном перші 70 (90) днів здійснюються паралельно, при цьому перший з указаних етапів закінчується раніше, ніж спливає максимально допустимий термін другого. Це означає, що їх доцільно об'єднати в один етап під загальною назвою «Відкриття провадження у справі про банкрутство та розпорядження майном» і встановити його максимально допустимий термін у 170 днів.

За результатами попереднього засідання господарський суд постановляє ухвалу, в якій зазначаються:

- дата проведення зборів кредиторів та комітету кредиторів;

- дата підсумкового засідання суду, на якому буде постановлено ухвалу про санацію боржника чи постанову про визнання боржника банкрутом і відкриття

ліквідаційної процедури, чи ухвалу про закриття провадження у справі про банкрутство, чи ухвалу про продовження строку процедури розпорядження майном та відкладення підсумкового засідання суду, яке має відбутися у строки, встановлені ч. 2 ст. 44 Кодексу [7] (таким максимально допустимим строком є 170 днів).

На підсумковому засіданні господарський суд ухвалює одне з таких судових рішень (ч. 3 ст. 49):

- ухвала про продовження строку процедури розпорядження майном у межах максимально допустимих строків, визначених Кодексом, до 170 днів (ст. 44);

- ухвала про введення процедури санації та затвердження плану санації у разі схвалення

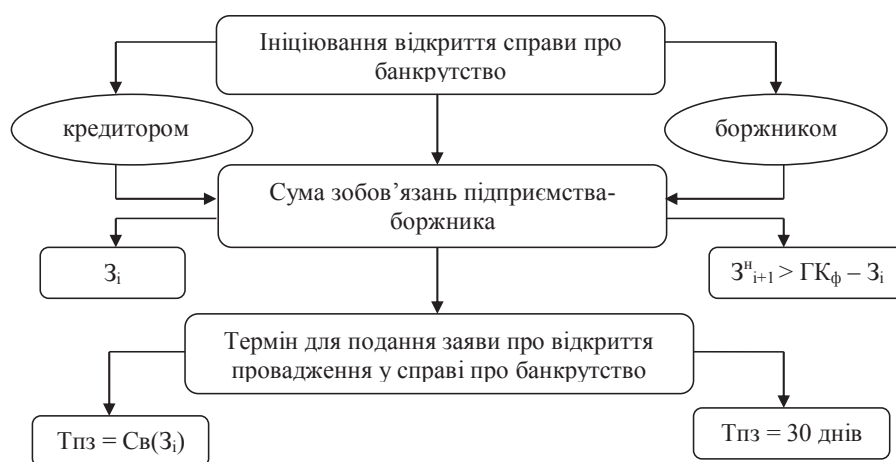


Рис. 1. Максимально допустимі терміни для етапу ініціювання відкриття справи про банкрутство

Позначення: Z_i – фактична сума зобов'язань підприємства-боржника перед i -м кредитором, яку буде погашено нині, грн.; Z_{i+1}^n – сума зобов'язань підприємства-боржника перед іншими кредиторами, яку необхідно сплатити, грн.; GK_ϕ – фактична сума грошових коштів, наявна у підприємстві, грн.; $T_{пз}$ – тривалість часу для подання заяви до господарського суду про провадження у справі про банкрутство, днів; $Cв(Z_i)$ – строк настання виконання зобов'язань, що відповідає укладеним договорам

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

Таблиця 1

Максимально допустимі терміни процедури відкриття провадження у справі про банкрутство

Назва процедури	Максимальний термін, днів	Примітки
Подання розпорядником майна до господарського суду відомостей про результати розгляду вимог кредиторів	20	
Попереднє засідання суду	70	90 днів за великої кількості кредиторів
Проведення розпорядником майна інвентаризації майна боржника	60	90 днів за значного обсягу майна
Відкладення проведення підготовчого засідання суду на час, необхідний для оформлення допуску до державної таємниці арбітражному керуючому, якщо в заяві боржника про відкриття провадження у справі або відгуку боржника міститься інформація про провадження ним діяльності, пов'язаної з державною таємницею	30	Проведення підготовчого засідання відкладається

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

плану санації боржника зборами кредиторів та погодження його забезпеченими кредиторами в порядку, встановленому Кодексом, терміном згідно з планом санації;

– постанова про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури (згідно зі ст. 58, строк, протягом якого ліквідатор зобов'язаний здійснити ліквідацію, не може перевищувати 12 місяців (365 днів));

– ухвала про закриття провадження у справі про банкрутство.

Крім того, якщо зборами кредиторів упродовж 170 днів не прийнято жодного з передбачених ст. 49 рішень (зокрема, про схвалення плану санації та подання до господарського суду клопотання про введення процедури санації і затвердження плану санації або подання до господарського суду клопотання про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури), то господарський суд за наявності ознак банкрутства протягом 5 днів після закінчення процедури розпорядження майном боржника приймає постанову про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури.

При цьому в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [8] були підстави, використання яких давало змогу підприємствам продовжувати (затягувати) перебування в процедурі банкрутства. Цими підставами були можливості касаційного оскарження апеляційних постанов на певні судові рішення. Однак у

Кодексі кількість таких судових рішень скоротилася вдвічі (табл. 2).

Важливим нововведенням у Кодексі також є ч. 5 ст. 9, в якій зазначено, що «оскарження судових рішень у процедурі банкрутства не зупиняє провадження у справі про банкрутство» [7].

Отже, узагальнено основні етапи процедури банкрутства та відповідні їм максимально допустимі терміни наведемо на рис. 2.

Таким чином, перехід від одного етапу до іншого в процедурі банкрутства відбувається через такі максимально можливі періоди часу (Тмм): Тмм₁ = Тпз = 30 днів, Тмм₂ = 19 (25 днів), Тмм₃ = 175 днів; Тмм_{3.2.2} = 365 днів. Загальний максимально можливий період часу, протягом якого підприємство може перебувати в процедурі банкрутства (Тммз), складає 589 (595) днів.

Етапи процедури банкрутства підприємства пов'язані з рівнем його економічної безпеки загалом і безпеки фінансової спроможності зокрема.

– На першому етапі, коли відбувається ініціювання відкриття справи про банкрутство, рівень безпеки фінансової спроможності не може бути високим (а більш ймовірно – середнім) (не обов'язково рівень безпеки на цьому етапі буде нижче середнього, оскільки непогашення поточних зобов'язань протягом такого короткого періоду може свідчити більше про поганий фінансовий менеджмент, ніж про дійсну нестачу грошових коштів і підвищення ймовірності банкрутства).

Таблиця 2

Порівняння судових рішень, за результатами розгляду яких прийняті апеляційні постанови можуть підлягати касаційному оскарженню

Судові рішення, за результатами розгляду яких прийняті апеляційні постанови	Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	Згідно з Кодексом з процедур банкрутства
Ухвали про порушення (відкриття провадження) справи про банкрутство	+	+
Ухвали про визнання недійсними правочинів (договорів) боржника	+	–
Ухвали за результатами розгляду грошових вимог кредиторів	+	+
Ухвали про звільнення (усунення, припинення повноважень) арбітражного керуючого	+	–
Ухвали про перехід до наступної судової процедури	+	–
Ухвали про затвердження плану санації	+	–
Ухвали про закриття провадження у справі про банкрутство	+	+
Постанови про визнання боржника банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури	+	+



Рис. 2. Максимально можливі терміни тривалості процедури банкрутства підприємства

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

– Перехід підприємства до другого (підготовчого) етапу сигналізує про погіршення рівня безпеки фінансової спроможності до низького або мінімального.

– Під час переходу підприємства до третього етапу, що передбачає відкриття провадження у справі про банкрутство та розпорядження його майном, ще може бути збережений мінімальний рівень безпеки фінансової спроможності. Якщо це так, то, відповідно до п. 4 ст. 90 Кодексу, за відновлення платоспроможності боржника або погашення всіх вимог кредиторів згідно з реєстром вимог кредиторів господарський суд може закрити провадження у справі про банкрутство.

– Під час переходу до етапу 3.3, що передбачає визнання підприємства-боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, можна констатувати відсутність безпеки фінансової спроможності, отже, економічну небезпеку.

На основі прогнозування рівня безпеки фінансової спроможності на майбутній період можна визначити прогнозний час, упродовж якого підприємство може перейти до наступного етапу в процедурі банкрутства. При цьому однією із задач керівництва підприємства є

вжиття заходів, спрямованих на недопущення переходу підприємства на наступний етап у процедурі банкрутства.

Під час оцінювання рівня безпеки фінансової спроможності слід урахувувати наявність переломної події, яка є індикатором певних дій, що виходять за межі звичайних, невиконання яких може привести до негативних наслідків. Такі переломні події притаманні різним складникам економічної безпеки. Наприклад, ними можуть бути невиконання певних ліцензійних умов, що приводить до анулювання ліцензії, яке унеможливить подальше функціонування підприємства. Зокрема, для екологічної безпеки такими подіями можуть бути невиконання обов'язкових заходів і невиконання програм, що приводить не стільки до сплати штрафів, скільки до позбавлення ліцензії. Однак на практиці підприємства рідко припускаються таких порушень. Будучи зацікавленими в подальшій роботі, вони намагаються швидко реагувати на такі події, усуваючи (або принаймні мінімізуючи) їх прояви.

Водночас для безпеки фінансової спроможності така переломна подія, як несплата за поточними зобов'язаннями, строк пога-

шення яких настав, може привести до різкого погіршення загального рівня економічної безпеки. При цьому події можуть розвиватись як сніжний ком: для зовнішніх стейкхолдерів інформація про порушення справи про банкрутство щодо їх контрагента слугуватиме індикатором його фінансової неспроможності, внаслідок чого вони можуть посилити (погіршивши для підприємства) умови договорів аж до розірвання ділових стосунків, що ще більше погіршить фінансово-економічний стан підприємства і, відповідно, рівень його економічної безпеки. При цьому, як було показано вище, максимально граничними термінами можуть бути 1 день для кредитора й 30 днів для боржника. Вважаємо, що хоча Кодекс передбачає цю можливість для кредиторів, проте навряд чи вони будуть нею користуватися в такі терміни. Отже, пропонуємо під час оцінювання безпеки фінансової спроможності як граничний термін застосовувати період часу тривалістю 30 днів.

На підставі вищевикладеного бачимо, що для оцінювання рівня безпеки фінансової спроможності, на відміну від оцінювання рівня інших складників економічної безпеки, доцільно скористатися формулою, в якій у знаменнику замість тривалості циклу в економіці записано граничний термін тривалістю 30 днів:

$$P_{\text{БФС}} = 1 - (T(Z) / T_{\text{пз}}), \quad (1)$$

де $P_{\text{БФС}}$ – рівень безпеки фінансової спроможності підприємства, частки од.; $T(Z)$ – оцінений період часу, протягом якого значення показника Z моделі прогнозування банкрутства (Альтмана, Спрингейта тощо залежно від дослідження) досягне заданого значення, днів; $T_{\text{пз}}$ – тривалість часу для подання заяви до господарського суду про провадження у справі про банкрутство, днів; $T_{\text{пз}} = 30$.

Крім того, якщо підприємство вже перебуває на певному етапі процедури банкрутства, то для визначення рівня безпеки фінансової спроможності як знаменник доцільно використати інші максимально можливі терміни,

а також урахувати період перебування на цьому етапі:

$$P_{\text{БФС}} = 1 - (T(Z) / (T_{\text{ммі}} - (P_{\text{п}} - P_{\text{пе}}))), \quad (2)$$

де $T_{\text{ммі}}$ – максимально можливий період i -го етапу процедури банкрутства, на якому перебуває підприємство в поточний момент, днів; $P_{\text{п}}$ – період, який відповідає початку дослідження (день); $P_{\text{пе}}$ – період, який відповідає початку етапу процедури банкрутства (день).

Водночас безпека фінансової спроможності є окремим складником у структурі економічної безпеки підприємства, розташованим на одному з нижчих рівнів у її ієрархії. Разом із безпекою достатності прибутку, на нашу думку, ці складники утворюють безпеку фінансово-економічних інтересів підприємства. При цьому для оцінювання безпеки достатності прибутку з використанням формули (1) у знаменнику доцільно використати, як було показано у наших попередніх дослідженнях [9], скориговану тривалість економічного циклу (зокрема, Кітчина).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, кожний період часу, що використовується для оцінювання рівня складників економічної безпеки та її самої, має різні еталони (задані значення). Це виявляється в тому, що заданим значенням періоду часу для безпеки фінансової спроможності є 30 днів, тоді як для безпеки достатності прибутку це значення є набагато більшим і залежить від специфіки діяльності підприємства. Отже, тоді доцільним є приведення показників рівня окремих складників економічної безпеки до зіставленого вигляду. У зв'язку з цим напрямом наших подальших досліджень є розроблення методики зіставлення двох шкал оцінювання складників економічної безпеки (за величиною показника-індикатора та величиною періоду часу, необхідного для досягнення показником-індикатором заданого значення) задля коригування показника рівня i -го складника економічної безпеки на величини нестачі показника-індикатора та відповідного періоду часу.

Список використаних джерел:

1. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968. Vol. 23. No. 4. P. 589–609.
2. Agarwal V., Taffler R. Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models. *Journal of Banking and Finance*. 2008. № 32. P. 1541–1551.
3. Beaver W.H., McNichols M.F. Have Financial Statements Become Less Informative Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy. 2005. 2 February. Jung-Wu Rhie. URL: <http://papers.ssrn.com>.
4. Терещенко О.О. Дискримінанта модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 38–45.
5. Крохичева Г.Е., Архипов Э.Л., Борщева Л.В., Топор Ю.А. Прогнозирование банкротства как элемент экономической безопасности. *Наукоедение*. 2016. Т. 8. № 2. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/68EVN216.pdf>.

6. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід : монографія / заг. ред. Т.В. Момот. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 340 с.
7. Кодекс з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.
8. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14 травня 1992 р. № 2344-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12#n127>.
9. Нусінов В.Я., Міщук Є.В. Методологічні засади оцінки багаторівневих показників (на прикладі економічної безпеки підприємства). *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3 (88). С. 17–23.

References:

1. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968. Vol. 23. No. 4. P. 589–609.
2. Agarwal V., Taffler R. Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models. *Journal of Banking and Finance*. 2008. № 32. P. 1541–1551.
3. Beaver W.H., McNichols M.F. Have Financial Statements Become Less Informative Evidence from the Ability of Financial Ratios to Predict Bankruptcy. 2005. 2 February. Jung-Wu Rhie. URL: <http://papers.ssrn.com>.
4. Tereshchenko O.O. Dyskryminanta model intehralnoi otsinky finansovoho stanu pidpriemstva. *Ekonomika Ukrainy*. 2003. № 8. S. 38–45.
5. Krohicheva G.E., Arhipov E.L., Borscheva L.V., Topor Yu.A. Prognozirovanie bankrotstva kak element ekonomicheskoy bezopasnosti. *Naukovedenie*. 2016. T. 8. № 2. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/68EVN216.pdf>.
6. Finansovo-ekonomichna bezpeka: stratehichna analityka ta audytorskyi suprovid : monohrafiia / zah. red. T.V. Momot. Kharkiv : KhNUMH im. O.M. Beketova, 2015. 340 s.
7. Kodeks z protsedur bankrutstva vid 18 zhovtnia 2018 r. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>.
8. Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom : Zakon Ukrainy vid 14 travnia 1992 r. № 2344-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12#n127>.
9. Nusinov V.Ia., Mishchuk Ye.V. Metodolohichni zasady otsinky bahatorivnevyykh pokaznykiv (na prykladi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva). *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*. 2019. № 3 (88). S. 17–23.

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету**Ovsianiuk-Berdadina Olesandra**
Ternopil National Economic University**ФІЛАНТРОПІЯ ЯК ФОРМА ДИСКРЕЦІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ****PHILANTHROPY AS A FORM OF DISCRETIONARY RESPONSIBILITY
IN THE PROCESS OF SOCIALIZATION OF BUSINESS**

У статті розглянуто особливості проявів дискреційної відповідальності бізнесу, її взаємозв'язок з іншими видами відповідальності. Виділено основні мотиви бізнесу щодо її реалізації. На основі вивчення результату дії сучасних інструментів філантропії продемонстровано отримання дуалізм соціальних та ринкових ефектів. Окреслено нові тенденції реалізації філантропічних заходів. Проаналізовано причинно-наслідкові ринкові умови застосування pro-bono послуг та інституційну підтримку для їх популяризації. Розглянуто соціальне інвестування з деталізацією інструментів та ринкових платформ його реалізації. Описано підходи до вимірювання суспільного впливу імпакт-інвестицій на основі каталогу показників IRIS. На основі аналізу результатів імпакт-інвестицій у світовому та вітчизняному вимірах окреслено перспективи їх подальшої активізації.

Ключові слова: дискреційна відповідальність, соціалізація бізнесу, мотив, філантропія, in-kind giving, pro-bono послуги, соціальне інвестування, імпакт-інвестиції.

В статье рассмотрены особенности проявления дискреционной ответственности бизнеса, ее взаимосвязь с другими видами ответственности. Выделены основные мотивы бизнеса по ее реализации. На основе изучения результата действия современных инструментов филантропии доказано дуализм социальных и рыночных эффектов. Определены новые тенденции реализации филантропических мероприятий. Проанализированы причинно-следственные рыночные условия применения pro-bono услуг и институциональную поддержку для их популяризации. Проанализирован механизм социального инвестирования с детализацией инструментов и рыночных платформ его реализации. Описаны подходы к измерению общественного воздействия импакт-инвестиций на основе каталога показателей IRIS. На основе анализа результатов импакт-инвестиций в мировом и отечественном измерениях намечены перспективы их дальнейшей активизации.

Ключевые слова: дискреционная ответственность, социализация бизнеса, мотив, филантропия, in-kind giving, Pro-bono услуги, социальное инвестирование, импакт-инвестиции.

The article deals with the peculiarities of manifestations of discretionary business responsibility, its interrelation with other types of responsibility. The issue of social manifestations of discretionary responsibility in modern conditions is essential for meeting public needs that are not covered by market self-regulation and state social policy. The topicality of the chosen theme is substantiated by the fact that current trends demonstrate the transformation of the content of philanthropy and the expansion the tools of its implementation. The main motives of business concerning its realization are highlighted. The logic of use of philanthropy in modern conditions changes from the aspect of charity to getting the win-win effect. On the basis of research of the result of functioning the modern instruments of philanthropy, the rise of dualism of social and market is demonstrated. New trends in the implementation of philanthropic measures are outlined. Cause and effect market conditions of use of pro-bono services and institutional support for their popularization are analyzed. Nowadays social investment demonstrates not only market profits but it also exceeds the expectations of investors regarding both social impact and financial returns on investments. The most popular spheres of IM investments are access to basic services, finance, green technologies, sustainable consumer products, employment of different generations. The global institutional environment for implementing impact-investments is now being actively formed, already represented by the Global Impact Investment Network (GIIN) and the Impact Base information platform. Social investment with detailed tools and market platforms for

their implementation are considered. The approaches to measuring the social influence of impact-investments on the basis of the IRIS indexes catalogue are described. On the foundation of analysis of the results of impact-investment in the world and national dimensions, prospects for their further intensification are outlined.

Key words: discretionary responsibility, business socialization, motive, philanthropy, in-kind donation, pro-bono services, social investment, impact investments.

Вступ. Історичні передумови та сучасні реалії розвитку суспільства вимагають вироблення нового ефективного механізму регулювання та саморегулювання економічних та соціальних процесів. У цьому руслі вже не перший рік науковцями шукаються специфічні інструменти у існуючих методах регулювання економікою, а представниками бізнесових структур – управлінські підходи для забезпечення балансу між отриманням прибутковості та забезпеченням суспільних запитів. Складність такого пошуку зумовлюється знову ж таки історичними передумовами ринкового типу господарювання. Однак, як свідчить історичний досвід, усе істинне є простим, а усе нове є добре забутим. Вищенаведений тезис при проектуванні в площину ринкових реалій має простий, і в той же час унікальний по своїй суті зміст – позитивний економічний та соціальний ефект можна отримати і при застосування класичних засобів та інструментів регулювання при умові оптимально підібраних меж та сфер їх застосування. Якщо підходити до використання окремих існуючих суспільних інструментів впливу не лише традиційно, у підсумку можна вирішити чимало нагальних економічних, соціальних проблем. Одним із таких традиційних інструментів впливу є філантропія, яка у сучасних умовах набула різноманітних форм прояву.

Аналіз останніх досліджень. Історичні аспекти філантропії розглядалися у працях науковців-істориків, зокрема Голимби В., Доніка О. [2], Кочетова А. [6] та інших, економічний зріз її реалізації досліджувався Непочатовою Д. [7], Єгоровою Л. [4], Лазуковою Е. [8] та іншими. Як одна із соціальних ініціатив щодо реалізації соціально відповідальної поведінки – у наукових роботах Грішнєвої О. [1], Котлера Ф. [5], Саприкіної М. [10] та інших.

Формулювання цілей статті. Трансформація усіх без винятку інструментів суспільного впливу зумовлює об'єктивну прагматику необхідності їх дослідження, при цьому філантропія, як багатофункціональний інструмент впливу на економічне та суспільне життя, вимагає детального опису та аналізу її проявів з метою прогнозування дифузії її впливу на різні сектори економічної системи в процесі соціалізації бізнесу.

Виклад основного матеріалу. В системі суспільно-економічних відносин філантропія

проявляється як діяльність, за допомогою якої ресурси, що знаходяться у приватній формі власності добровільно перерозподіляються на користь інших приватних осіб чи суспільних груп. Така діяльність реалізується з метою вирішення гострих суспільних проблем, покращення умов життєдіяльності суспільства внаслідок існування такого суспільного феномену як відповідальність. В системі суспільних відносин відповідальність реалізується через усвідомлення індивідом або соціальною спільнотою власного обов'язку перед суспільством щодо наслідків своїх дій або бездіяльності та базується на можливості вибору, тобто свідомої переваги певної лінії поведінки.

Існування та взаємозв'язок різних видів відповідальності в системі ринкових відносин відображає піраміда А. Керолла, базова позиція якої визначає економічну відповідальність, оскільки першочерговою метою створення бізнесу є отримання прибутку, далі правову відповідальність, яка передбачає необхідність дотримання чинної нормативно-правової бази, етичну відповідальність, що охоплює низку спеціальних дій бізнесу, які реалізують суспільні очікування і базуються на існуючих нормах моралі.

Квінтесенцією видів відповідальності у системі ринкових відносин є дискреційна відповідальність, що передбачає, добровільну реакцію бізнесу на соціальні очікування суспільства та спрямування власної діяльності на їх виконання. Основною формою реалізації цього виду відповідальності є філантропія, яка в сучасних умовах функціонування бізнесу має особливі ознаки та інструменти реалізації.

Поняття відповідальності тісно пов'язано з мотивами щодо її реалізації, найбільш значущими для бізнесу на сьогодні є:

– прагматичні мотиви, що окреслюються через розгляд власної поведінки за критерієм задоволення власних потреб. Беззаперечно, що застосування вищезазначених видів відповідальності бізнесовими структурами пов'язано з необхідністю реалізації власної місії та візії діяльності як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективах. У цьому руслі економічна відповідальність забезпечує власну прибутковість, правова – убезпечує від ресурсних втрат, етична – дозволяє завоювати та утримати прихильність цільових груп

споживачів. Філантропія в ракурсі прагматичних мотивів відображається через застосування бізнесом стипенціальних та грантових програм. За допомогою конкурсних процедур бізнес залучає, наприклад, студентську молодь до розробки окремих проектів чи власних стратегій розвитку. На виході, витративши незначні фінансові ресурси (подарунки чи стипендії для переможців) на проведення даного івенту, отримує не лише множину якісних креативних продуктів (адже включається механізм змагальності між учасниками), але й потенційних фахово підготовлених працівників, на рекрутингові пошуки яких за інших умов були б витрачені набагато більші фінансові, часові та інші види ресурсів;

– мотиви самоствердження, які зумовлені бажанням бізнесу привернути до себе увагу. В ракурсі філантропії це часто проявляється через безоплатну передачу бізнесом продукції, фінансових, матеріальних, інформаційних ресурсів суспільним об'єднанням, що цього потребують. Часто це дозволяє не тільки здійснити раціональний розподіл незадіяних ресурсів чи надлишковий обсяг продукції, але й підвищити авторитет серед різних суспільних груп та забезпечити довгостроковий PR для бізнесу. З метою посилення позитивних ефектів бізнес повинен врахувати дії конкурентів, оскільки при їх аналогічності в однаковому суспільному сегменті вищезазначені позитивні прояви будуть зменшуватися;

– соціальні мотиви застосування різних видів відповідальності проявляються через потенційну можливість зміцнення авторитету та формування позитивного іміджу бізнесу через демонстрацію суспільству реальних соціально відповідальних дій, охоплення нових цільових ринків для реалізації продукції, мотивації трудових ресурсів організації, зменшення надмірного регуляторного впливу з боку владних та муніципальних органів влади та налагодження ефективних зв'язків зі стейкхолдерами.

Філантропія як форма реалізації дискреційної відповідальності мала власну траєкторію історичної трансформації. При командно-адміністративній економіці філантропія часто ототожнювалася з лицемірством окремих суспільних груп, зокрема буржуазії, та існування якої апріорі не було можливим для такого типу господарювання [9]. Держава, яка брала на себе відповідальність щодо «матеріального зрівняння» усіх верств населення, відкидала саму прагматику необхідності застосування філантропії для задоволення низки суспільних запитів. Викладене вище дає змогу припустити, що саме існування таких стереотипних реалій в минулому є причиною того, що філантропію

сьогодні часто ототожнюють з допоміжним інструментарієм діяльності лише великого та успішного бізнесу (т.зв. буржуазії).

На сьогодні для бізнесу все частіше філантропічні заходи набувають якостей зворотного пролонгованого ефекту у площині забезпечення як власної прибутковості, так і цільових реципієнтів. Цей ефект чітко проявляється у інструментарії доброчинного маркетингу, коли бізнес відраховує відсотки від обсягів продажу на доброчинну справу. Відсотки від обсягів продажу на доброчинну справу можуть відображатися у визначених сумах від загального обсягу проданих одиниць певного товару або закладатися у ціну одиниці продукції. За умов врахування мотивів та прогнозування сприйняття даної соціальної ініціативи цільовою аудиторією споживачів, можна збільшувати власну прибутковість за рахунок ефекту збільшення обороту капіталу. Як свідчать результати міжнародних соціологічних агенцій, 90% споживачів готові змінити свій вибір бренду на той, який асоціюється з вирішенням певної соціальної проблеми [13].

Таким чином, успішна практика застосування інструментів дискреційної відповідальності заперечує ряд тез, які були актуальними ще двадцять років тому, зокрема, що філантропія веде до зменшення прибутків, зростання цін на та зменшення заробітної плати.

В площині практичного застосування проект реалізації філантропічних заходів для бізнесу включає:

- аналіз сумісності філантропічних пріоритетів розвитку бізнесу з його бізнес-цілями;
- виокремлення точкової проблеми, що викликає стурбованість у суспільстві чи цільової групи споживачів;
- оцінку потенційної здатності бізнесу вирішити соціальну проблему не фінансовими ресурсами;
- попередню оцінку максимально можливого обсягу фінансових або інших видів ресурсів;
- систему моніторингу екстенсивних та інтенсивних параметрів наданих ресурсів;
- форми комунікаційного забезпечення реалізації проекту.

Важливим є те, що впродовж останніх років пріоритет реалізації філантропічних заходів зміщується з фінансових на інші види ресурсів, що призвело до поширення терміну «in-kind giving», видами реалізації якого є:

- продукція, яку виробляє бізнес;
- обладнання, яке використовує бізнес у власній господарській діяльності;
- приміщення або земля, які є власністю бізнесу.

Ключовими факторами успіху застосування «in-kind giving» є обрання проблеми, яка є дотичною до інтересів реальних та латентних покупців продукції, узгоджується з місією та цілями бізнесу, є актуальною та потенційно може викликати резонанс у суспільстві, є у межах потенційних можливостей бізнесу для виконання.

У європейських країнах процес in-kind giving часто реалізується шляхом надання pro-bono послуг як професійних робіт, що виконуються бізнесом для окремих суспільних груп добровільно на безоплатній основі. На відміну від традиційного волонтерства pro-bono програми використовують професійні навички фахівців бізнесових структур для надання послуг тим, хто не може їх оплатити. Як правило, бізнес надає pro-bono послуги, коли це автоматично підвищує ефективність інших впроваджуваних ринкових чи соціальних ініціатив, або коли їх реалізація у майбутньому сприятиме доступу на нові ринки чи розробці нового продукту. Для ефективного надання pro-bono послуг бізнесова структура розробляє план із зазначенням норм та правил участі працівників, заходів їх мотивації, системи моніторингу і оцінювання результатів. Оскільки pro-bono послуги дають можливість транслювати суспільству цінності бізнесу, їх застосування автоматично залучає тих людей, які їх розділяють, а тому при проведенні рекрутингових заходів бізнес потенційно збільшує власні шанси залучити фахівця, що поділяє його корпоративну культуру. Результати соціологічного опитування, проведеного MetLife демонструють, що 9 з 10 людей скоріше оберуть роботу в компанії з близькими цінностями, ніж із вище оплачуваною зарплатнею [12]. При цьому покоління міленіалів, як нової генерації ринку робочої сили, у своїй більшості (94%) хочуть використовувати свої навички для соціального блага [16].

Сьогодні бізнес різних сфер господарювання має багато можливостей для надання pro-bono послуг, зокрема:

- ІТ-компанія може розробити програмний продукт для громадської чи благодійної організації, соціального підприємства;
- компанія, що спеціалізується на управлінні персоналом може проводити тренінги чи аудит HR-системи для вищезначених організацій;
- салон краси раз на місяць може надавати послуги соціально вразливим групам населення;
- будівельна компанія може зробити ремонт для установ соціального значення.

Всесвітньо відома американська компанія, що займається розробкою програмного забезпечення Adobe Systems активно реалізує комп-

лексну програму Adobe Pro Bono Residency Program, яка дозволяє неприбутковим організаціям отримати від фахівців 2-5 годин консультацій на тиждень протягом шести місяців. Команди з двох працівників Adobe Systems співпрацюють з однією некомерційною організацією, щоб допомогти подолати виклики у сферах маркетингу, стратегії або технології. Програма існує другий рік і вже залучила 14 неприбуткових організацій та 28 співробітників у трьох локаціях, для яких дана діяльність є можливістю тренувати критичне мислення, лідерські навички та подальший розвиток власного досвіду.

Багато сучасних бізнесових структур не сприймає філантропію в її стереотипному вигляді, і вважають, що найкращим внеском є коли компанія ділиться тим, що вміє найкраще, тобто досвідом та знаннями.

З метою популяризації надання pro-bono послуг в Україні створено інтернет-платформу (<https://probono.org.ua/>), яка допомагає комунікувати усім групам стейкхолдерів в процесі безоплатної професійної та експертної допомоги, яка здійснюється для суспільного блага. За останніми підрахунками Taproot Foundation, вартість наданих pro bono послуг у всьому світі на сьогодні складає \$193 000 000. І хоча для України це дещо нова практика, за останній рік лише через Pro Bono Club Ukraine було залучено інтелектуальної підтримки на \$20000 [18].

Показовим прикладом зміни парадигми реалізації філантропічних заходів є соціальне інвестування, що здійснюється шляхом вкладання імпаکت-інвестицій. Як і у класичному підході до інвестування, базовими засадами імпаکت-інвестицій є окупність та досягнення фінансової прибутковості. Однак на відміну від звичайної інвестиційної діяльності, не менш вагомим критерієм при прийнятті рішення про вкладення коштів є отримання позитивного соціального чи екологічного ефектів як відповідь на відповідні суспільні виклики. Таким чином, соціальне інвестування базується на підходах до сталого розвитку, оскільки включає і економічні, і соціальні, і екологічні критерії досягнення ефективності.

На сьогодні ринок соціального інвестування вже охоплює приблизно 22,9 трлн. дол. США., і майже 2 тисячі менеджерів з управління активами компаній, сукупні активи яких перевищують 81,7 трлн дол. США, підписали меморандуми про дотримання принципів відповідального інвестування Організації Об'єднаних Націй [4]. Ринок соціального інвестування спрямовує капітал на вирішення актуальних світових проблем у таких сегментах, як сталє сільське господарство, відновлювані джерела

енергії, збереження енергії, мікрофінансування, доступні основні послуги, включаючи житло, охорону здоров'я та освіту.

Згідно даних інвестиційних фондів Willow Investments та Swiss Investment Fund for Emerging Markets, рентабельність соціальних інвестицій сягає 5-6% річних, при цьому, як правило, вони мають довгостроковий період окупності, а на ринках, які розвиваються, показник рентабельності підвищується до 6,7%. Консалтингова компанія McKinsey оцінює прибутковість такого інвестування в 11% [117]. 2014 році світові інвестори вклали близько \$10 млрд в соціальні проекти, а вже в минулому році impact-ідеї залучили \$1,3 трлн. Таким чином, темпи росту демонструють абсолютно позитивну тенденцію до зростання суспільної та фінансової вагомості застосування імпакт-інвестицій.

Підтвердженням тези про зростаючу вагомість соціального інвестування свідчить і активне формування інституційного середовища реалізації імпакт-інвестицій. У громадському секторі найбільш потужною є Глобальна мережа інвестування впливу (GIIN) як неприбуткова організація, що займається розширенням масштабу та впливу імпакт-інвестицій по всьому світу в процесі вирішення соціальних або екологічних проблем.

Найбільш відомою інформаційною платформою в проблематиці соціального інвестування є Impact Base як пошукова, онлайн-база даних інвестиційних фондів та продуктів, призначених для спрямованих соціально інвесторів. Ця глобальна платформа дозволяє інвесторам досліджувати можливості реалізації імпакт-інвестицій за класом активів, сферами впливу та географічними цілями тощо.

На сьогодні дана інтернет-платформа налічує 4551 активного абонента та демонструє наступний розподіл сфер імпакт-інвестицій: доступ до базових послуг 19,1%, доступ до фінансів 20,6%, зелені технології та екологічні ринки 14%, сталі активи 11,3%, сталі споживчі продукти 10%, зайнятість різних поколінь 15,6%, інші 9,3%. За даними Impact Base джерелами імпакт-інвестицій у світі є фінансовий прибуток 23,7%, приватний капітал 53,5%, реальні активи 17,9%, інші джерела (венчурний капітал, публічні акції, державний борг) 5% [14].

Швидкі темпи зростання ринку соціального інвестування об'єктивно зумовило необхідність розробки специфічних показників його ефективності, загальний перелік яких міститься в IRIS, який є каталогом загальноприйнятих показників ефективності, які більшість інвесторів використовують для вимірювання соціального, екологічного та фінансового успіху.

Вимірювання суспільного впливу імпакт-інвестицій включає ряд взаємопов'язаних ітерацій:

1. Ідентифікація цілей та очікувань, які повинні деталізувати наслідки імпакт-інвестицій для суспільства та збалансувати очікування інвесторів щодо ризику, прибутковості, ліквідності та впливу.

2. Визначення стратегії через обрання таких тактичних заходів, що матимуть найбільше точок узгодження з фінансовими ресурсами інвестора, попиту клієнтів та суспільних очікувань;

3. Визначення специфічних для кожного проекту індикаторів ефективності окремих тактичних та оперативних кроків та стратегії реалізації в цілому.

4. Аналіз інформації про ризики, отримані прибутки та суспільний вплив з метою вивчення, коригування управлінських рішень.

З метою поширення досвіду соціального інвестування та подальшого нарощення висхідних темпів Глобальна мережа інвестування впливу (GIIN) активно застосовує наступні інструменти:

- навчання власників інституційних активів щодо можливостей та підходів для соціального інвестування;

- агрегація та демонстрація доказів суспільного впливу імпакт-інвестицій, що охоплюють вимірні соціальні та екологічні переваги поряд з конкурентними фінансовими прибутками;

- популяризація та допомога у створенні спільної практики для соціальних інвесторів з метою зменшення транзакційних витрат.

Результати щорічного дослідження інвестицій GIIN у 2018 році демонструють, що більшість соціальних інвесторів отримують ринкові прибутки, при цьому респонденти зазначають, що ефективність портфеля в переважній більшості відповідає або перевищує очікування інвесторів як для соціального впливу, так і для навколишнього середовища та фінансового повернення інвестицій, що охоплюють ринки, що розвиваються, розвинені ринки та ринок в цілому [4].

В Україні вже запрацювали проекти, реалізовані шляхом соціального інвестування, найбільш відомим та успішними з яких є: стартапи, які використовують відкриті дані, створюють платформи, щоб контролювати витрати з місцевого бюджету, стан забруднення річок, закупівлю ліків тощо. Наприклад, українська платформа EcoInfo створена для моніторингу стану повітря в місці перебування, проект Znaydeno направлений на аналіз та контроль вирубки лісів, онлайн-платформа iLearn розроблена для надання учням

безкоштовного доступу до матеріалів для підготовки до екзаменів.

Поширення та популяризація імпакт-інвестування у майбутньому буде тільки зростати, що пов'язано, насамперед, з зміною вектору суспільних цінностей та ідеології наступних поколінь. Так, за даними свідомих соціологічних досліджень, покоління мілленіалів як нових шукачів роботи чи інвесторів, вважає, що першочерговим завданням бізнесу є користь суспільству, а тому вони хочуть працювати для бізнесу, який переслідує етичні практики. Інше опитування свідчить, що багаті мілленіали майже в два рази частіше, ніж люди покоління X, розглядають власні інвестиції як спосіб вираження своїх соціальних, політичних або екологічних цінностей. Показовим у цьому контексті є і гендерний аспект, оскільки майже 70% жінок-керівників та 46% всіх заможних жінок-інвесторів зацікавлені в імпакт-інвестиціях [4].

Отже, передумовою успішності реалізації філантропічних заходів для бізнесу є знаходження ним тих соціальних цінностей, що поділяє власник, менеджери та які стосуються клієнтів та на які можна отримати зворотний зв'язок. При цьому ключовими чинниками, які визначають напрями та форми реалізації філантропічних заходів для бізнесу є особисті цінності власника бізнесу, рівень корпоративної культури, якість зв'язків зі стейкхолдерами.

Висновки. Результати міжнародних досліджень та зроблені на їх основі авторські висновки можуть стати фундаментом для подальшої побудови організаційно-економічного механізму управління змінами бізнесових структур в процесі їх соціалізації. У подальших наукових дослідженнях вектор пошуків доцільно спрямувати на чітку ідентифікацію суспільних викликів, які об'єктивно зумовлюють необхідність застосування ринкового інструментарію реалізації дискреційної відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні. *Демографія та соціальна політика*. 2011. № 1. С. 30–46.
2. Донік О.М. Благодійність в Україні (XIX – початок XX ст.). *Український історичний журнал*. 2005. № 4. С. 159–177.
3. Егорова Л. Учет целевого финансирования и благотворительной помощи в некоммерческих организациях. *Проблемы теории и практики управления* 2007. № 7. С. 48–54.
4. Імпакт-інвестування – новітня фінансова стратегія. URL: <https://promprylad.in.ua/ua/impact-investing-undp/>
5. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. *Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства* / пер. з англ. С. Яринич. Київ : Стандарт, 2005. 405 с.
6. Кочетов А.І. Благодійність і соціальний захист: історична спадкоємність. Київ : Народна освіта, 2003. С. 8–13.
7. Непочатова Д. Корпоративна філантропія – соціальні інвестиції бізнесу. *Дзеркало тижня. Україна*. № 6. 2014. URL: <http://gazeta.dt.ua/authors/dar-yanepochatova>.
8. Лазукова Е.М., Мельникова Е.В. Порядок учета благотворительной помощи. *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2011. № 3. С. 9–12.
9. Ожегов С.И. Словарь русского языка. Москва : «Русский язык», Издание 17-ое, стереотипное, 1985. 740 с.
10. Саприкіна М., Ляшенко О., Саєнсус М. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика. Київ : ТОВ «Фарбований лист», 2011. 480 с.
11. Чому ви маєте любити і робити impact-бізнес. URL: <https://platfor.ma/topic/i-sobi-i-lyudyam-chomu-vy-mayete-lyubyty-robyty-impact-biznes/>
12. Що таке pro-bono послуги? URL: <https://ufb.org.ua/sekto-blagodijnosti/blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii/pro-bono-poslugi.htm>
13. Cone Communications/Ebiquity Global CSR Study. URL: <http://www.conecomm.com/insights>
14. Employees to employers: we want you to share our values and make the world a better place Newsroom 2017. URL: <https://www.metlife.com/about-us/newsroom/2017/november/employees-to-employers--we-want-you-to-share-our-values-and-make/>
15. Impactbase statistics. URL: <https://www.impactbase.org/>
16. The 2017 millennial impact report cause engagement following an election year. URL: <http://www.themillennialimpact.com/latest-research>
17. Highlights from Roadmap for the Future of Impact Investing: Reshaping Financial Markets. URL: <https://thegiin.org/assets/GIIN%20Roadmap%20Brief.pdf>
18. 5 переваг інтелектуального волонтерства для бізнесу. URL: <https://probono.org.ua/5-perevag>

References:

1. Hrishnova O. (2011). Sotsialna vidpovidalnist u konteksti podolannia systemnoi kryzy v Ukraini [Social responsibility in the context of overcoming the systemic crisis in Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna polityka*, 1, 30–46. (in Ukrainian)
2. Donik O.M. (2005). Blahodiinist v Ukraini (XIX – pochatok XX st.) [Charity in Ukraine (XIX – early XX centuries)]. *Ukrainskyi istorychnyi zhurnal*, 4, 159–177. (in Ukrainian)
3. Egorova L. (2007). Uchet tselevogo finansirovaniya i blagotvoritelnoy pomoschi v nekommercheskikh organizatsiyah [Accounting for targeted funding and charitable assistance in non-profit organizations]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 7, 48–54. (in Russian)
4. Impakt-investuvannya – novitnia finansova stratehiia [Impact-investing – the latest financial strategy]. URL: <https://promprylad.in.ua/ua/impact-investing-undp/>
5. Kotler F., Li N. (2005). Korporativna sotsialna vidpovidalnist [Corporate social responsibility]. Yak zrobyty yakomoha bilshе dobra dlia vashoi kompanii ta suspilstva / per. z anh. S. Yarynych. Kyiv : Standart. (in Ukrainian)
6. Kochetov A.I. (2003). Blahodiinist i sotsialnyi zakhyst: istorychna spadkoiemnist [Charity and social protection: historical continuity]. Kyiv: Narodna osvita. (in Ukrainian)
7. Nepochatova D. (2014). Korporativna filantropiia – sotsialni investytsii biznesu [Corporate philanthropy is a social business investment]. *Dzerkalo tyzhnia. Ukraina*. № 6. URL: <http://gazeta.dt.ua/authors/dar-yanepochatova> (in Ukrainian)
8. Lazukova E.M., Melnikova E.V. (2011). Poryadok ucheta blagotvoritelnoy pomoschi [Accounting for charitable assistance]. *Buhgalterskiy uchet v byudzhethnykh i nekommercheskikh organizatsiyah*, 3, 9–12. (in Russian)
9. Ozhegov S.I. (1985). Slovar russkogo yazyika [Russian dictionary]. Moskva : «Russkiy yazyik», Izdanie 17-oe, stereotipnoe. (in Russian)
10. Saprykina M., Liashenko O., Saiensus M. (2011). Korporativna sotsialna vidpovidalnist: modeli ta upravlinska praktyka [Corporate social responsibility: models and management practices]. Kyiv : TOV «Farbovani lyst». (in Ukrainian)
11. Chomu vy maiete liubyty i robyty impact-biznes [Why do you have to love and do impact-business]. URL: <https://platfor.ma/topic/i-sobi-i-lyudyam-chomu-vy-mayete-lyubyty-robyty-impact-biznes/>
12. Shcho take rro-bono posluhy? [What is ro-bono service?]. URL: <https://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii/pro-bono-poslugi.htm>
13. Cone Communications/Ebiquity Global CSR Study. URL: <http://www.conecomm.com/insights>
14. Employees to employers: we want you to share our values and make the world a better place Newsroom 2017. URL: <https://www.metlife.com/about-us/newsroom/2017/november/employees-to-employers--we-want-you-to-share-our-values-and-make/>
15. Impactbase statistics. URL: <https://www.impactbase.org/>
16. The 2017 millennial impact report cause engagement following an election year. URL: <http://www.themillennialimpact.com/latest-research>
17. Highlights from Roadmap for the Future of Impact Investing: Reshaping Financial Markets. URL: <https://thegiin.org/assets/GIIN%20Roadmap%20Brief.pdf>
18. 5 perevah intelektualnoho volonterstva dlia biznesu [5 advantages of intellectual volunteering for business]. URL: <https://probono.org.ua/5-perevag>

Остряніна С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Ostryanina Svitlana

Poltava University of Economics and Trade

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

FUNCTIONAL APPROACH TO SOCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

У статті, з позицій функціонального підходу розглянуто соціальне управління підприємства, за яким кожна функція менеджменту являє собою сферу дії певного процесу управління, а система управління конкретним об'єктом або видом діяльності, пов'язаних єдиним управлінським циклом. Визначено тенденції і основні напрями їх розвитку; пошук і вибір ефективних шляхів, засобів і технологій раціонального їх розв'язання. Досліджено можливості виявлення за допомогою нього додаткових альтернатив розв'язання проблем, які виникають в управлінні соціальною системою. Визначено сутність понять: «управління підприємством», «соціальне управління», «система соціального управління». Обґрунтовано реалізацію цілей соціального управління за наявності відповідного забезпечення; об'єктів і процесів в суспільстві, стан яких має значення для його існування і розвитку, як соціальної системи, так і для життєдіяльності людей з урахуванням трьох груп функцій; методів управління, засобів цілеспрямованого впливу на соціальні процеси та організаційну структуру з метою досягнення місії та цілей підприємства.

Ключові слова: функціональний підхід, функції менеджменту, система функцій управління підприємством, соціальне управління, система соціального управління, функції соціального управління, соціальне прогнозування та планування, соціальні процеси.

В статье с позиций функционального подхода рассмотрены социальное управление предприятия, по которому каждая функция менеджмента представляет собой сферу действия определенного процесса управления, а система управления конкретным объектом или видом деятельности, связанных единым управленческим циклом. Определены тенденций и основные направления их развития; поиск и выбор эффективных путей, средств и технологий рационального их решения. Исследованы возможности выявления с помощью него дополнительных альтернатив решения проблем, возникающих в управлении социальной системой. Определена сущность понятий: «управление предприятием», «социальное управление», «система социального управления». Обосновано реализацию целей социального управления при наличии соответствующего обеспечения; объектов и процессов в обществе, состояние которых имеет значение для его существования и развития, как социальной системы, так и для жизнедеятельности людей с учетом трех групп функций; методов управления, средств целенаправленного воздействия на социальные процессы и организационную структуру с целью достижения миссии и целей предприятия.

Ключевые слова: функциональный подход, функции менеджмента, система функций управления предприятием, социальное управление, система социального управления, функции социального управления, социальное прогнозирование и планирование, социальные процессы.

In terms of functional approach, the article deals with the organization of social management of the enterprise, according to which each management function is the sphere of a certain management process, and the system of management of a specific object or type of activity associated with one cycle of management; identification of trends and the main directions of their development; search and selection of effective ways, means and technologies of their rational solution. The possibilities of identifying additional alternatives for solving problems that arise in the management of the social system are explored; the essence of concepts is defined: "enterprise management"; "Social management". Approaches to the classification of social management are analyzed. The realization of the goals of

social management in the enterprise is justified in the presence of the relevant provision (information, regulatory, legal and resource). "Social management system" – the relationship between the subject and the object of management is regulated. In order to ensure integrity, self-preservation and development of the social system, three groups of functions of social management are identified (aimed at the formation and optimization of the social organization of the collective and on the improvement of its social structure; creation of favorable opportunities for the workers to realize their social and political rights and to satisfy material and spiritual needs related to the upbringing and development of socially significant qualities of workers). The proposed conclusions can be used at enterprises of different organizational and legal forms. The necessity to use: methods of social management at an enterprise in the course of realization of its functions is substantiated; means of purposeful influence on social processes; organizational structure. The practical value of social governance, combined with the functional approach, is that, through the functions performed, it will contribute to the assessment of the social consequences of the implementation of planned activities and innovations.

Key words: functional approach, management functions, enterprise management system, social management, social management system, social management functions, social forecasting and planning, social processes.

Постановка проблеми. Зміни в житті суспільства, що викликаються прискоренням науково-технічного та соціального прогресу, ведуть до зростання ролі людського фактора трудової діяльності та значення особистісних якостей працівників. Ця обставина на всіх рівнях, включаючи і організації, підсилює потреба в регулюванні соціальних процесів, в грамотному, дійсно науковому управлінні соціальним розвитком. Сьогодні керівники компаній усвідомлюють важливість соціального впливу та вважають його пріоритетним напрямом діяльності, оскільки і бізнес, і суспільство стоять перед суттєво новими викликами часу.

Управління має чітко виражену соціальну сутність, що виявляє себе у наступному: а) суспільство як соціальна організація – складна самокерована система, що самоуправляється і постійно перебуває у русі, не може існувати без наявності безперервного управління; б) управління є особливою соціальною функцією, що виникає з потреби самого суспільства як самокерованої системи і супроводжує усю історію суспільства; в) кожному типу соціальної організації, конкретно-історичному суспільству притаманні свій зміст, специфічні процеси, форми й методи управління. Тому зміст управління не можна відривати від середовища його функціонування; г) соціальне управління – елемент системи суспільних відносин, його характер і зміст залежать від їх сутності. У свою чергу, соціальне управління зводиться до впорядкування та розвитку суспільних відносин; д) організаційний зміст управління найбільш чітко виражається у плануванні колективних зусиль та розподілі обов'язків їх учасників у досягненні конкретних цілей, у регулюванні повсякденної діяльності колективів, у контролі за ходом здійснення поставленої мети, в організаційному забезпеченні всіх стадій управлінського процесу [8, с. 94].

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Наукові дослідження та практика підприємницької діяльності засвідчують, що однією з передумов, що дозволяють досягти зазначених цілей розвитку підприємства та максимально задіяти його потенціал, є впровадження відповідних підходів в управлінні, зокрема функціонального.

Питання управління підприємств розглядаються в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких можна виділити О. Волкова, А. Гречан, П. Друкера, С. Ілляшенка, Т. Коупленда, Н. Кизима, І. Подобедова, Я. Радченко, З. Румянцеву, А. Тищенко, В. Шевченко, А. Шегду.

Оскільки у науковій літературі існує багато підходів щодо визначення поняття «управління підприємством» зауважимо, що це безперервний, динамічний, послідовний, стійкий, мінливий, цілеспрямований процес, який має циклічний характер, – формується завдяки безперервному перебігу функцій управління, кожна з яких є складовою цього процесу.

Отже, при дослідженні процесу управління необхідним є функціональний аналіз, оскільки функції менеджменту є одним із найважливіших важелів, що формують зміст управлінської діяльності. Тому будь-який управлінський процес доцільно розглядати з позиції функціонального підходу, під яким слід розуміти сукупність способів, прийомів і механізмів використання функцій менеджменту в процесі управління на різних його рівнях з метою досягнення місії та цілей організації.

Відповідно, функціональний зміст управління досліджували в своїх працях іноземні фахівці Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Черч, Л. Джилберт, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. Значну увагу цьому питанню приділяли вітчизняні науковці Г. Таукач, Б. Мізюк, В. Герасимчук, О. Кузьмін, Ф. Хміль, В. Геець, Г. Одінцева, О. Бобров, Б. Смірнов та інші фахівці.

В сучасних умовах розвитку економіки все більшого значення набуває соціальний аспект виробництва і, особливо, інтереси колективу працівників підприємства. Реальним відображенням соціального аспекту діяльності підприємства є його соціальна ефективність [4, с. 85].

Проблеми соціального управління досліджено у роботах таких науковців: А. Аверин, І. Суворов, Богданов, Б. Гаевский, Ж. Тощенко, Н. Черниш. Вагому роль відіграли спеціальні галузеві теорії Д. Макгрегора, К. Левіна, Ч. Бернарда, Г. Саймона, П. Друккера та ін.

Як приклад можна навести такі підходи до класифікації соціального управління. Г. Попов для класифікації соціального управління використовує такий підхід: управління діяльністю окремої людини; управління діяльністю колективу людей, яке в свою чергу поділяє ще на: управління суспільством в цілому; управління державою (державне управління); управління виробництвом [7, с. 22]. Г. Щокін вважає основними видами соціального управління: адміністративно-державне управління; управління соціально-культурною сферою; управління матеріальним виробництвом [9, с. 7-8]. О. Бандурка вважає, що в сфері соціального управління можна розглядати: управління суспільством; державне управління; управління в громадських організаціях; управління виробництвом [2, с. 11].

Проте, незважаючи на досить широкий спектр досліджень за цією проблематикою, аналіз даних робіт свідчить про наявність різних поглядів на зміст сучасних управлінських підходів, їх переваги та недоліки, можливості застосування в різних економічних умовах, що зумовлює необхідність узагальнення існуючих розробок у цій сфері та організації соціального управління підприємством виходячи із конкретних обставин.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування функціонального підходу до організації соціального управління, за яким кожна функція менеджменту являє собою сферу дії певного процесу управління, а система управління конкретним об'єктом або видом діяльності, пов'язаних єдиним управлінським циклом; визначення тенденцій і основних напрямів їх розвитку; пошук і вибір ефективних шляхів, засобів і технологій раціонального їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціональний підхід передбачає системне дослідження функцій, які реалізує об'єкт, розглядає його як комплекс функцій, які він виконує. У рамках функціонального підходу система розглядається виключно з позиції її зовнішнього аспекту. Виходячи з цього, функ-

цією або поведінкою системи можна назвати все те, що можна дізнатися про систему, не торкаючись її внутрішнього змісту, абстрагуючись від нього. Таким чином, функціональний підхід полягає в можливості виявлення за допомогою нього додаткових альтернатив розв'язання проблем, які виникають в управлінні соціальною системою.

Реалізація цілей соціального управління на підприємстві буде можливою за наявності відповідного забезпечення, яке поділяється на такі види: базове забезпечення (його основу складає інформаційне забезпечення), що характеризує стан елементів організації системи соціального управління і навколишнього середовища певної системи; нормативно-правове забезпечення (визначає правила поведінки певної системи в середовищі) та ресурсне забезпечення (включає в себе сукупність різних інструментів, що є у розпорядженні будь-якої соціальної системи).

Система соціального управління – врегульовані стосунки між суб'єктом та об'єктом управління. Головні характеристики соціального управління як системи: визначення людини як суб'єкта та об'єкта управління. (управління людьми та за допомогою людей); цілеспрямований свідомий вплив на поведінку людей і соціальних груп з метою організації та координації їх діяльності в процесі досягнення цілей, які стоять перед суспільством; розробка і вибір бажаних методів впливу на об'єкти управління на основі пізнання і використання закономірностей його розвитку, інформації про наявний стан об'єкту управління та зовнішнього стосовно нього середовища [6, с. 462].

Для розуміння сутності соціального управління розглянемо у яких функціях воно виявляється. Розрізняють три групи функцій соціального управління [3, с. 38]. До першої групи належать функції, спрямовані на формування та оптимізацію соціальної організації колективу й на вдосконалення його соціальної структури. Це такі функції: формування та оптимізації соціально-групових і соціально-організаційних структур у колективі; добір і розміщення кадрів і громадського активу; збагачення змісту праці; забезпечення професійного зростання працівників. До другої групи належать функції, спрямовані на створення сприятливих можливостей для реалізації працівниками своїх соціальних і політичних прав і для задоволення матеріальних і духовних потреб. Це такі функції: охорона трудових прав працівників; полегшення праці й поліпшення її умов; поліпшення матеріально-побутових умов життя працівників; розвиток належної підприємству матеріальної бази культурно-освітньої діяльності і

підвищення рівня роботи відповідних установ; розвиток системи демократичних інститутів управління виробництвом і соціальним життям колективу; сприяння зростанню соціальних потреб працівників. До третьої групи належать функції, пов'язані з вихованням і розвитком соціально значущих якостей працівників. Це такі функції: формування розумних матеріальних і духовних потреб трудящих; підвищення загальноосвітнього і культурного рівня членів колективу; поліпшення соціально-психологічного клімату, формування колективізму, забезпечення дисципліни і правопорядку; розвиток трудового, соціально-політичного, творчого та інших видів громадської активності трудящих.

Система цих функцій накладається, відповідно, на цикли, етапи здійснення управлінського процесу або механізму управлінської технології, у структурі якої можна виділити кілька процедур-етапів, а саме: формування цілей (котре включає в себе діагностику, вияв проблемної ситуації та визначення конкретних завдань щодо її проведення); прийняття рішень (обґрунтування системи можливих дій і вибір оптимального варіанта); організація проведення дій (розподіл завдань, координація та регулювання процесу виконання і контроль за ним); підведення підсумків, аналіз результатів.

Отже, соціальне управління виступає як сукупність організаційних систем і управлінських зв'язків між ними, здійснення яких дозволяє реалізувати управлінські функції між індивідами, соціальними групами, громадянами, політичними, економічними та ін. інститутами суспільства. Соціальне управління охоплює всі ті об'єкти і процеси в суспільстві, стан яких має значення для його існування і розвитку як соціальної системи, так і для життєдіяльності людей [1, с. 25].

У процесі здійснення функцій соціального управління на підприємстві виникає потреба в обґрунтуванні та використанні різних методів, що спрямовані на гармонізацію соціальних відносин у колективі, задоволення соціальних потреб працівників, розвитку особистості, соціального захисту та ін. Соціальне прогнозування, як метод застосовується на підприємстві для створення інформаційної бази розробки планів соціального розвитку та застосування методів соціального впливу в конкретному трудовому колективі. Параметри соціального прогнозу включають такі показники: вікові та статеві зміни в колективі; зміни загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня працівників; зміни в матеріальному забезпеченні та побутових умовах працівників; динаміку співвідношення фізичної та розумової праці й інше. Соціальне нормування як метод управління

полягає у наявності таких соціальних норм, які встановлюють порядок поведінки окремих осіб і їхніх груп у колективі. Під нормою, звичайно, розуміють певний, визнаний обов'язковим, порядок, правило. Соціальні норми відображають певного роду інтереси – суспільні, класові, колективні та групові. Головне і безпосереднє завдання цих норм – погодити всі види інтересів. Оскільки інтереси визначають спрямованість поведінки окремих людей і їхніх груп, то взаємне узгодження суспільних та особистих інтересів має вирішальне значення для функціонування механізму регулювання управлінських відносин.

Соціальне планування як метод соціального управління реалізується складанням плану соціального розвитку організації (підприємства). План соціального розвитку, як правило, складається з чотирьох розділів: удосконалення соціальної структури колективу; удосконалення умов праці, охорона її та зміцнення здоров'я працівників; підвищення життєвого рівня, поліпшення житлових та культурно-побутових умов працівників; підвищення трудової та громадської активності працівників, розвиток самоуправління.

З метою забезпечення виконання завдань за всіма пунктами плану встановлюються конкретні завдання, терміни та особи, відповідальні за виконання; виділяються необхідні кошти; колектив мобілізується на виконання запланованих заходів та робіт; вводиться контроль за реалізацією завдань плану. Заходи цього плану включаються в оперативно-календарні плани відповідних виробничих підрозділів, відділів, які несуть відповідальність за їх виконання нарівні з планами виробництва.

Зазначимо, як показують дослідження, ефективними заходами при здійсненні соціального прогнозування та планування на підприємстві необхідно враховувати ситуацію в галузі, регіоні і державі. Такий аналіз є підґрунтям для соціального прогнозу розширеного відтворення робочої сили на підприємстві та поза виробництвом.

Засобами цілеспрямованого впливу на соціальні процеси на підприємстві є управлінські рішення, виробничі завдання, розпорядження, накази, прохання, норми, стимули, санкції, які не тільки доповнюють один одного, але і створюють оптимальні стосунки між працівниками і керівником, утвердження принципів соціальної справедливості; дають змогу стимулювати розвиток компетентності співробітників, позитивно впливати на якість їх праці.

За умов ринкової економіки підприємствам необхідно швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і адаптувати організаційні

структури до цих змін. В рамках структури управління протікає управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені задачі і функції управління, а отже – права і відповідальність за їх виконання.

На великому підприємстві, структурою, яка забезпечує управління соціальним розвитком є соціальний підрозділ служби управління персоналом. В той же час на середньому чи малому підприємстві вказані функції покладаються на окремих працівників служби управління персоналом, або роботодавця. Завдання і функції цих працівників мають свою специфіку: планово-прогностична (або соціального розвитку) функція полягає в розробці, організаційно-методичному забезпеченні та контролі за результатами виконання планів соціального розвитку трудових колективів; інформаційно-дослідницька і соціально-інженерна функції полягають у вирішенні соціальної проблеми на основі комплексного вивчення соціальної інформації; функція обліку соціального чинника в техніко-економічній політиці підприємства. Її суть полягає в оцінці соціальних наслідків від запровадження запланованих заходів та нововведень. Мова йде про необхідність передбачення змін в умовах і змісті праці, у ставленні до роботи, у структурі інтересів людей в разі переходу на випуск нової продукції, зміни технологій, реконструкції виробництва, зміни форм власності на засоби виробництва та ін.; функція соціологічної освіти

на підприємстві реалізується через організацію навчання керівників і фахівців основам соціології і психології, масову пропаганду соціологічних знань у колективах і регулярне інформування колективу про хід рішення соціальних проблем [6, с. 463-464].

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на результати проведеного дослідження відповідних теоретико-практичних напрацювань, автором, з позицій функціонального підходу розглянуто організацію соціального управління підприємства, за яким кожна функція менеджменту являє собою сферу дії певного процесу управління, а система управління конкретним об'єктом або видом діяльності, пов'язаних єдиним управлінським циклом; визначення тенденцій і основних напрямів їх розвитку; пошук і вибір ефективних шляхів, засобів і технологій раціонального їх розв'язання; досліджено сутність понять «управління підприємством», «соціальне управління», «система соціального управління»; обґрунтовано реалізацію цілей соціального управління за наявності відповідного забезпечення; об'єктів і процесів в суспільстві, стан яких має значення для його існування і розвитку як соціальної системи, так і для життєдіяльності людей з урахуванням функцій, методів управління, засобів цілеспрямованого впливу на соціальні процеси та організаційну структуру з метою досягнення місії та цілей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ostryanina Svitlana. Enterprise social development: concept elements, system of affecting factors and strategy designing. Modern Science. Moderní věda. Praha. Česká republika, Nemoros. 2017, pp. 23–28.
2. Бандурка О.М. Основи управління в органах внутрішніх справ. Харків, 1996. С. 11.
3. Волков Ю.Е., Шкаратан О.И. Социальное управление трудовым коллективом. Роль профсоюзной организации. Москва, 1987. С. 38.
4. Лісна І.Ф. Роль держави в забезпеченні соціальної ефективності діяльності підприємств. Дніпро : Наука і освіта, 2005. С. 84–86.
5. Остряніна С.В. Трунов. С.Е. Соціальні технології в управлінні підприємством. Прага. Брно. Київ. Київ : НДІСР. 2017. С. 471–474.
6. Остряніна С.В., Чамара К.С., Яцишина А.А. Організаційне реформування як найважливіший фактор підвищення ефективності соціального розвитку персоналу підприємства. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. 461–465 с.
7. Попов Г.Х. Проблемы теории управления. Москва, 1970. С. 22.
8. Швець Д. Є. Організаційна сутність соціального управління як суспільного феномену. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право.* 2011. С. 93–98.
9. Щекин Г.В. Теория социального управления. Киев, 1996. С. 7–8.

References:

1. Ostryanina S. (2017). *Suspil'nyy rozvytok pidpryyemstva: elementy ponyattya, systema vplyvayuchykh faktoriv ta rozrobka stratehiyi* [Enterprise social development: concept elements, system of affecting factors and strategy designing]. Nemoros.
2. Bandurka O.M. (1996). *Osnovy upravlinnya v orhanakh vnutrishnikh sprav* [Fundamentals of governance in the internal affairs bodies]. Kharkiv. (in Ukrainian)

3. Volkov Yu.Ye., Shkaratan O.I. (1987). Sotsial'noye upravleniye trudovym kollektivom. [Social management of the workforce]. Rol' profsoyuznoy organizatsii. Moscow. (in Russian)
4. Lisna I.F. (2005). Rol' derzhavy v zabezpechenni sotsial'noyi efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstv [The role of the state in ensuring the social efficiency of enterprises]. Dnipropetrovs'k : Nauka i osvita. (in Ukrainian)
5. Ostryanina S. V. Trunov S.E. (2017). Sotsial'ni tekhnolohiyi v upravlinni pidpryyemstvom [Social technologies in enterprise management]. Praha.Brno.Kyiv. Kyiv: NDISR.
6. Ostryanina S.V., Chamara K.S., Yatsyshyna A.A. (2018). Orhanizatsiyne reformuvannya yak nayvazhlyvishyy faktor pidvyshchennya efektyvnosti sotsial'noho rozvytku personalu pidpryyemstva [Organizational reform as the most important factor for increasing the efficiency of social development of the personnel of the enterprise]. Dnipro : DRIDU NADU. (in Ukrainian)
7. Popov G.Kh. (1970). Problem'í teorii upravleniya [Problems of management theory]. Moscow. (in Russian)
8. Shvets' D. (2011). Orhanizatsiyna sutnist' sotsial'noho upravlinnya yak suspil'noho fenomenu [Organizational essence of social management as a social phenomenon]. *Visnyk NTUU "KPI"*. (in Ukrainian)
9. Shchekin G.V. (1996). Teoriya sotsial'nogo upravleniya [Theory of social management]. Kyiv. (in Ukrainian)

Зрибнева І.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Zrybnieva Iryna

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

THE FOREIGN EXPERIENCE OF STIMULATION OF INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

У статті автор визначає, що одним з популярних напрямів стимулювання інноваційно-технологічного підприємництва в зарубіжних країнах (Китай, Японія, Індія) є різноманітні програми технологічної та фінансової підтримки. Даний напрям передбачає пов'язаність з такими механізмами підтримки малого бізнесу як пряме фінансування (позики, субсидії) інноваційних малих та середніх підприємств, цільові дотації на дослідження і розробки, фонди з впровадження інновацій, спрощення оподаткування (відрахування з оподатковуваної бази витрат на дослідження і розробки та списання інвестицій на них, пільгове оподаткування НДІ та університетів; відстрочка, пільги зі сплати загальнодержавних та місцевих податків), державне програмування зниження ризиків і відшкодування збитків, правове забезпечення захисту інтелектуальної власності. В сфері оподаткування інноваційно-технологічного підприємництва в деяких із цих країн спеціальні податкові режими відсутні (Великобританія, Нідерланди, США, Швеція), а в деяких мають місце спеціальні програми (Японія). Перспективним методом стимулювання розвитку конкурентоздатних суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва в зарубіжній практиці є використання комплексної системи податкових пільг, що носять адресний характер: звільнення від ПДВ авансових платежів за інноваційні товари з тривалим циклом виробництва; зменшення податку на прибуток протягом періоду окупності конкретного інноваційно-технологічного проекту; зменшення або звільнення від сплати ПДВ та мита на імпортоване обладнання, комплектуючі, матеріали; зменшення на суму витрат на дослідження та розробки оподатковуваної бази з податку на прибуток; зменшення ставок податку на майно з метою стимулювання більш широкого використання обладнання. Ці заходи, безумовно, повинні бути враховані в загальній стратегії інноваційного розвитку кожної країни. Другою великою групою заходів підтримки інноваційно-технологічного підприємництва за кордоном є їх інформаційна та консультативна підтримка (Японія, Канада, Південна Корея). Значущу роль у створенні громадської думки і його активному впливі на розвиток і вдосконалення державної політики щодо інноваційно-технологічного підприємництва належить різним об'єднань, спілкам та асоціаціям підприємців, які здійснюють пропаганду ідей приватного підприємництва, а також їх лобіювання на різних рівнях влади.

Ключові слова: інноваційно-технологічна діяльність, підприємництво, мале та середнє підприємство, фінансова підтримка, оподаткування, кредитування, інновації.

В статье автор определяет, что одним из популярных направлений стимулирования инновационно-технологического предпринимательства в зарубежных странах (Китай, Япония, Индия) являются разнообразные программы технологической и финансовой поддержки. Данное направление предполагает связь с такими механизмами поддержки малого бизнеса как прямое финансирование (займы, субсидии) инновационных малых и средних предприятий, целевые дотации на исследования и разработки, фонды по внедрению инноваций, упрощение налогообложения (отчисления из налогооблагаемой базы расходов на исследования и разработки и списания инвестиций на них, льготное налогообложение НИИ и университетов; отсрочка, льготы по уплате общегосударственных и местных налогов), государственное программирование снижения рисков и возмещения убытков, правовое обеспечение защиты интеллектуальной собственности. В сфере налогообложения инновационно-технологического предпринимательства

ства в некоторых из этих стран специальные налоговые режимы отсутствуют (Великобритания, Нидерланды, США, Швеция), а в некоторых имеют место специальные программы (Япония). Перспективным методом стимулирования развития конкурентоспособных субъектов инновационно-технологического предпринимательства в зарубежной практике является использование комплексной системы налоговых льгот, носящих адресный характер: освобождение от НДС авансовых платежей за инновационные товары с длительным циклом производства; уменьшение налога на прибыль в течение периода окупаемости конкретного инновационно-технологического проекта; уменьшение или освобождение от уплаты НДС и пошлины на импортируемое оборудование, комплектующие, материалы; уменьшения на сумму затрат на исследования и разработки налогооблагаемой базы по налогу на прибыль; уменьшение ставок налога на имущество в целях стимулирования более широкого использования оборудования. Эти меры, безусловно, должны быть учтены в общей стратегии инновационного развития каждой страны. Второй большой группой мер поддержки инновационно-технологического предпринимательства за рубежом является их информационная и консультационная поддержка (Япония, Канада, Южная Корея). Значимую роль в создании общественного мнения и его активном воздействии на развитие и совершенствование государственной политики по инновационно-технологическому предпринимательству принадлежит различным объединениям, союзам и ассоциациям предпринимателей, осуществляющих пропаганду идей частного предпринимательства, а также их лоббирование на разных уровнях власти.

Ключевые слова: инновационно-технологическая деятельность, предпринимательство, малое и среднее предприятие, финансовая поддержка, налогообложения, кредитования, инновации.

The article is dedicated to the determination of one of the most popular directions of stimulation of innovative-technological entrepreneurship in foreign countries (China, Japan, India) there are a variety of programs of technological and financial support. This trend suggests a connection with such mechanisms of support for small businesses as a direct financing (loans, grants) to innovative small and medium enterprises, targeted subsidies for research and development, foundations of innovation, simplification of taxation (deductions from the taxable base of expenditure on research and development and the write-off of investment in them, the preferential taxation research institutes and universities; deferral, exemptions state and local taxes), public programming, risk reduction and compensation for damages, legal protection of intellectual property. The special tax regimes do not exist in the field of taxation of innovation and technological entrepreneurship in some of these countries (UK, Netherlands, USA, Sweden), and some by special programs (Japan). A promising method of stimulating the development of competitive innovation-technological entrepreneurship in foreign practice is the use of a complex tax system that bears a targeted character: the exemption from VAT advance payments for innovative products with long production cycle; reduction of profit tax during the payback period of a particular innovative technology of the project; reduction or exemption from VAT and duties on imported equipment, components and materials; reduction in the amount of spending on research and development of the tax base for income tax; reduce tax rates to property with the aim of encouraging wider use of the equipment. These measures should definitely be taken into account in the overall strategy of innovative development of each country. The second large group of measures to support innovation and technological entrepreneurship abroad is their information and consulting support (Japan, Canada, South Korea). A significant role in creating public opinion and its active influence on the development and improvement of the state policy towards innovation and technological entrepreneurship belongs to various associations, unions and associations of entrepreneurs, who are promoting the ideas of private enterprise and their lobbying at different levels of government.

Key words: innovation and technological activity, entrepreneurship, small and medium enterprise, financial support, taxation, crediting, innovations.

Вступ. У розвинених країнах розвиток інноваційно-технологічного підприємництва, зокрема малого та середнього, багато в чому обумовлено комплексними механізмами державної підтримки. Стимулювання інноваційної діяльності передбачає: сприяння у здійсненні досліджень і розробок; підтримку в сфері впровадження результатів досліджень і науково-технологічних досягнень, стимулювання кооперації економічних суб'єктів – учасників інноваційного процесу.

Постановка завдання. Дослідити зарубіжний досвід стимулювання інноваційно-техно-

логічної активності малого і середнього підприємництва.

Результати. Ґрунтовне дослідження різних аспектів інноваційного розвитку та ефективності інновацій здійснили у своїх працях іноземні вчені: С. Валдайцев, Л. Водачек, О. Водачкова, П. Еліот, Г. Ковалев, Ю. Морозов, З. Румянцева, Б. Санто, А. Стрікланд, Б. Твісс, А. Томпсон, Е. Уткін, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, вітчизняні науковці: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, В.І. Бойко, А.М. Бузні, В.М. Геєць, М.В. Гладій, В.І. Захарченко, О.В. Крисальний, В.І. Ландик,

І.І. Лукінов, С.М. Покропивний, П.Т. Саблук, Л.І. Федулова, М.Г. Чумаченко, О.М. Шестопаль та інші. Проблемам державного регулювання, матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення інноваційної діяльності та розвитку інноваційного підприємництва приділили свою увагу А.П. Гайдучкий, М.Я. Дем'яненко, М.В. Зубець, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, М.Ф. Кропивко, М.І. Крупка, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, М.А. Садиков, В.В. Юрчишин та ін.

Одним з популярних напрямів є різноманітні програми технологічної та фінансової підтримки. Даний напрям передбачає пов'язаність з такими механізмами підтримки малого бізнесу як пряме фінансування (позики, субсидії) інноваційних малих та середніх підприємств (далі – МСП), цільові дотації на дослідження і розробки, фонди з впровадження інновацій, спрощення оподаткування (відрахування з оподатковуваної бази витрат на дослідження і розробки та списання інвестицій на них, пільгове оподаткування НДІ та університетів; відстрочка, пільги зі сплати загальнодержавних та місцевих податків), державне програмування зниження ризиків і відшкодування збитків, правове забезпечення захисту інтелектуальної власності.

Дані заходи були передбачені, наприклад, прийнятим ще в 1982 р. у США Законом «Про розвиток інноваційної діяльності малого бізнесу». У числі найбільш ефективних національних програм, розроблених в рамках цього Закону, можна назвати Програми інноваційних досліджень в малому та середньому підприємстві (англ. – Small Business Innovation Research Program – SBIR), а також поширення технологій в МСП (англ. Small Business Technology Transfer Program – STTR) [5]. Дані програми координуються Адміністрацією малого бізнесу США і на конкурсній програмі забезпечують фінансування досліджень і розробок з бюджету. Так, наприклад, за допомогою програми SBIR зважуються науково-технічні проблеми 10 основних національних агентств і федеральних міністерств, кожне з яких може субсидувати понад 100 млн. дол. США для виконання досліджень і розробок силами малого і середнього бізнесу. При цьому види і розміри фінансової підтримки та підготовка тематичних планів досліджень і розробок визначаються відомствами самостійно, так само як і проводиться оцінка перспективності пропозицій компаній та проведення конкурсів з розподілу контрактів, грантів і субсидій. Оскільки це конкурсна програма, то здійснюється кваліфікаційна оцінка підприємства, оригінальність пропозиції, її переваги і комерційні перспективи. Щорічно в рамках SBIR реалізується понад 6 тис. проєк-

тів вартістю понад 2 млрд. дол. США, однак на завершальну фазу переходять не більше однієї третини всіх проєктів.

У свою чергу, вдосконалення технологій здійснюється на основі програми STTR, стимулює кооперацію малого бізнесу з некомерційними науково-дослідними інститутами. Програма сприяє отриманню фінансової і технічної допомоги у створенні спільного підприємства, орієнтованого на розробку інноваційних технологій, а основним замовником наукових досліджень по даній програмі виступають найбільш великі відомства. По даній програмі щорічно реалізується близько 1 тис. інноваційних проєктів, а основним її завданням служить застосування теоретичних розробок на практиці у формі високих технологій і нових продуктів, які затребувані на ринку і мають стратегічне значення для економіки країни. Тут слід зазначити, що МСП можуть забезпечити високу прибутковість від комерціалізації розробок, що стимулює розвиток економіки США в цілому.

Серед інших програм у США слід назвати програму «Дослідження результативності досліджень і розробок малого бізнесу», а також «Інвестиційна компанія малого бізнесу» (англ. – Small Business Investment Company – SBIC), в рамках якої МСП забезпечуються інвестиційним і ризиковим капіталом на фазі старту і зростання на основі гарантійних зобов'язань Адміністрації малого бізнесу. До найбільш поширених видів підтримки у програмі відносяться інвестиції, що не перевищує 750 тис. дол. США. У період 2010-2014 рр. фінансування малого бізнесу за цією програмою становило 17 млрд. дол. США, при цьому 22% фінансування було отримано представниками малого бізнесу з низькоприбуткових галузей [4].

У США також широко застосовуються і інші спеціалізовані галузеві програми підтримки інноваційних МСП, наприклад, програма «Кредитування контролю забруднення середовища» (англ. – Pollution Control Loan), «Оборонні кредити і технічна допомога» (англ. – Defense Loan & Technical Assistance – DELTA), «Кредитування енергозбереження» (англ. – Energy and Conservation Loan).

Ефективні програми по застосуванню новітніх технологій були розроблені у Великобританії, де Служба малого бізнесу передбачає інформаційно-консультативну, фінансову, правову і технічну підтримку інноваційних МСП на основі грантів у розмірі до 10 тис. фунтів на виявлення та оцінку кращих технологій, виявлення можливостей цих технологій у створенні інноваційної продукції. Для цілей пошуку та використання складних технологій виділяються пільгові кредити та субсидії.

Важливою проблемою розвитку інноваційно-технологічного підприємництва є розробка ефективних інструментів захисту інтелектуальної власності (далі – ІВ), оскільки багато підприємств МСП, які випускають складну у технічному плані продукцію, не в змозі самостійно оплатити сертифікацію. У цьому зв'язку в Японії, наприклад, за зразком США, були зроблені організаційні і законодавчі заходи, що забезпечують удосконалення системи реєстрації прав ІВ, її поширення та захисту. В Японії розробником стратегії розвитку інноваційної діяльності МСП виступає Міністерство економіки, торгівлі та промисловості, яке в результаті тривалої стагнації економіки переглянуло пріоритети розвитку і прийняло ряд заходів в частині оздоровлення сектора МСП. Особливо це торкнулося підприємств, що діють у сфері високотехнологічних і наукомістких виробництв. Для вдосконалення інфраструктурного забезпечення захисту прав ІВ та більш повної відповідності міжнародним стандартам у цій галузі були суттєво переглянуті закони про товарні знаки, патентування, патентну прокуратуру. Для найбільш успішних інноваційних підприємств була сформована інфраструктура підтримки, яка включає систему страхування від непередбачених ситуацій.

В цілому, ми відзначаємо, що на сучасному етапі відбувається реформування національних систем підтримки інноваційно-технологічного підприємництва, яке в разі Японії фокусується на прискоренні темпів комерціалізації результатів досліджень і розробок для швидкого просування японської продукції на світові ринки. Для цих цілей бюджетне фінансування перспективних досліджень і розробок за приватним замовленням і замовленням уряду була збільшена на 35%, а допомога молодим вченим зросла на 23%. Щоб оживити спільну діяльність МСП, університетів і НДІ, з метою організації інноваційних дочірніх компаній було виділено 550 млн. дол. США. Планований ефект Уряд країни вбачав у десятикратному збільшенні кількості патентів, що видаються університетами, протягом п'яти років. Крім іншого, комплекс заходів в рамках збільшення конкурентоспроможності країни пов'язаний з дворазовим збільшенням знову формованих високотехнологічних МСП. За оцінками, на малі підприємства припадає 85% від сукупного обсягу фінансової підтримки МСП в Японії.

Крім створення спеціальних структур з підтримки венчурного капіталу та інноваційної діяльності в країні здійснено ряд заходів по створенню фінансових установ з цільовим фінансуванням найбільш перспективних досліджень та інноваційних компаній [3, с. 19; 6, 28].

В рамках законодавчих актів «Про заходи підтримки активної творчої діяльності в секторі МСП» (англ. – The Temporary Law concerning Measures for the Promotion of the Creative Business Activities of Small and Medium Enterprises) і «Про підтримку інноваційної діяльності МСП» були передбачені податкові пільги, пільгові кредити та субсидії для наукомістких стартапів.

Було створено правові умови, що сприяють залученню венчурного фінансування. Ряд механізмів підтримки інноваційного бізнесу було передбачено законодавчим актом під назвою «Про підтримку творчої активності в МСП» (англ. The Law concerning the Promotion of Creative Activities of SMEs). Зокрема, для інвестування в локальні венчурні МСП, які освоюють нові види діяльності або розробляють нові технології і продукти, організовуються «Партнерства венчурного інвестування» (англ. – Limited Partnership for Venture Capital Investment). У структуру цих партнерств входять зацікавлені компанії, проте в їх числі обов'язково в якості одного з інвесторів має бути агентство SMRJ.

У Південній Кореї державна підтримка і розвиток МСП передбачено передбачає реалізацію 8 програм технічної підтримки та 35 – у сфері фінансової допомоги. Вони стосуються будівництва об'єктів нерухомості, навчання, закордонних стажувань спеціалістів, організації виставок, сертифікації виробництв і продукції за міжнародними вимогами, посередництва в переговорах, розвитку міжнародної кооперації, представництва на світових ринках. На рівні уряду спеціалізованим агентством, що реалізує інфраструктурне забезпечення інноваційних МСП, є Корпорація малого і середнього бізнесу (SBC, Small & Medium Business Corporation). Вона надає середньострокові (до 5 років) кредити для комерціалізації досліджень і розробок, при цьому величина кредиту може бути збільшена, що залежить від перспективності тієї чи іншої інноваційної розробки для ринку. Для підтримки венчурних компаній сформований фонд венчурного капіталу з статутним капіталом в розмірі 250 млн. дол. США [1, с. 4].

Слід зазначити все більшу концентрацію Корпорації малого бізнесу на фінансування посівних стадій стартапів з високим потенціалом росту, частка яких у сукупному обсязі фінансування Корпорації зросла в 2011-2013 рр. з 45,2 до 51,8%.

Широко просунувся в реалізації програм фінансової та технологічної підтримки інноваційних МСП і Китай, де ще в 1982 р. була затверджена програма соціально-економічних інновацій на базі організації наукових парків. Пізніше, в 1986 році Уряд затвердив «Програму 863»

(або «План розвитку високих технологій»), де в якості пріоритетних напрямів розвитку високо-технологічних галузей визначені: інформатика та мікроелектроніка; авіакосмічна промисловість; оптоволоконний зв'язок; біотехнологія і генна інженерія; новітні енергозберігаючі технології; екологічне обладнання та природоохоронна техніка; медичне обладнання. На наступному етапі, у 1988 р. у Пекіні була створена експериментальна зона високих технологій, яка є найбільшим технопарком країни. На сьогоднішній день в Китаї технопарки отримали свій розвиток всюди, в них зайнято понад 16 тис. компаній, пов'язаних з впроваджувальною і дослідницькою діяльністю. Технопарки фактично організаційно і територіально кореспондуються зі спеціальними економічними зонами, і це дозволяє досить ефективно брати участь у міжнародному обміні технологіями.

Важливу роль для розвитку інноваційно-технологічного підприємництва в Китаї відіграє делегування функцій управління науково-технічним розвитком від державних структур у сферу повноважень приватних технологічних і наукових спеціалізованих агентств. Для цього Міністерство науки і технологій з 2003 р. формує спеціальну мережу посередницьких агентств, які організовуються на базі деяких НДІ. Ці агентства відповідають за розробку та організаційне забезпечення інноваційних проєктів і науково-технічних програм. В даний час в Китаї створено близько 6 млн. посередницьких науково-технічних організацій загальною кількістю зайнятих в 110 млн. чол. В 2009 р. Уряд країни затвердив статус інноваційного підприємства, який був присвоєний дев'яноста підприємствам з власним брендом, що володіє високим рівнем конкурентоспроможності на світовому ринку.

«Основні положення державного плану середньострокового та довгострокового розвитку науки і техніки на 2006-2020 рр.» передбачають необхідність посилення інноваційної діяльності і частка інвестицій станом на 2020 рік у дослідження і розробки збільшилася до 2,5% від ВВП Китаю, а зовнішня залежність від технологій знизалася до 30%. Тут слід додати, що вступ Китаю до СОТ у 2001 р. модифікувало пріоритети конкуренції країни на світових ринків, тому в країні з метою підтримки експортоорієнтованих інноваційних МСП було створено понад 50 центрів, що сприяють освоєнню нових виробництв.

Для Індії характерна велика державна підтримка інноваційно-технологічного підприємництва. Так, для сприяння дослідженням і розробкам у сфері програмного забезпечення та збільшення експортного потенціалу у цій сфері

Урядом була створена незалежна Асоціація технологічних парків програмного забезпечення (STPI, Software Technology Parks of India), що бере участь у створенні підприємствами-експортерами програмних продуктів. В її структуру входять 9 технологічних парків NSIC, інфраструктура яких дозволяє надати користувачам офісні і виробничі приміщення, обладнання, засоби зв'язку. При цьому позитивним моментом слід назвати спрощення системи оформлення авторських прав при трансферті розробок в масове виробництво або іноземним партнерам. Таким чином, досягнутий масштабний інформаційний обмін в складній інфраструктурі інноваційних, дослідницьких і виробничих компаній. За останні роки було створено 15 технічних центрів, що надають послуги для швидкої і безперешкодної організації експорту інформаційних технологій та програмного забезпечення. Широко застосовується схема надання фінансової допомоги NSIC на стадіях, що передують експорту та після відвантаження. Крім того, NSIC видає мікропідприємствам комплексний кредит за мінімальною ставкою до 55 тис. дол. США для придбання обладнання, машин, нерухомості.

З метою прискорення економічного розвитку країни в умовах глобалізації світової економіки з 2000 р. в країні реалізується спеціальна стратегія експортно-імпоротної політики, заснованої на утворення СЕЗ (спеціальних економічних зон), однією з цілей яких є створення експортоорієнтованих інноваційно-технологічних підприємницьких структур.

Одним з перспективних методів стимулювання розвитку конкурентоздатних суб'єктів інноваційно-технологічного підприємництва є використання комплексної системи податкових пільг, що носять адресний характер. До них можна віднести: звільнення від ПДВ авансових платежів за інноваційні товари з тривалим циклом виробництва; зменшення податку на прибуток протягом періоду окупності конкретного інноваційно-технологічного проєкту; зменшення або звільнення від сплати ПДВ та мита на імпортоване обладнання, комплектуючі, матеріали; зменшення на суму витрат на дослідження та розробки оподатковуваної бази з податку на прибуток; зменшення ставок податку на майно з метою стимулювання більш широкого використання обладнання. Ці заходи, безумовно, повинні бути враховані в загальній стратегії інноваційного розвитку країни. Так, наприклад, технопаркам Індії і підприємствам, що знаходяться в них, надають податкові канікули з прибуткового податку на строк до десяти років. В Угорщині, наприклад, інноваційні підприємці (включаючи зарубіж-

них інвесторів) можуть отримувати бюджетні цільові субсидії і суттєві податкові пільги (пільги на стимулювання інвестицій, на стимулювання досліджень і розробок, пільги для інноваційних МСП, пільги для певних регіонів країни). Аналогічний механізм створений і в Польщі, де можна отримати часткове або повне звільнення від податків залежно від виду діяльності на строк 10-25 років [2, с. 77].

В сфері оподаткування інноваційно-технологічного підприємництва в зарубіжній практиці накопичено серйозний досвід – в деяких країнах спеціальні податкові режими відсутні, а в деяких мають місце спеціальні програми. Наприклад, податковими законодавствами Великобританії, Нідерландів, США і Швеції до інноваційно-технологічних МСП застосовуються загальні правила, однак можуть бути передбачені пільги для малого бізнесу. Так, у Німеччині мають місце пільги компаніям в період їх становлення, а також постійні пільги, наприклад, щодо податку на прибуток корпорацій. Податковим законодавством Франції, в залежності від обсягу виручки платника податків, передбачено застосування спрощеного режиму оподаткування для малого підприємства. В США з метою стимулювання інноваційно-технологічної діяльності законодавство передбачає вирахування багатьох витрат з оподаткування (наприклад, витрат на виготовлення зразків, оплату патентних послуг, проведення випробувань). На додаток до цього в Японії передбачені спеціальні преференції та податкові пільги при організації спільних інноваційних малих та середніх підприємств на базі НДІ, університетів і центрів технологічного розвитку (наприклад, вартість послуг патентування для МСП знижена на 50%, із звільненням від сплати патентного мита протягом трьох років).

Другою великою групою заходів підтримки інноваційно-технологічного підприємництва за кордоном є їх інформаційна та консультаційна підтримка. У Великобританії малим підприємствам надається широкий асортимент консультативних послуг. З 1995-1996 рр. надання інформаційних послуг передано у відання мережі «Ділові зв'язки» (англ. – BL – Business Link). Ця мережа представляє єдиний трирівневий інформаційний центр: працює безкоштовна консультативна служба, мережу консультаційних центрів, виявляються спеціальні послуги малим підприємствам.

В Японії спеціалізовані Венчурні центри підтримки підприємництва (ВЦПП) проводять лекції та практичні заняття по багатьом темам (нові технології, інноваційна діяльність, методи управління, ринок цінних паперів, венчурний бізнес тощо), а також надають технопарків та

інкубаторів бізнесу консультантів по веденню бізнесу, розширення мереж продажів, в сфері захисту авторських прав. Одночасно ВЦПП займаються збором відомостей про успішних підприємців, ефективних методах бізнесу, інноваціях та успішний досвід застосування нововведень для подальшого поширення цього прогресивного досвіду.

Спеціалізований портал інноваційних досліджень малого бізнесу, створений за ініціативою Уряду країни, оперативно надає інформацію про тематичні плани співзасновників програм SBIR/STTR, і відомості про всі науково-дослідні організації країни. Також діє спеціальний пошуковий сайт, який дозволяє користувачам знаходити відомості про успішно завершені дослідження по заданим темам.

Ринкові дослідження в Канаді здійснюються в Центрі ринкових досліджень (англ. – MRC – Market Research Centre), Об'єднанні торгових секторів (англ. – TTCS – Trade Team Canada Sectors), Центрі міжнародних бізнес-можливостей (англ. – IBOC – International Business Opportunities Centre), Довідковій службі Міністерства закордонних справ і зовнішньої торгівлі тощо. Наприклад, в TTCS об'єднані Уряд і індустрія для координації і розвитку національної торгівлі в основних сферах (інформаційні і телекомунікаційні технології, охорона здоров'я, екологія, енергетика, будівництво, біотехнології, агропромисловий комплекс тощо). У TTCS плануються та здійснюються заходи по рекламі в торгівлі, організовуються ярмарки і торгові місії, надається допомога у встановленні контактів, надається інформація про цільові ринки.

Основним елементом цієї системи служить електронна система MERX метою поширення інформації.

У Південній Кореї, починаючи з 2008 р., проблемами інноваційного розвитку відає два міністерства – Міністерство економіки знань і Міністерство освіти, науки і технологій, які надають консультації для інноваційних підприємницьких структур з повним інформуванням їх за пріоритетними напрямками розвитку. В Індії створена спеціальна Мережа інформаційних ресурсів малого підприємництва (англ. – Small Enterprise Information & Resources Network – SENET), яка є частиною міжнародної інформаційної служби малих і середніх підприємств (англ. – INSME).

Значущу роль у створенні громадської думки і його активному впливі на розвиток і вдосконалення державної політики щодо інноваційно-технологічного підприємництва належить різним об'єднань, спілкам та асоціаціям підприємців, які здійснюють пропаганду ідей приватного підприємництва, а також їх лобі-

Таблиця 1

**Напрями державної підтримки малого інноваційно-технологічного підприємництва
в зарубіжних країнах**

Напрямок	Зміст	Інструменти
Фінансово-технологічний	Розвиток найбільш прогресивних інститутів фінансової, майнової та технологічної підтримки малого підприємництва	кредитування інноваційно-технологічних МСП, відшкодування поточних виробничих витрат, сприяння вкладенням в нематеріальні активи (програми освоєння наукомісткої і високотехнологічної продукції, підготовка кадрів), надання технологічних баз для здійснення досліджень і держгарантій участі в тендерах, допомога в патентуванні розробок і захисту авторського права, адресне пільгове оподаткування.
Інформаційно-консультативний	Послуги з надання інформаційної допомоги малому та середньому бізнесу	створення інформаційних служб, що надають консультування малому бізнесу щодо аспектів здійснення інноваційно-технологічної діяльності, створення масивів баз даних по завершених дослідженнях, напрямкам, партнерам, програмам підтримки.

ювання на різних рівнях влади. Пов'язані із загальними питаннями фінансової, консультативної, інформаційної та технічної підтримки МСП, подібні асоціації особливу увагу приділяють пошуку збалансованих напрямків законного вирішення ряду проблем розвитку МСП та підвищення його конкурентоспроможності в умовах науково-технічного прогресу та глобалізації світової економіки.

Сприяння підвищенню інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва, крім формування сприятливого середовища його функціонування, полягає у сприянні проведенню досліджень, розробці нововведень і успішної комерціалізації результатів досліджень і розробок.

В цілому, з урахуванням проаналізованого зарубіжного досвіду, можливості держави щодо підтримки малих та середніх інноваційно-технологічних підприємств можуть бути представлені за двома напрямками: фінансово-технологічного та інформаційно-консультативного (табл. 1).

Особливого значення набуває те, що реалізація державних заходів підтримки, надання різних послуг не повинно зачіпати інтереси приватного ринку. У багатьох країнах Уряди

сфокусовані лише на заходах, які виступають суспільним благом, в той же час підвищуючи зацікавленість з боку приватного сектора. У розвинених країнах при цьому часто надають перевагу «м'яким» формам підтримки, спираючись на надання інформації та консультування бізнесу, а країни, що розвиваються, більше надають фінансово-технологічну допомогу.

Висновок. Проведене дослідження сформованих механізмів державної підтримки інноваційно-технологічних МСП в зарубіжних країнах дозволяє стверджувати, що пріоритетними заходами стимулювання МСП є заходи фінансово і технологічного характеру, як-то: кредитування інноваційних МСП, повернення поточних виробничих витрат, сприяння вкладенням в нематеріальні активи (програми освоєння наукомісткої і високотехнологічної продукції, підготовки кадрів), надання технологічним платформам для реалізації досліджень і державного гарантування участі в тендерах, допомога в патентуванні розробок, захист авторських прав, адресне пільгове оподаткування. У той же час заходи інформаційного та консультативного характеру, в силу інтенсивного розвитку процесів інформатизації в світі, стають все менш значущими.

Список використаних джерел:

1. A Summary of SBC's Policy Funds. – South Korea: Small and Medium Business Corporation, 2014. – P. 3-8.
2. Annual Report 2013-2014. – Software Technology Parks of India, 2014. – 320 p.
3. Small Business Survey 2014. – UK, L.: Department for Business, Innovation & Skills, March 2015. – P. 17-29.
4. The Small Business Investment Company (SBIC) Program Helping Meet the Capital Needs of American Small Business. – Wash., DC, 2015. URL: [https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/SBIC Program – Standard One-Pager.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/articles/SBIC%20Program%20Standard%20One-Pager.pdf).
5. What is SBIR and STTR? URL: <https://sbir.nih.gov/about/what-is-sbir-sttr>.
6. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. – METI: Small and Medium Enterprise Agency. April 2014. – P. 26-32.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

**Випуск 3(71)
Частина 1**

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 26,23. Ум. друк. арк. 31,85.
Замов. № 0719/162. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.