

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (198)**

Київ 2017

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (198). – К., 2017. – 147 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол № 4 від 15.09.2017 року

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (головний науковий редактор)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
СТУДІНСЬКА Г.Я. доктор економічних наук (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
БУРЯЧЕНКО А.Є., доктор економічних наук, доцент
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., кандидат економічних наук
ДЕМЬОХІН В.А., кандидат технічних наук
ДУБРОВІНА О.А., кандидат економічних наук
ПРИМОСТКА О.О., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ТЕРЕЩЕНКО Г.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (АФУ)
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ЩУКІН Б.М., кандидат економічних наук, с.н.с. (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕСКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «Проф. Д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Техно–логічно–природничий університет ім. Яна і Енджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДІРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитор Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»
внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvanna rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Формування ринкових відносин в Україні, 2017. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2017

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

А.О. КРИЛОВА,

аспірантка Державного науково–дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки

Розбудова екосистеми національної економіки в умовах технологічних трансформацій

У статті висвітлено сутність поняття технологічних трансформацій та їх види. Розглянуто основні виклики Індустрії 4.0 та визначено інструментарій формування інноваційної екосистеми економіки. Обґрунтовано пропозиції щодо державного сприяння створенню нової парадигми розвитку економіки країни.

Ключові слова: екосистема економіки, технологічні трансформації, науково–технічний прогрес, бізнес–інкубатори, технопарки, індустриальні парки.

А.А. КРЫЛОВА,

аспірантка Государственного научно–исследовательского
института информатизации и моделирования экономики

Формирование экосистемы национальной экономики в условиях технологических трансформаций

В статье изложено суть понятия технологических трансформаций и их видов. Рассмотрено основные вызовы Индустрии 4.0. и определено инструментарий формирования инновационной экосистемы экономики. Обосновано предложения по государственному содействию в создании новой парадигмы развития экономики страны.

Ключевые слова: экосистема экономики, технологические трансформации, научно–технический прогресс, бизнес–инкубаторы, технопарки, индустриальные парки.

A. KRYLOVA,

PhD student of the State Scientific Research Institute for Information and Economic Modeling

Development of the national economy ecosystem in conditions of technological transformation

The article deals with the concept of the technological transformation and its forms. Made an overview of the main Industry 4.0. challenges and defined an economy innovation ecosystem instruments. Also, the author justification proposals of the state assistance to create a new paradigm of country economic development.

Keywords: economy ecosystem, technological transformation, science and technical progress, business incubators, technoparks, industrial parks.

Problem definition. A decisive feature of the modern world is a number of long-term transformations characterized by extremely fast and profound transformations of socio-economic life, conditioned both by fundamental technological innovations and by powerful socio-cultural shifts of a global scale. That leads not only to changes in the economic and social conditions of life, but also to a new philosophy of life and ways of world civilization development, which also requires the coordination of technological, innovation and industrial policies with the use of modern approaches and tools.

Analysis of the latest works and publications. Challenges that generate transformational processes and tools used by the state to regulate these processes are currently at the focus of domestic and foreign scientists. The fundamentals of the methodology of these questions are laid down in the works of J. M. Keynes, R. Harrod, J. Robinson, K. Wicksley, A. Spitoff and J Schumpeter. Domestic scientists also examine various aspects of scientific and technological changes and the levers of state regulation of these processes, in particular, the works of V. Heyets, O. Bilous, I. Burakovsky, A. Khodzhaian, T. Romaniuk, Z. Galushka, L. Karanatova, L. Musina are devoted to this issues. However, a significant range of theoretical and practical issues concerning the justification and effective measures of state governance of the process of developing the ecosystem of the country's economy remains unresolved.

The purpose of the article is to justify the proposals on the use of certain levers of state regulation of technological transformations of the country's economy in order to develop the innovation ecosystem.

Statement of the main materials. Technological and transformational shifts are a rather complicated and painful process, as they occur unevenly, thus creating gaps between countries in economic development and global imbalances. This process is extremely controversial and conflictual and can lead to the emergence of completely unpredictable new world leaders who are best absorbed and mastered in the future by the latest technologies and new principles of social and economic activity organization and will be able to effectively manage the change in the social structure.

The essence of the technological transformation concept lies in the fact that this is a continuous process of development of science and technology, which

leads to a qualitative change in economic and social development. Technological transformations can take place in evolutionary and revolutionary forms.

The evolutionary form of technological transformation involves the production of techniques and technologies, which are improved on the basis of already known scientific knowledge. An example of this form of transformation is the development and improvement of steam energy, electricity or atom, and so on.

The revolutionary form is based on a completely new scientific ideas transition to techniques and technology. An example is the transition from hand tools to machines, the replacement of steam energy by electric or atomic, the use of laser and other modern technologies, etc.

At the present, powerful country leaders, leading scientists and economists talk about the transformation of society, looking at them from different angles. According to international organizations, in particular the United Nations (UN), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the International Energy Agency (IEA) and many experts, the world is at the beginning of a major technological transformation [1], which is given a completely different name: a third industrial revolution, industry 4.0, fifth technology revolution, sixth long wave of economic development, Society 5.0.

In response to these challenges, technological country leaders, supported by international organizations, are striving to ensure the manageable development of advanced technologies, while simultaneously improving the efficiency of existing technologies and processes. Organizational and economic principles of national scientific, technological and innovation systems are being improved and coordination of technological, innovation and industrial policy is being strengthened.

The consequence of the entry of countries into the 4th industrial revolution is controversial – it has both significant advantages and threats. In particular, in Davos, 2016, global economists predicted that «the rich country will become richer, and the poor (who do not have the technology or do not have time for them) – even poorer» [2].

Thus, the question arises of overcoming the technological lag of production and the transition to a knowledge economy that is possible on the basis of a developed innovation ecosystem, which includes a knowledge generation environment based on fundamental research, an effective system of educa-

tion, science, research communities, innovation infrastructure, venture capital investments, sustainable demand for innovations, etc. Innovative ecosystem is a network community whose members combine their resources on mutually beneficial terms to achieve innovative results; represent adaptive organizations that create and use knowledge, transform them into innovative products, new technologies and possess the characteristic features of network interaction, the presence of a common innovation infrastructure, the combination of goals and values. An important trend in the evolution of organization models of innovation processes is the transition to a model of open innovation, based on the use of internal and external sources of innovation.

Without rejecting the ideas of national technological development at the expense of technology diffusion, domestic scientists warn about the deliberate restriction of the developed countries' access to potential technologies to the new technologies at the stage of their implementation and growth. In spite of copying transformational economies and countries with emerging markets, borrowed technologies, the technological gap between countries continues to be substantial, and between individual groups of countries it is even growing. While in developed countries' 70–85% of their GDP is formed by high-tech manufacturing, in Ukraine this share is less than 6%. When producing 0.49% of world GDP, the share of science-intensive products of Ukraine in the world market is 0.05 – 0.1% [3].

Despite the sufficient world experience in the building of innovative ecosystems, there is no exhaustive list of sufficient conditions for the success of a national innovation ecosystem, as each country has individual characteristics (climatic, geopolitical, socio-cultural, resource, etc.). Each country,

territory, corporation, institution must define individual methods of managing the formation and development of innovative processes to achieve success in innovation activities.

But at the same time, based on the evolutionary approach to the development of innovations, the necessary conditions for the formation of innovative ecosystems are known: the society's awareness of the need for innovation, the choice of strategic priorities, the high level of financing of science (at least 4% of GDP per year), high (world) education level, relevant legislation in the field of financing, taxation, institutions of innovative organizations, as well as reduction of bureaucratic procedures in the field of innovation business, commercialization and technology transfer [4].

The analysis of the research and development that existed in the industrial society, and models of strategic innovation systems of the corresponding post-industrial societies, reveal the main stages of the formation of innovative ecosystems (see Table).

1. The stage of resource concentration is characterized by an increase in research and development potential and the formation of an appropriate innovation and entrepreneurial climate, primarily for start-ups and small innovation companies, deforming the innovation ecosystem, overcoming contradictions between research centers and industry.

The result of this stage is the formation of the starting elements of the innovation ecosystem – the emergence of a network of personal contacts and joint projects between representatives of scientific, government and business communities.

2. The stage of transformation of the region's economy and the formation of an innovative ecosystem.

This stage is characterized by a symbiosis of technological start-ups, small innovative enter-

Stages of the formation of innovative ecosystems

Stage Name	Essence of the stage
1. Resources concentration	Increase of research potential and formation of innovative climate
2. Transformation of the region's economy and the formation of an innovative ecosystem.	Integration at the regional level of technological start-ups of small innovative enterprises of large high-tech business and formation of clusters of high-tech companies and innovative competencies, development of regional innovative policy of support of innovative entrepreneurs
3. Innovative and technological breakthrough	The growth of large high-tech companies, technological start-ups, the formation of the market for venture investments and the mechanism of risk sharing
4. The maturity of an innovative ecosystem	The created innovation infrastructure becomes more technological and scalable; development of own brand of innovation ecosystem, creation of new technological chains on the basis of international co-operation

Source: [4]

prises and a large high-tech business; in addition, stable clusters of high-tech companies are created; regional governance is moving into an active policy of supporting innovation entrepreneurship and creating the necessary innovation infrastructure for this; Large-scale advertising and PR-campaigns are being held to create a new brand of the region as an innovation center.

3. The stage of innovation and technological breakthrough is the rapid growth of turnover of large high-tech companies and their transformation into global players; a significant increase in the number of technological start-ups; formation of the market of venture investments and the mechanism of division

4 The maturity of an innovative ecosystem.

The created innovation infrastructure of innovative enterprises support works efficiently, becomes more «technological» and scales; the development of its own brand of innovation ecosystem; embedding in existing and creating new technological chains based on international cooperation.

The global scale of the changes actualizes the task of creating a modern innovation ecosystem capable of ensuring the competitiveness of industrial production on the basis of a breakthrough in high technology, national security and ensuring sustainable socio-economic development [4].

However, the effectiveness of the ecosystem of the economy depends primarily on the number and status of small and medium-sized enterprises, hence, one of the important tasks of the economic policy of development of the ecosystem is support for small businesses, including those that have the power to grow into medium and large, as a rule it is an innovative high-tech business [5].

Innovative business is, first of all, the need for financial resources, in particular venture capital. In fact, the venture capital is the main source of funding for the development of innovative entrepreneurship. In the absence of a sufficient volume of venture capital in the country, provision of innovative development is impossible. Contrary to world practice, in Ukraine, only the finance is understood by the notion of venture capital. But this is, above all, a technological and risky business, which is related and depends on the availability of certain infrastructure. This infrastructure includes technoparks, business incubators, industrial parks, technology transfer centers and information support for innovation, and

the relevant ideology and culture, special entrepreneurial resources that enable the realization of human and scientific capital, and the construction of business, which would become competitive not only on the national but also on the world markets. In the conditions of the latest innovation model, the state should act as an innovative entrepreneur and venture capital investor, in addition to the main function – regulation (legislative, regulatory acts aimed at supporting innovation activities).

In Ukraine, due to the domination over the years of resource and energy-intensive industries and technologies, raw orientation of exports and excessive concentration of production in industrial regions, a development management structure has been formed that is generally ineffective. Structural and technological changes that are currently occurring must be subject to continuous and qualified monitoring and scientific analysis, which can professionally be exclusively provided that an appropriate strategically oriented economic and scientific and technological policy is carried out.

Ukraine's attempts to follow the main tendencies of transformational shifts namely Industry 4.0. is a rather provocative topic. Reducing the share of industry in GDP during 2006 – 2016 years from 28% to 14%, an increase in depreciation of fixed assets till 80%, increase in the share of commodities in exporting countries (50% in 2015), a decrease of volumes of engineering exports fell from 12 billion in 2011 to 4.7 in 2015, all these are the main consequences of de-industrialization scenario Ukraine, which shall really dangerous. At the same time, low rates of innovation and investment attractiveness testify to this scenario.

Such trends will lead to a complete transformation of Ukraine into a raw material state, a threatening fall of the domestic market for industrial automation products, ICT and other high-tech products. The domestic consumption of high-tech goods is less and less, which leads not only to a re-orientation of exports (in the volume of IT is already 90%), but also to the outflow of the country's most skilled personnel. If do not change the structure of the economy in the coming years the country will be waiting for the economic fading and the final consolidation of the place of raw material appendage of Europe and the World.

We can observe the reverse policies in the EU member states. According to the Industry 4.0

document from the European Parliament, the industrial sector generates up to 80% of exports and employs 80% of its R&D capacity [6]. Europeans and the US are talking about re-industrialization and returning industrial production from China to their countries. The EU is also planning to target the 4.0 R&D potential to compete equally with the US and Asian countries and earn an additional 1.4 trillion euros by 2025 and create more than 600 thousand new jobs. Eurofunds for 4.0 already reach more than 1 billion euros today.

Another example of an already functioning innovation ecosystem is Turkey with its full cycle of «growing» businesses to the size of large powerful companies. Turkey's policy is shaped in such a way that business incubators, technoparks and industrial parks are interconnected and create favorable conditions for the development of innovative entrepreneurship and the growth of small and medium-sized businesses.

A particular advantage of the Turkish system is the provision by the state of tax benefits for firms operating in the technoparks and industrial parks. Tax privileges relating to the taxation of technological parks and industrial parks will be in place by the end of 2023, and then their operation will be revised, although they have already been reviewed and prolonged for 10 years. Firms operating in the technological parks and industrial parks are exempt from corporate tax, VAT and stamp duty. Employees employed at the technopark companies are exempted from paying income tax, and employers pay only 50% of the established insurance premiums, which must be paid into social funds. In addition, with the introduction of new rules relating to the activities of technology parks, the scope of the opportunities offered to firms operating in the technoparks area have been expanded. For example, if technological parks have available insufficient funds, the Ministry of Industry of Turkey pays financial assistance to the workers of these firms in order to support new firms registered on the territory of technoparks [7].

That is, based on the above, we can observe trends in the development and building-up of innovative ecosystems around the world, the formation of appropriate state policies and the attraction of necessary domestic and foreign investment.

Ukraine is currently beginning to catch up with developed countries with a delay of 5–7 years [2], despite the fact that there is no financial basis for the implementation of the planned initiatives. Such

a «catch-up» pathway can lead to an eternal lag behind the highly developed countries and, in the long run, will lead to even more impoverishment and economic decline.

Analyzing the current situation in Ukraine, it is worth to note that there is still a shift in this direction. In Ukraine, there are more than 30 industrial parks, such as IP «Myrotske», Industrial Park «Vinnitsa cluster of refrigeration engineering», Industrial Park «BIONIC HiLL», Industrial Park «Central» is initiated, also exist more than 20 technoparks, namely «Kyiv Polytechnic», UnitFactory, Institute of Electric Welding named after. E.O. Paton, Institute of Single Crystals and the Institute of Semiconductor Physics named after. V.E. Loshkarev.

In addition, for their functioning and development in Ukraine there is more than 60 proactive investors, represented in various forms, including venture companies, venture funds, as well as expert support at primary level – association of business angels, startup incubators and business-accelerators. Their representatives are BorschVenture, EY Start-up Accelerator, Growth Up, StarUp Marani, 408 Ventures, SMRK VC Fund, UAngel and others.

This infrastructure provides some very slow shifts in the development of the innovation ecosystem, which in turn would create conditions for the state competitiveness on the world market and the introduction of a new paradigm of economic development.

Despite the presence of at least insignificant innovation infrastructure in Ukraine, the problem of innovation development still appears. These barriers and low competitiveness in comparison with other countries arise from the lack of scientifically grounded innovation and industrial policies and tools of state support, not regulation, namely support, win-win promotion on partner terms.

Therefore, on the basis of the analysis of world development trends, a number of state support measures are defined that need to be implemented in order to develop an innovative ecosystem, in particular:

Identify the priority sectors of the country and the fields of the national economy and provide them with financial resources as an integral part of this direction and to improve the legislative regulation of the venture industry.

Stimulate high-tech production and innovation through the development of innovative infrastructures.

The industrial infrastructure consists of industrial parks, which will ensure the sustainable econom-

ic growth of the regions, increase the well-being of local residents by creating favorable conditions for attracting domestic and foreign investments into the regional economy, introduction of modern technologies and the best world experience in the organization of industrial production, efficient functioning and development of industrial enterprises, increase revenues to local budgets and the State Budget of Ukraine, creation of modern industrial, transport and logistic and market infrastructure.

Research activities of Industrial Parks should focus on innovative startup incubators or business accelerators. Their creation involves the formation of an effective interaction between science and business in order to bring the latest scientific and technological developments to practical application and commercialization, to implement the original scientific and technical ideas of domestic small and medium enterprises. And the last component should be business angels who will act as mentors.

To develop an effective mechanism of state aid for innovative entrepreneurship with the use of state-commissioned instruments, tax breaks, financial support for wages, preferential connections and utilization of communications, etc. [8].

At the same time, to support the policy of a green economy: water-saving, clean energy, the use of modern high-energy saving technologies and materials, modern alternative energy sources and high-tech engineering equipment, etc.

To increase the stability of the economy and to disable the scenario of economic development based on the model of «impoverishment».

Conclusions

Considering the world transformational tendencies, it is necessary to introduce unique approaches in the national scientific-technological, innovation and investment spheres of state regulation taking into account the experience of high-tech economies of the world, taking into account the characteristics of resource, technological and innovation base of the country. Such an approach will provide an econom-

ic and social breakthrough, in particular a shift away from raw materials to high-tech, GDP growth, welfare improvements and, more importantly, will provoke changes in the paradigm of economic development.

References

1. Musina L.A. Global technological transformation on the beginning of the XXI century and the prospects of Ukraine's scientific and technological development / L.A. Musina– Kyiv.: Formation of market relations in Ukraine №8 (135), 2012 – P. 58–65
2. SmartfactoryUkraine. [Electronic resources]. – Access mode :https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj19_Osj8HXAhUPY1AKHQYOBiMQFggmMAA&url=https%3A%2F%2Fb2b-ray.mautic.net%2Fasset%2F211%3Apilari-smart-factory-v1-2pdf&usq=AOvVaw2_ailBuWPzp5aLNEtodvYK
3. Khodzhaian A.O. Positioning of Ukraine in the global economy / Khodzhaian The Economic Messenger of the NIMU. Dnipro, 2009 – №2.– P. 66–72.
4. Karatanova L.H., Modern approaches to the formation of innovative ecosystems in the conditions of formation of knowledge economy / Karatanova L.H., A.Y. Kulev. – Saint Petersburg: Northwestern Institute of Management, Management Consulting №12, 2015. – С. 39 – 46
5. Volodymyr Gromkovsky Economy as an ecosystem, «ExpertOnline». – Moskva., 2013. – [Electronic resources]. – Access mode :<http://expert.ru/2013/03/18/ekonomika-kak-ekosistema/>
6. Directorate-general for international policies, Policy Department A: economic and scientific policy «Industry 4.0»/ European Parliament. – Publication Office., 2016. – 94 p.
7. Technopark of Turkey: features and conditions of economic activity., 2016. – [Electronic resources]. – Access mode: <http://www.sovet.expert/single-post/2016/12/03/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D1>
8. Khodzhaian A.O. Conceptual principles of state investment policy / A.O. Khodzhaian, O.A. Rudenko. – Kyiv.: Formation of market relations in Ukraine (159), 2014 – P. 40–45

М.В. АФТАНДІЛЯНЦ,
аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київський національний університет технологій та дизайну

Передумови та чинники кластеризації економіки України

В статті досліджено передумови кластеризації економіки України та запропоновано базові чинники кластеризації, на основі яких можна здійснювати об'єднання областей в кластери за видами економічної діяльності (на основі спеціалізації кожної області).

Ключові слова: кластеризація, види економічної діяльності, чинники кластеризації.

М.В. АФТАНДІЛЯНЦ,
аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Предпосылки и факторы кластеризации экономики Украины

В статье исследованы предпосылки кластеризации экономики Украины и предложены базовые факторы кластеризации, на основе которых можно осуществлять объединение областей в кластеры по видам экономической деятельности (на основе специализации каждой области).

Ключевые слова: кластеризация, виды экономической деятельности, факторы кластеризации.

М. АFTANDILIANTS,
assistant of the Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technology and Design

Background and factors of clusterization of the economy of Ukraine

The article explores the preconditions of clusterization of the Ukrainian economy and proposes the basic clusterization factors, on the basis of which it is possible to combine the regions into clusters by types of economic activity (based on the specialization of each region).

Keywords: clusterization, economic activities, clusterization factors.

Постановка проблеми. Актуальним питанням для економіки країни є забезпечення економічного зростання та підвищення соціальних стандартів життя населення. Постає низка проблем, а саме застаріла схема економічного районування, диспропорції розвитку регіонів України, які лише загострилися, починаючи з кризи 2014 року, коли були паралізовані східні частини Донецької та Луганської областей, та анексовано АР Крим. У зв'язку з цим виникла задача в пошуку оптимального рішення для ефективного перерозподілу економічних територій, рішення якої може запустити розвиток українських регіонів у потрібному темпі й масштабі та допоможе у нашій економічній ситуації стати на шлях масштабного розвитку і високого доходу.

Як показує світовий досвід, саме кластерні об'єднання – це рішення проблеми, які застосовують в високорозвинених країнах та завжди корелюють з високою доданою вартістю і більш ніж середніми доходами. Розробка кластерної стра-

тегії, що полягає в об'єднанні областей в кластери за видами економічної діяльності (на основі спеціалізації кожної області), спрямована на економічне зростання областей, видів економічної діяльності та країни в цілому. Рішення про пріоритетні напрями економічного розвитку територій слід приймати на основі результатів ретельного аналізу соціально-економічних чинників регіону та результативних чинників видів економічної діяльності. Правильний вибір найбільш значущих чинників кластеризації – важлива умова для їх перетворення на потужні локомотиви розвитку економіки території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кластеризації економіки України та створення кластерів на її території займає чільне місце серед безлічі досліджуваних у науковій періодиці економічних проблем. Сучасні економічні і загальнонаукові концепції у сфері аналізу кластеризації економіки України, викладені в роботах наступних вітчизняних авторів: С.І. Соколенка, В.М. Гееця, В.І. Чужикова, Н.М. Внукової, М.П. Войнаренка [1–5].

Метою статті є визначення передумов та чинників кластеризації економіки України.

Виклад основного матеріалу. Особливість функціонування кластера полягає у високій значущості макроекономічної складової, а також територіальних і соціальних аспектів економічного розвитку. Тому більшість досліджень орієнтовані на визначення вкладу кластера в формування показників соціально-економічного розвитку території його дислокації або зростання конкурентоспроможності регіону.

У кластерах найбільш повно реалізуються інтереси всіх груп суб'єктів господарської діяльності території їх дислокації. Тому роль і місце кластерів в соціально-економічному розвитку регіонів доцільно визначати їх внеском у досягнення пріоритетних цілей – населення, ділового співтовариства, держави в особі регіональних органів державної влади та муніципалітетів, а також непрямих інтересів пасивних елементів регіональної системи (розвиток інфраструктурної та інституційної складових та ін.). Крім того, ключовим фактором успіху при розробці та реалізації стратегій розвитку кластерів є активне та продуктивне партнерство між інтересами різних підприємницьких груп в регіоні.

Комплексним показником оцінки вкладу кластера в розвиток території його дислокації є приріст ВРП за рахунок створення і розвитку даної структури. В свою чергу, можливу кластеризацію територій за галузевою спеціалізацією розраховують на основі різних показників соціально-економічної ефективності регіону та видів економічної діяльності (валової доданої вартості, чисельності зайнятого населення, інвестицій, частки експорту і т. д.).

Найбільш часто використовуваним показником, який характеризує можливу кластеризацію економіки території України та її областей є кількість зайнятих. В таблиці 1 наведено статистичні дані щодо зайнятого населення України за видами економічної діяльності за 2012–2015 рр. (дані наведені за 4 роки, у зв'язку з переходом України на нову класифікацію видів економічної діяльності КВЕД – 2010). [6]

Окрім загального аналізу зайнятості населення за видами економічної діяльності доцільно здійснити аналіз останніх тенденцій концентрації зайнятості населення за видами економічної діяльності в регіональному розрізі України (рис. 1) [7, 8].

Концентрація зайнятого населення за областями в 2015 році розподілилася наступним чином: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та автомобілів – Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області та м. Київ; сільське, лісове та рибне господарство – Вінницька, Львівська, Одеська, Харківська та Івано-Франківська область; промисловість – Дніпропетровська, Харківська, Запорізька, Львівська, Донецька області; освіта – Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області та м. Київ; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська області та м. Київ; транспорт – Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Львівська та Київська області.

Показники економічного соціально-економічного розвитку областей та видів економічної діяльності досить чітко вказують на пріоритетність створення кластерних об'єднань. Таким чином, можна визначити наступні групи чинників кластеризації:

– внутрішньо-галузеві чинники;

Таблиця 1. Зайняте населення України за видами економічної діяльності (тис. осіб)

Роки	сільське, лісове та рибне господарство	промисловість	будівництво	оптова та роздрібна торгівля;	транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	тимчасове розміщення й організація харчування	інформація та телекомунікації	фінансова та страхова діяльність	операції з нерухомим майном	професійна, наукова та технічна діяльність	діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування ²	освіта	охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	інші види економічної діяльності
2012	3496	3345,6	884,9	4441,7	1208,7	355,9	310,2	327,9	340,9	539,4	368	1066,1	1713	1268,9	239,7	447,4
2013	3577,5	3274,8	888,8	4556,2	1221,2	357,8	312,2	318,1	332,3	527,4	367,6	1025,3	1690,9	1256,7	240,7	456,6
2014	3091,4	2898,2	746,4	3965,7	1113,4	309,1	284,8	286,8	286,1	456	334,3	959,5	1587,7	1150,5	221,2	382,2
2015	2870,6	2573,9	642,1	3510,7	998	277,3	272,9	243,6	268,3	422,9	298,6	974,5	1497	1040,7	207,9	344,7

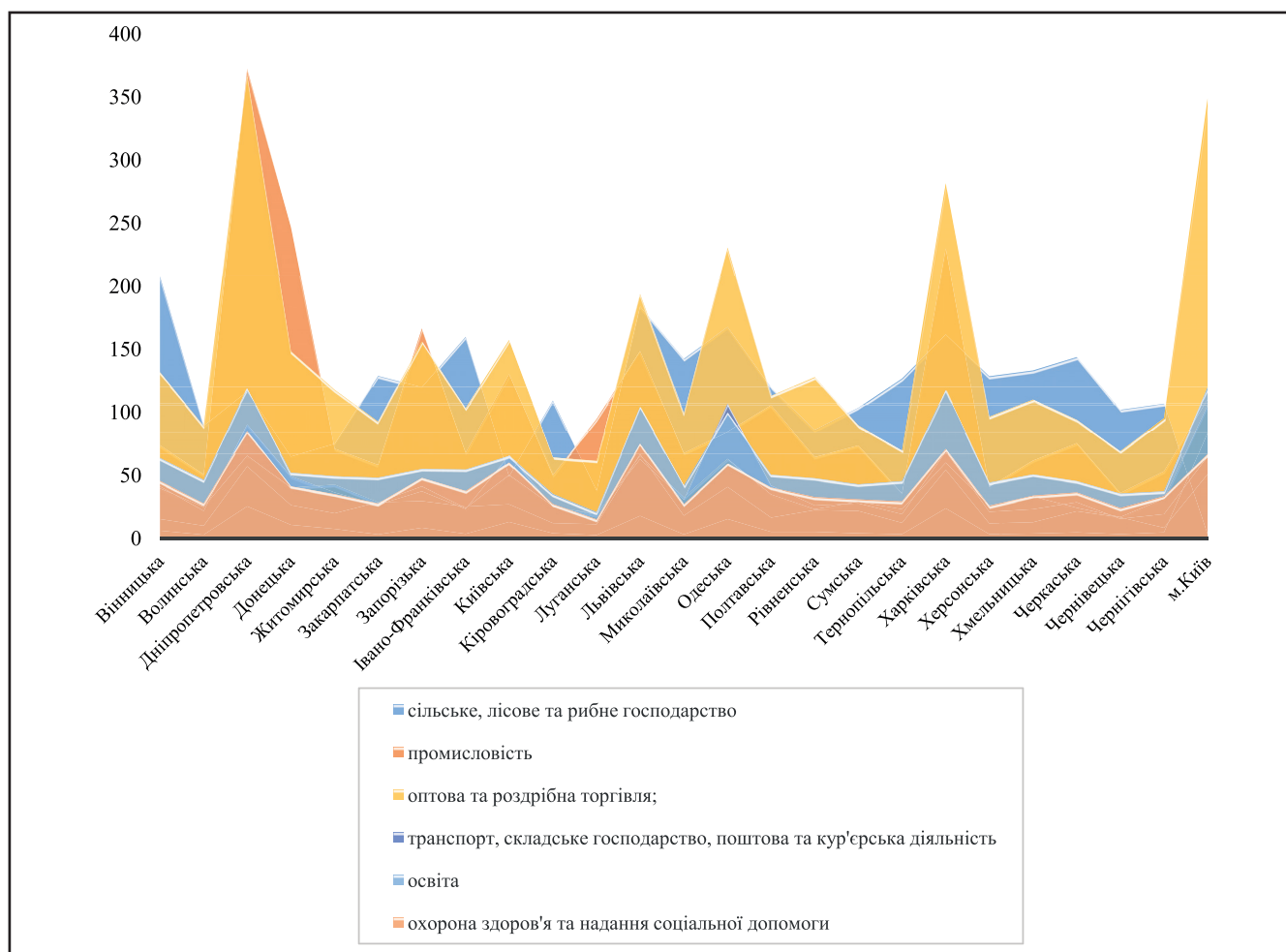


Рисунок 1. Зайняте населення за видами економічної діяльності та регіонами у 2015 році (тис. осіб)

– чинники регіонального розвитку.

Внутрішньо–галузеві чинники – це чинники, які безпосередньо вказують на розвиток галузі в певному регіоні країни. Унікальні конкурентні переваги формуються не на національному рівні, а на рівні конкретних бізнесів, що функціонують на території регіонів, де висока концентрація взаємопов’язаних галузей. Однією з основних проблем процесу ідентифікації регіональних кластерів в конкретному регіоні є визначення галузей, здатних представляти собою основу можливих кластерів.

Вивчення світового досвіду кластеризації свідчить, що найбільші можливості для формування кластерів мають такі галузі як легка промисловість, виробництво будматеріалів, харчова промисловість, металообробка, хімічна промисловість, машинобудування, сільське господарство. До таких чинників можна віднести: наявність однорідних компаній; наявність технологічно пов’язаних виробництв; напрями концентрації технологічних зусиль; рівень інтеграції підприємств; інші.

Галузеві чинники є змістовними, оскільки кластерна стратегія спрямована, зокрема, на трансформацію галузевої структури: еволюція галузі (базові технології, новий продукт); модернізація (нові технології, існуючий продукт); диверсифікація – появу нових секторів, пов’язаних з існуючими; стрімка поява нових видів економічної діяльності (наприклад, в Європейському союзі все більшого розвитку набуває «environmental industry» – екоіндустрія).

Тим самим, можливості створення кластерів розширюються в міру зростання масштабів, а також диверсифікації економіки агломерацій або регіонів. Крім того, для визначення географічних меж кластера використовуються змінні, що відображають віддаленість потенційних учасників кластера від підприємств його ядра. Згідно з дослідженням Гарвардського університету (Harvard Clustering Mapping Project [10]), в якому для проведення кластерного картографування ранжується 20 агломерацій США, середня відстань між

найбільшими підприємствами кластера (підприємствами ядра) має становити близько 130 км, між цими та іншими підприємствами кластера – 1500 км (рис. 2). Ідеальним вважається кластер, який має одну локалізовану агломерацію (територія України витягнута з заходу на схід на 1316 км і з півночі на південь на 893 км).

До ядра кластеру входять підприємства з основними виробничими потужностями, так звані підприємства–полюси, які об’єднують навколо себе інші підприємства. Приблизненими до ядра кластеру є влада, в особі державних установ, міських, обласних адміністрацій і т. д.; дослідницькі організації – науково–дослідні інститути, дослідницькі лабораторії і т. д.; освітні заклади – національні університети, коледжі, інститути і т. д.; провайдери капіталу – підприємства, які фінансують діяльність кластера (банківські установи, фінансові організації і т. д.). Структура кластеру включає такі елементи, як інші підприємства, тобто підприємства, які забезпечують функціонування кластеру (постачальники сировини та матеріалів, підприємства з переробки сировини, логістичні підприємства і т. д.).

Внутрішньо–галузеві чинники можуть включати наступні підгрупи:

- чинники економічного розвитку галузі;
- валова продукція галузі;

- частка у загальному обсязі валової продукції;
- місце у загальному обсязі валової продукції;
- валова продукція в розрахунку на 1 особу;
- індекс виготовленої продукції;
- кількість підприємств;
- чинники фінансових результатів галузі:
- чистий прибуток;
- частка підприємств в загальному обсязі, які отримали чистий прибуток;
- рівень рентабельності (збитковості);
- витрати на виробництво продукції;
- оплата праці;
- чинники ресурсного забезпечення:
- продуктивність праці на 1 зайнятого;
- кількість найманих працівників;
- забезпеченість ресурсами;
- якість ресурсної бази;
- наявність спеціалізованої техніки;
- наявність вантажних та вантажо–пасажирських автомобілів;
- купівля нової техніки.

Чинники регіонального розвитку – це чинники, які характеризують розвиток регіонів. При об’єднанні регіонів в кластери за окремими видами економічної діяльності досить важливими є врахування їх соціально–економічного розвитку, оскільки, в кластер будуть входити області із схожою економікою.

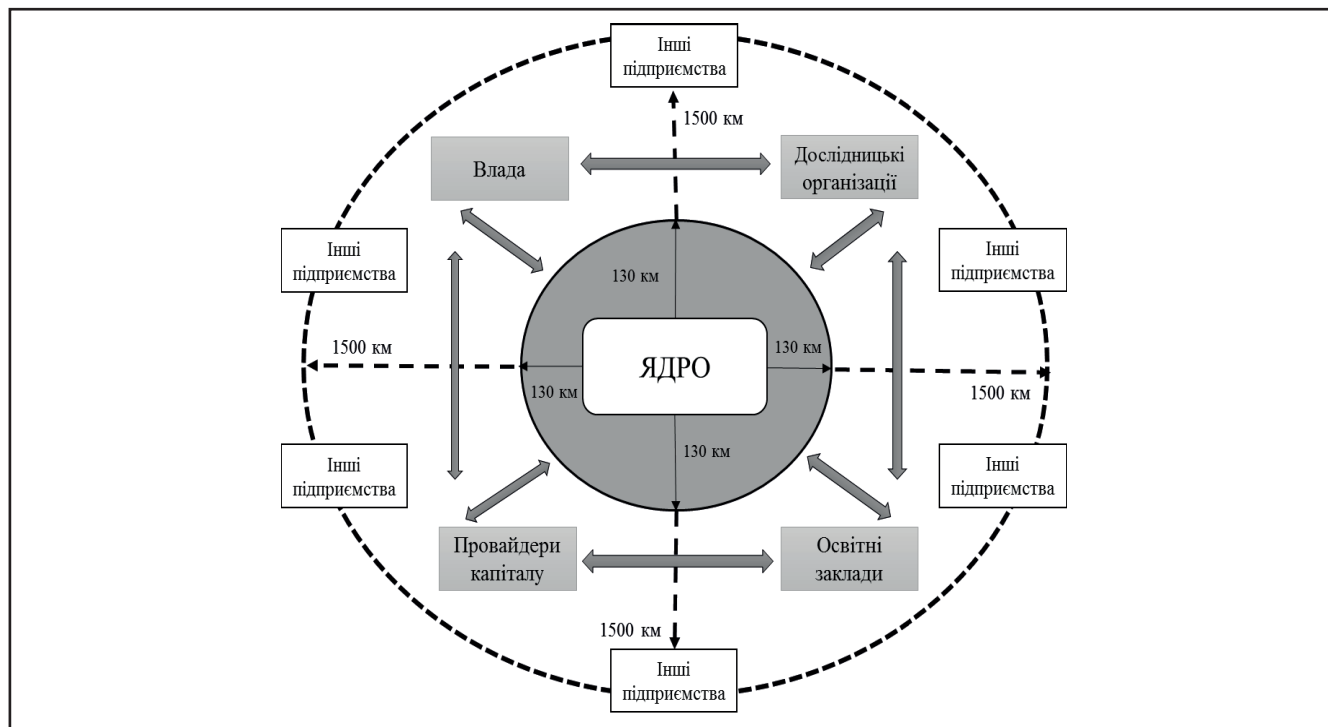


Рисунок 2. Ключові елементи кластера

Джерело: розроблено автором на основі даних Harvard Clustering Mapping Project

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Можливість створення та функціонування кластера характеризує рівень соціально-економічного розвитку території. Вагомою складовою є рівень економічного розвитку регіону в цілому, оскільки доцільно проводити кластеризацію зі схожою економікою. Значимими показниками є показники зовнішньоекономічної діяльності регіону – експорту та прямих іноземних інвестицій в регіон. Соціальний розвиток визначає привабливість територій для формування кластерних об'єднань, який відображає рівень життя населення – доходи та заробітну плату працівників.

Визначною складовою сьогодення є розвиток науки та створення нових технологій, розвиток інформаційних систем та технологій, надання послуг в сфері обміну інформації, оскільки це основа когнітивної економіки. Розвиток інноваційних процесів в регіонах – це безальтернативний фактор економічного зростання. Для органів державної влади це можливість: залучення регіональних спільнот – розробка та реаліза-

ція регіональних інноваційних стратегій; сприяння спільним ініціативам бізнесу, освіти та науки в регіонах – створення кластерів; підвищення ефективності державної підтримки за рахунок їх диференціації в залежності від особливостей регіонів; посилення координації заходів щодо стимулювання інновацій.

Чинники регіонального розвитку можуть включати наступні підгрупи:

- чинники соціально-економічного розвитку;
- валовий регіональний продукт;
- валовий регіональний продукт в розрахунку на 1 особу;
- валова додана вартість;
- обсяг експорту;
- прямі іноземні інвестиції;
- доходи населення;
- середньомісячна заробітна плата;
- чинники інноваційного розвитку;
- кількість інноваційно активних підприємств;
- обсяг реалізованої інноваційної продукції;

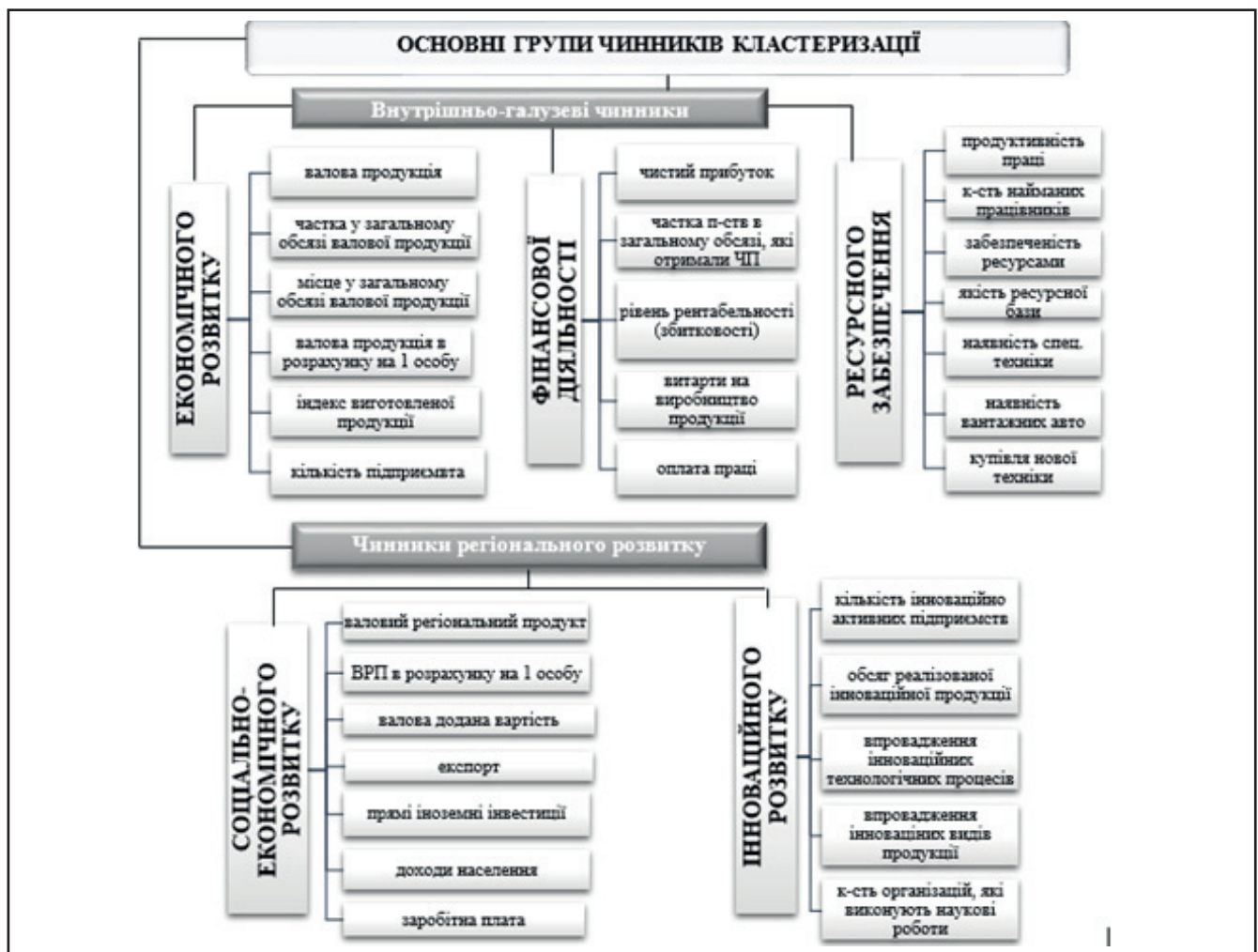


Рисунок 3. Пріоритетні чинники кластеризації

– впровадження інноваційних технологічних процесів;

- впровадження інноваційних видів продукції;
- к—сть організацій, які виконують наукові роботи.

Вищезазначені чинники (рис. 3) дозволяють виявити потенційні можливості формування кластера на тій чи іншій території.

Ці чинники є дуже важливими для сьогодення України, оскільки, уряд держави, починаючи з 2014 року спрямовує політику на децентралізацію, з метою об'єднання територіальних одиниць та регіонів в самостійні функціональні економічні одиниці. Тобто, віддають більше повноважень на місця територіальним громадам, для ефективної їх співпраці та зростання економічних показників. [9]

Висновки

Отже, кластери створюють сприятливі умови для регіонального розвитку – підвищується рівень кооперації і пов'язаності підприємств, зростає попит і якість пропозицій на локальних ринках, поліпшується кадрова інфраструктура, з'являється інфраструктура для досліджень і розробок, знижуються витрати, з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки. Вихід на регіональний ринок підприємств кластера стимулює модернізацію, здійснення НДДКР, зростання інноваційної активності, введення нових способів управління і нових стратегій розвитку. Кластер стимулює примноження і збереження робочих місць, створення інститутів

громадянського суспільства, формує нові стандарти освіти, охорони здоров'я, діяльності судових і правоохоронних органів, нові стандарти споживання і способу життя населення.

Список використаних джерел

1. Внукова Н.М. Услуги банков как обеспечение кластерных инициатив трансграничного сотрудничества / Н.М. Внукова // Банкир. – 2007. – № 1. – С. 56 – 60.
2. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29 – 33.
3. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Украинский аспект / С.И. Соколенко. – К.: Колос, 2002. – 646 с.
5. Чужиков В. І. Кластери як об'єкт державного регулювання / В.І. Чужиков // Вісник УАДУ – 2001 – №4 С. 160–167.
6. Державна служба статистики України – www.ukrstat.gov.ua
7. Статистичний збірник «Регіони України» 2016, частина I, Київ – 2016 р. – 299 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України» 2016, частина II, Київ – 2016 р. – 692 с.
9. Електронний ресурс «Децентралізація» – <http://decentralization.gov.ua/about>
10. Harvard Clustering Mapping Project – <https://worldmap.harvard.edu/maps/>

О.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Сутність та особливості індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування

Стаття присвячена теоретичним аспектам індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування. Визначено сутність та складові індустрії програмної продукції, види і форми програмних продуктів, ознаки та особливості діяльності її суб'єктів. Виявлено можливі загрози, які необхідно враховувати для аналітичного оцінювання індустрії програмної продукції.

Ключові слова: індустрія програмної продукції, фабрика програм, програмні продукти, суб'єкти індустрії програмної продукції, оподаткування.

А.В. КОВАЛЬ,

аспірант, Хмельницький університет управління та права

Сущность и особенности индустрии программной продукции как специфического объекта налогообложения

Статья посвящена теоретическим аспектам индустрии программной продукции как специфического объекта налогообложения. Определена сущность и составляющие индустрии программ-

ной продукции, виды и формы программных продуктов, признаки и особенности деятельности ее субъектов. Выявлены возможные угрозы, которые необходимо учитывать для аналитического оценивания индустрии программной продукции.

Ключевые слова: индустрия программной продукции, фабрика программ, программные продукты, субъекты индустрии программной продукции, налогообложение.

O. KOVAL,

post-graduate student, Khmelnytsky University of management and law

The nature and characteristics of the software industry as a specific item of tax

The article is devoted to theoretical aspects of software industry as a specific object of taxation. Determined the nature and components industry software products, the types and forms of software products, features and characteristics of the activities of its subjects. Identified possible threats that need to be considered for the analytical evaluation of the software industry.

Keywords: industry of software products, the factory programs, software, actors software industry, taxation.

Постановка проблеми. Нині в Україні сформувався дуже потужний інтелектуальний потенціал і високі темпи зростання саме у індустрії програмної продукції. Вона успішно конкурує на світовому ринку, невпинно демонструє високі темпи розвитку та надає робочі місця як найменше 99 тис. фахівцям. Не вимагаючи капітальних вкладень і державних інвестицій, індустрія забезпечує до 2% ВВП країни. Тому питання визначення її сутності та особливостей як специфічного об'єкта оподаткування набувають надзвичайної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага дослідженням сутності та особливостей індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені як: Ю. Бажал, М. Делягін, Т. Єршова, А. Жаліло, В. Іноземцев, Л. Мельник, С. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших. Однак в Україні зазначене питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сутності та особливостей індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Стрімкий розвиток інформаційних технологій та їх проникнення в економіку змінили співвідношення традиційних галузей виробництва. Інформація перетворилася на товар, що існує на ринку і має свою ціну. Нині за назвою основного ресурсу «інформація» поряд з терміном „постіндустріальне суспільство» широко застосовується термін „ін-

формаційне суспільство» [4, с. 265]. З розвитком останнього відбувається комп'ютеризація усіх сфер життєдіяльності, автоматизація процесів виробництва, змінюється спосіб життя, а кордони між державами втрачають свою актуальність. Важливого значення набуває виробництво інформаційної (інтелектуальної), а не матеріальної продукції (товарів, робіт, послуг) і швидкість передачі інформації [5].

Вперше словосполучення «інформаційне суспільство» було використане в 1961р. у дискусії між К. Курокава, відомим архітектором та Т. Юмесао, істориком та антропологом. Бурхливий розвиток теорії інформаційного суспільства припав на 1980–90–х рр., зокрема, починаючи з появи численних наукових публікацій з цієї проблематики визнаних зарубіжних та вітчизняних економістів та соціологів Л. Мельника [13], В. Мунтіяна [14], Дж. Стігліца [16], Л. Федулової [18], А. Чухно [19] та ін. В згаданих роботах тією чи іншою мірою і на різних теоретико-методологічних засадах аналізуються різноманітні аспекти формування та функціонування постіндустріального, інформаційного суспільства та економіки, акцентується увага на розвитку інформаційної індустрії, значному поширенні нових інформаційних технологій, формуванні комплексу інформаційних галузей до окремого ІКТ-сектору та його складової – індустрії програмної продукції (рис. 1.1).

Загалом індустрія програмної продукції – промислове виготовлення готового програмного продукту (компонентів повторного використання – КПВ, reuses, assets, servises, systems...) для масового використання користувачами.

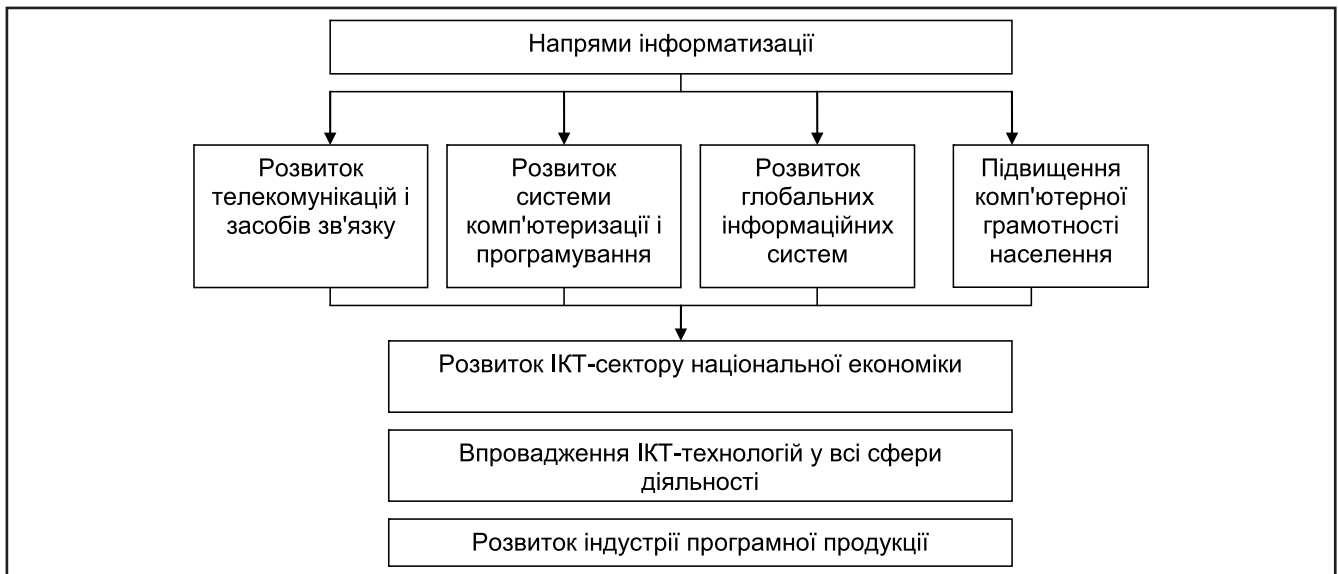


Рисунок 1. Напрями інформатизації як джерело переходу та розвитку індустрії програмної продукції

Джерело: [17]

Ідею індустрії комп'ютерів і програмної продукції в Україні сформулював академік В.М. Глушков в Інституті кібернетики в 60–70 рр. 20 сторіччя. За його ініціативою розвиток комп'ютерної індустрії ознаменувався побудовою низки комп'ютерів (Днепр-1, Днепр-2, серії машин «Мир» тощо), створенням фондів алгоритмів і програм (1972 р.) тощо. В результаті створено не тільки засоби автоматизації програмних продуктів, але і конкретні системи АСУ, АСУ ТП для різних галузей промисловості шляхом використання готових програм із фондів та фабрик програм [2; 9].

Під фабрикою програм розуміється погоджений набір процесів, засобів й інших ресурсів для прискорення всього циклу створення тих чи інших програмних компонентів, застосувань і систем [2; 7; 8].

Перша фабрика (або програмо будівельний інститут у Калініні – 1982 р.) проіснувала біля двох років [10].

Нині у світі діють сотні фабрик програм різного призначення й описано принципи їх побудови. Серед них відзначимо фабрики, основані на конвеєрному збиранні, – фабрика К. Чернецькі, І. Бея, Дж. Грінфільда, Г. Ленца, М. Фаулера та студентська фабрика програм у КНУ імені Тараса Шевченка [1, 3, 11, 20], спільними для всіх них є автоматизовані лінії збирання різних видів програмного забезпечення для масового випуску програмних продуктів.

Відповідно до стандарту ISO-9000 програмний продукт – це набір комп'ютерних програм,

процедур і, можливо, пов'язаних з ними документів і даних [6].

Програмні продукти – це спеціально упаковані та оформлені для комерційного продажу, прокату, надання в оренду або лізинг пакети програм, розроблені і/або поставлені системними чи незалежними постачальниками. Вони не включають спеціально розроблені прикладні програмні рішення, які закуплені в інших фірм-виробників чи у третіх фірм і якими фірми-розробники систем «під ключ» доповнюють свої обчислювальні системи [12].

Первинні категорії програмних продуктів зображено на (рис. 2).

Дамо коротку їх характеристику.

Системне програмне забезпечення і допоміжні програми-утиліти є програмними продуктами, розробленими для:

- управління обчислювальними системами через базові операційні системи і мови програмування;
- підвищення ефективності робіт системного персоналу шляхом використання засобів оцінювання продуктивності обчислювальної системи;
- поліпшення операційних можливостей обчислювального обладнання маршрутизацією потоків даних, що проходять через різні пристрої ЕОМ, та управлінням введенням-виведенням;
- збереження програмної цілісності програм через супроводження і забезпечення безпеки програм;
- перетворення програм з однієї мови на іншу;

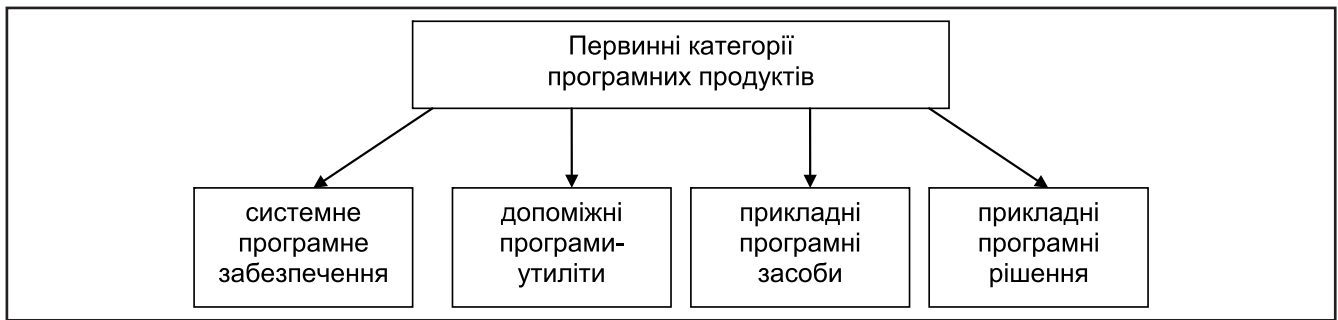


Рисунок 2. Первинні категорії програмних продуктів

Джерело: розроблено автором на основі [12]

– організації додаткових наборів даних за допомогою застосування засобів сортування–злиття і моніторингу даних.

Основними компонентами системного програмного забезпечення є операційні системи та розширення їх і програми централізованого управління даними, або допоміжні програми–утиліти, призначені для виконання типових дій з носіями даних: (ініціалізація дисків, перевірка дисків на наявність пошкоджених ланок, оптимізація розміщення файлів на диску тощо). Крім того, до цієї категорії відносять програмні системи прийняття рішень, програмні компоненти інформаційно–обчислювальних систем, електронні таблиці, програмні засоби автоматизованого проектування, сумісної обробки даних і розроблення об’єктно–орієнтованих додатків, а також програмні засоби, що дають можливість користувачеві здійснювати пошук, організацію та реорганізацію даних, управління та маніпулювання даними і базами даних.

Прикладні програмні засоби та рішення включають програми, розроблені для вирішення специфічних задач, необхідних для реалізації найважливіших функцій виробництва та бізнесу [12].

Нині, індустрія програмної продукції має багато складових. У спрощеному вигляді її можна поділити на суб’єкти, що розробляють програмне забезпечення для конкретного замовника – аутсорсингові компанії, R&D центри, та суб’єкти, що самостійно оцінюють ринкову ситуацію та приймають рішення щодо розробки того чи іншого продукту та його подальшого продажу – це стартапи, продуктове компанії.

Суб’єктом індустрії програмної продукції вважається суб’єкт господарювання, який протягом попередніх чотирьох послідовних звітних (податкових) кварталів сукупно одночасно відповідає таким критеріям:

– питома вага доходів суб’єкта від здійснення видів економічної діяльності становить не менш як 70 відсотків доходів від усіх видів економічної діяльності з реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг, а саме:

1) видання програмного забезпечення, включаючи видання і реалізацію (продаж, прокат або надання ліцензій) системних пакетів програм, службових та ігрових програм, публікацію готового (несистемного) програмного забезпечення, у тому числі переклад або адаптацію несистемного програмного забезпечення для певного ринку за власний рахунок: операційні системи, бізнес та інші додатки; випуск комп’ютерних ігор для всіх платформ;

2) комп’ютерне програмування та всі види діяльності з написання, модифікування, тестування і забезпечення технічною підтримкою, документування програмного забезпечення (у тому числі з використанням комерційних або вільно розповсюджених модулів), включаючи розроблення структури і змісту та/або написання системи команд, необхідних для створення та виконання: системного програмного забезпечення (у тому числі відновлення), прикладних програм (у тому числі відновлення), баз даних, веб–сайтів (у тому числі їх аудіовізуальних елементів); настроювання програмного забезпечення, тобто модифікацію та конфігурацію існуючих додатків, таким чином, щоб воно функціонувало в рамках інформаційної системи клієнта; розроблення індивідуального програмного забезпечення (на замовлення) та адаптування пакетів програм до потреб користувачів; написання програмних супроводжуючих інструкцій для користувачів;

3) консультування з питань інформатизації, включаючи планування та розроблення комп’ютерних систем, що поєднують комплексне устаткування, програмне забезпечення

та комунікаційні технології, консультування щодо типу та конфігурації комп'ютерних технічних засобів і використання технологій програмного забезпечення: аналіз інформаційних потреб користувачів та пошук найоптимальніших рішень, консультування з питань створення продукції програмного забезпечення і надання допомоги щодо технічних аспектів комп'ютерних систем, консультування з питань обслуговування роботи програмного забезпечення та інформатизації;

4) діяльність з керування комп'ютерним устаткуванням, включаючи надання послуг з місцевого керування і діяльності комп'ютерних систем клієнтів, а також з оброблення даних та інші супутні послуги, експлуатацію на довготривалій (постійній) основі засобів обробки даних, що належать іншим користувачам;

5) створення та впровадження інформаційно-технічних комплексів, систем та мереж щодо: проектування та створення комплексів, систем та мереж на базі інформаційних технологій, систем передачі даних та систем збереження даних, монтажу і встановлення електронно-обчислювальних машин та іншого устаткування для оброблення інформації; обслуговування та супровід комплексів, систем і мереж, збудованих на базі інформаційних технологій; встановлення програмного забезпечення за винагороду, включаючи реалізацію, інсталяцію, впровадження, інтеграцію з іншими системами, підтримка (налагодження, консультування з питань розробки та експлуатації, модифікація та доробка, виправлення помилок); розроблення криптографічних засобів захисту інформації; надання права на використання програмного забезпечення, включаючи передачу майнових прав інтелектуальної власності на програмне забезпечення (комп'ютерні програми);

б) оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність, включаючи діяльність, пов'язану з базами даних: надання даних у певному порядку або послідовності шляхом їх вибору в режимі он-лайн або прямого доступу до оперативних даних, відсортованих згідно із запитом, для широкого чи обмеженого кола користувачів (комп'ютеризований менеджмент); оброблення, підготовку та введення даних із застосуванням програмного забезпечення користувача або власного програмного забезпечення.

– первісна вартість основних засобів та/або нематеріальних активів суб'єкта перевищує 50 роз-

мірів мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня звітного (податкового) року;

– у суб'єкта відсутній податковий борг;

– щодо суб'єкта судом не прийнято постанови про визнання боржника банкрутом відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Для новоутворених суб'єктів індустрії програмної продукції, які здійснюють діяльність протягом не менше двох повних звітних (податкових) кварталів до дня подання реєстраційної заяви в порядку, передбаченому підпунктом 1.6 Закону України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції», дозволяється при визначенні відповідності такого суб'єкта критеріям, встановленим цим пунктом, застосовувати показники господарської діяльності за період фактичної діяльності суб'єкта та за умови дотримання всіх зазначених критеріїв у фактичній кількості звітних (податкових) кварталів.

По закінченню двох повних звітних (податкових) кварталів з дня реєстрації новоутвореного суб'єкта індустрії програмної продукції як суб'єкта, який застосовує особливості оподаткування, орган державної податкової служби проводить документальну позапланову невиїзну перевірку платника щодо відповідності його діяльності критеріям, встановленим цим пунктом.

У разі невідповідності діяльності суб'єкта критеріям, встановленим цим пунктом, такий платник податків має провести нарахування податків і виконати дії в порядку та за правилами, передбаченими підпунктом 1.7 Закону України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції», а орган державної податкової служби приймає рішення про анулювання свідоцтва про реєстрацію суб'єкта індустрії програмної продукції як суб'єкта, який застосовує особливості оподаткування, у порядку, передбаченому в підпункті 1.8 закону [15].

Діяльність у сфері індустрії програмної продукції (ДПП) – це вид інформаційної діяльності що здійснюється у сфері виробництва ІТ продукції, надання послуг з програмного забезпечення (супроводу) інших видів діяльності спеціальними суб'єктами господарювання з метою одержання прибутку, а також досягнення інших соціально-економічних результатів.

Для аналітичного оцінювання індустрії програмної продукції слід визначити можливі загрози та оцінити їх наслідки.

За джерелом походження загрози можна розділити на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх загроз у сфері індустрії програмної продукції належать:

- «піратство» у сфері інтелектуальної власності;
- юридична неврегульованість відносин суб'єктів ринку програмної продукції;
- неефективна податкова, фінансово-кредитна та інвестиційна політика;
- відсутність повної сучасної системи галузевих стандартів;
- низький рівень кадрового та інформаційно-аналітичного забезпечення;
- відсутність державної підтримки у створенні інноваційних структур у цій сфері діяльності.

До внутрішніх загроз слід віднести:

- відсутність ринкових навичок господарювання,
- недостатній рівень організаційного і проектного менеджменту;
- володіння персоналом іноземною мовою в більшості компаній.

Висновки

Отже, дослідження праць вітчизняних і зарубіжних учених дозволило з'ясувати сутність та охарактеризувати особливості індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування.

Під індустрією програмної продукції будемо розуміти – сукупність виробництв різних галузей господарства, закладів освіти, науки, що забезпечують створення матеріально-технічної бази програмної продукції, підготовку кадрів та процес виробництва, реалізації і споживання продукту на основі використання інформаційних технологій.

Нині можна стверджувати, що індустрія програмної продукції за короткий час почала претендувати на одну з провідних позицій в економіці всього світу. Вона кардинально змінила існуючі економічні, соціальні й політичні механізми, завдяки чому нині є одним із основних об'єктів уваги не тільки економістів, комерційних структур підприємств та організацій, але й політиків провідних держав.

Список використаних джерел

1. Андон П.І. Методологія побудови ліній виробництва програмних продуктів і їх застосування / П.І. Андон, К.М. Лаврищева // Матер. міжнар. наук. конгр.

[«Інформаційне суспільство в Україні»], (25–26 жовт. 2012) / Держ. агент. з питань науки, інновацій та інформатизації Укр., Держ.служба спеціального зв'язку та захисту інформації Укр., Держ. аген. з інвестицій та управління нац. проектами Укр., Корд. центр з управління ек. реформ, Укр. асоціація фахівців інформаційних технологій, Інтернет Асоціація Укр., Укр. союз промисловців та підприємців, Асоціація підприємств інформ. технологій Укр. – К.: Держ. агент. з питань науки, інновацій та інформатизації Укр., 2012. – С. 19–26.

2. Андон П.І. Розвиток фабрик програм в інформаційному світі / П.І. Андон, К.М. Лаврищева // Вісник НАН України. – 2010. – № 10. – С. 15–41.

3. Аронов А.О. Підхід до створення студентської фабрики програм / А.О. Аронов, А.І. Дзюбенко // Проблеми програмування. – 2011. – № 3. – С. 42–49.

4. Береза Т. А. Поняття інформаційного суспільства, принципи його побудови та складові компоненти / Т.А. Береза // Інформаційне суспільство. Шлях України. – Фонд «Інформаційне Суспільство України», 2004. – 289 с.

5. Жилкин В.В. Специфика эпохи информационно-коммуникационных технологий с позиции ее современников [Электронный ресурс] / В.В. Жилкин // Электронное научное издание «Аналитика культурологи». – 2006. – Режим доступа: <http://www.analiculturolog.ru/index.php?module=subjects&func=viewpage &pageid=191>.

6. Крылова Г.Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии: Учебник для вузов / Крылова Г.Д. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 671 с.

7. Лаврищева Е.М. Концепція індустрії наукового софтвера і підхід до обчислення наукових задач / Лаврищева Е.М. // Проблеми програмування. – 2011. – № 1. – С. 3–17.

8. Лаврищева Е.М. Сборочное программирование. Основы индустрии программных продуктов / Е.М. Лаврищева, В.Н. Грищенко. – К.: Наук. Думка, 2009. – 371 с.

9. Лаврищева Е.М. Становление и развитие модульно-компонентной инженерии программирования в Украине / Лаврищева Е.М. – К., 2008. – 33 с. – (Препр. / Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова; 2008–1).

10. Лаврищева К.М. Базові основи індустрії програм, обчислень і даних / Лаврищева К.М. // Проблеми програмування. – 2012. – № 2–3. – С. 50–62.

11. Лаврищева К.М. Теоретичні аспекти керування варіабельністю в сімействах програмних систем / Лаврищева К.М., Слабоспицька О.О., Коваль Г.І., Колесник А.Л. // Вісн. КНУ. – 2011. – № 1. – С. 151–158.

12. Лазарева С.Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: навч. посібн. / Лазарева С.Ф. – К.: КНЕУ, 2002. – 667 с.

13. Мельник Л.Г. Информационная экономика / Мельник Л.Г. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 288 с.

14. Мунтян В.И. Информационная парадигма / Мунтян В.И. – Киев: КВІЦ, 2006. – 632 с.

15. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції: Закон України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125091.html.

16. Стиглиц Дж. Ю. Информация и смена парадигмы в экономической науке. / Стиглиц Дж. Ю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/472477/>.

17. Титенко О.А. Информационная экономика в Украине: современный стан, проблемы та шляхи подальшого розвитку / Титенко О.А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/12546>.

18. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Федулова Л.І. – НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 600 с.

19. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І.; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

20. Lavrischeva E. General Disciplines and Tools for E-Learning Software Engineering / E. Lavrischeva, A. Ostrovski. – <http://senldogo0039.springer-sbm.com/ocs/>.

V.A. ПРЕДБОРСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Генетична суспільна спадковість та особливість кризової тіньової модернізації в Україні

У статті розглядаються особливості генетичної структури вітчизняного суспільства, її антиреформістський кризовий потенціал модернізації та необхідність пошуку провідної ланки ефективного реформування.

Ключові слова: незавершена модернізація, суспільна генетична організація, неформальна організація, владна неформально-кланова організація.

V.A. ПРЕДБОРСКИЙ,

д.э.н., профессор, Национальная академия внутренних дел

Генетическая общественная наследственность и особенность кризисной теневой модернизации в Украине

В статье рассматриваются особенности генетической структуры отечественного общества, его антиреформистский кризисный потенциал модернизации и необходимость поиска ведущего звена эффективного реформирования.

Ключевые слова: незавершенная модернизация, общественная генетическая организация, неформальная организация, властная неформально-клановая организация.

V. PREDBORSKIJ,

doctor of Economics, professor, National Academy of Internal Affairs

Genetic social heredity and peculiarity of crisis shadow modernization in Ukraine

In the article features of the genetic structure of the domestic society, its antireformist crisis potential of modernization and the need to find the leading link in effective reform.

Keywords: incomplete modernization, public genetic organization, informal organization, domineering informal clan organization.

Постановка проблеми. Квазіринкова трансформація вітчизняної економіки супроводжується зростанням численних загроз національній без-

пеці, серед яких одне з головних місць належить феномену синергетичної системи соціально-економічних криз, як зовнішніх, так і внутрішніх. Так,

економіка України, за останніми дослідженнями західних експертів, посідає третє місце за рівнем тіньового ураження. Процеси кризового тиску захопили не тільки економічні, але й інші, інтегровані з ними, суспільні процеси, перетворивши їх на систему модифікованого тіньового механізму функціонування суспільства. У зв'язку з цим, реформування у будь-якій сфері життя і діяльності (політичній, соціальній, економічній, організаційній, правовій) у сучасному вітчизняному суспільстві зв'язано з необхідністю врахування домінуючої кризової складової суспільних процесів та проведення, перш за все, перехідних антикризових заходів. Суспільство намагається адаптуватися до викликів цілої системи трансформаційних загроз, але досягнувши певної критичної її маси, соціум починає вибудовувати, у свою чергу, систему супротиву вторинних тінізаційних форм. Опір його набуває різноманітних макросоціальних девіантних форм, серед яких чи не найзагрозливішими є кризові – тіньові, пов'язані з масовою дезадаптацією, дезінтеграцією, десоціалізацією тощо. Дослідження генетичних суспільних механізмів граничної тіньової нестійкості, біфуркації суспільної організації, при якому вона зривається, при кризових формах реформування, у тіньовий системний штопор, становить предмет даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові розробки у сфері пошуку оптимальної моделі суспільного регулювання та формування ефективної антикризової політики знайшли відображення у роботах таких українських вчених як: О. Алимов, Ю. Бажал, В. Беседін, В. Бодров, В. Бородюк, З. Варналій, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гончаров, А. Гриценко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долішній, М. Ермошенко, Я. Жаліло, І. Жилияев, Б. Кваснюк, В. Кузьменко, І. Лукінов, Ю. Макогон, І. Маллий, Б. Маліцький, С. Мочерний, В. Найдьонов, В. Ніколаєв, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловійов, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Філіпенко, Л. Шинкарук, Г. Ялович та інших. Проблемам впливу антикризової політики на процеси циклічності економічного розвитку присвячені роботи зарубіжних учених А. Акаєва, М. Артиса, Р. Грінберга, А. Грінспена, Л. Грініна, Ф. Кідланда, С. Классенса, П. Кругмана, А. Медісона, У. Уайт, М. Шимаї, В. Полтеровича, Е. Прескота, Дж. Сапіра, Дж. Стігліца, Ю. Яковця.

Однак поряд із наявністю вагомих наукових результатів, нові тенденції, специфічні особливос-

ті та унікальні за природою походження сучасні кризові явища засвідчили наявність ряду невіршених проблем теорії, методології і практики антикризового регулювання. У зв'язку з цим, метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення причинного комплексу тіньових засобів гальмування суспільних реформ, їх особливостей в сучасних умовах, існування явища незавершеної модернізації в інституційній сфері, що сформувало особливу генетичну структуру суспільства зі специфічним механізмом реакцій на проведення вестернізованих реформ.

Методологічною основою роботи є модель наукових революцій і парадигм Т. Куна. Теоретичні положення ґрунтуються на синергетичній парадигмі Т. Куна, пост- та неомодернізаційних теоріях, інституціоналістських моделях модернізації, сформульованих у працях М. Вебера, К. Поланьї, цивілізаційному підході Дж. Тойнбі, неоінституціоналістській моделі Е. де Сота, який дослідив закономірності розвитку тіньової економіки у залежних країнах.

Виклад основного матеріалу. Принциповим проявом процесу біфуркації сучасної соціально-економічної структури вітчизняного суспільства, який потенційно утримує у собі потужні протиріччя тінізації, перш за все у ланці «влада–суспільство», є наявність циклічного процесу її незавершеної модернізації [1, с. 136–167]. Він притаманний традиційним суспільствам так званої селянської цивілізації, до яких відноситься більшість існуючих країн і які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної. Це стрижень процесу сучасного національного амбівалентного прискорення прогресу та деградації, що відбуваються в Україні на основі пристосування її інституційної структури до інвазії вестернізації, квазінаближення, відкриття, адаптації та асиміляції до вимог сучасного західного технологічного, економічного, політичного, культурного та іншого способу життя, що має назву модернізації. Виклик Заходу і відповідь вітчизняної інституційної структури утворює в останній цілу систему визначних соціально-економічних ефектів, зокрема системну тіньову біполярність «влада–суспільство» у її розвитку, виділення елітних паразитарних структур, як генератора тінізаційних процесів.

Наслідками кризової модернізації залежних країн є утворення в них міжсекторного розламу,

тобто наявності якісної соціально-економічної різниці в асинхронному розвитку окремих секторів інституційної структури, причиною системної тіньової автономізації – появи автономних, тіньових, олігархічно-владних елітних прошарків як активних продуцентів системної тінізації, на одному полюсі, та суцільної бідності – на іншому.

Модернізація в залежних країнах в найширшому аспекті зв'язана з явищем «гібридизації» суспільних відносин, коріння якого слід шукати в особливостях незавершеної модернізації вітчизняного залежного суспільства. Так, з перетворенням середньовічної Європи на сучасний Захід відбулося й роз'єднання людини на приватну людину та людину, яка є органічним елементом громадянського суспільства. І навпаки, залежність людини від системи солідарних, обцинних зв'язків, які зберігають монізм, не роз'єднаність людини, синкретизм великою мірою залишається закономірністю, що притаманна країнам селянської цивілізації. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища суспільних відносин – «гібридизації» (синкретизму влади (форми інституційної компліментарності) [2, с. 73–79], зрощення її, з одного боку, з економікою (бізнесом), з другого – з криміналітетом [3, с. 123–125; 4, с. 91–92]. Це також пояснює корупційні, тінізаційні проблеми всіх владних структур, зокрема сучасної правоохоронної, суддівської системи тощо, їх реформування.

Сучасній формі генетики гібридизації влади, бізнесу та криміналітету притаманна не лише їх міжсекторна інтеграція (при локалізації часто в одній особі), а й трансфер цілей, функцій діяльності із однієї складової гібридизації в іншу (наприклад метою, функцією певних структур влади є в сучасних умовах не стільки забезпечення подальшої реформації суспільства, скільки реалізація суто бізнесово-кримінальних цілей та функцій).

Науковий підхід до встановлення реальної організаційної генетики економіки, на наш погляд, повинен ґрунтуватися на необхідних і достатніх компонентах детермінізму, які виявляються у двох принципах, що сформулював М. Бунге: генетичному (ніщо не може виникнути із нічого) та принципу закономірності (ніщо не відбувається довільним чином) [5, с. 40].

Інформаційні процеси не є випадковими у соціальному, вони тісно пов'язані із самою родовою сутністю людини, соціальним способом її

існування. «З інформаційної точки зору, – пише в цьому зв'язку Е. С. Маркарян, – суть різниці між біологічним і соціальним, або, точніше, соціокультурним, типами організації виявляються насамперед у тім, що останній тип організації характеризується наявністю особливої надіндивідуальної та позаорганічної системи засобів важливої для колективного об'єднання інформації, яка програмує дії індивідів, що входять до неї» [6, с. 67]. Таким чином, у суспільстві сформувався відносно незалежна від даного покоління інформаційна система, яка активно впливає на сучасні для нього процеси управління. Незмінним компонентом інформаційної пам'яті суспільства, який задає характер вже сучасних інформаційних процесів, є організаційний компонент.

У сучасній філософії відмічається положення про те, що принципові характеристики інформаційних процесів (свідомості, пізнання) формуються та розвиваються у процесі інтеріоризації зовнішньої практичної діяльності, яка опосередкована предметами, створеними людиною для людини, предметами, в яких втілено суспільно-історичний досвід людства. Інтеріоризація зовнішньої практичної діяльності – переведення у внутрішній план схем мислення, «врощування» предмета в ці схеми, привласнення індивідуальним суб'єктом різних суспільно вироблених способів діяльності і в цьому зв'язку становлення індивідуальної свідомості та самосвідомості – передбачає інтеріоризацію і організаційного компоненту діяльності, в яку включена ця предметна діяльність [7, с. 175–177].

Таким чином, організаційна генетика суспільства активно присутня в сучасній управлінській діяльності і визначає її ефективність, яка визначається рівнем врахування цього досвіду в діяльності державних та недержавних інституцій. У зв'язку з цим потрібно зазначити, що як сам процес використання знань, інформації має всезагальний характер, так і передача організаційного досвіду, як компонент банку соціальної пам'яті суспільства, теж має всезагальні форми впливу на сучасну діяльність, на весь її простір. Так, наприклад, пам'ять про здебільшого аграрне минуле національної економіки та її квазіобщинні організаційні форми обумовлює прояв цієї пам'яті у всіх новітніх формах діяльності, а не лише у тих з них, які належать до сучасної аграрної сфери, відтворення селянської культурної традиції в політиці, соціальній,

духовній сфері, економіці. У той же час наявність самого механізму, який забезпечує безпосередність передачі цього досвіду, наприклад, в межах трудової селянської сімейної організації, або опосередкованість його в межах сучасних високотехнологічних сфер, обумовлює рівень повноти та аутентичності цієї передачі.

Перш за все слід звернути увагу на суттєві відмінності у генетичній організації «ординарного» сектора суспільства, який об'єднує всю сукупність неолігархічних, не зв'язаних з владою сегментів, та елітно-владного сектора. Елітно-владний сектор суспільства виступає як прямий посередник впливу домінуючого зовнішнього фактора тиску на національну суспільну організацію, що здійснює Захід. Останній виступає як суб'єкт подвійного впливу на незахідний світ: він, перш за все, пропонує свої ідеали, засновані на релігії свободи, а також свій досвід суспільної організації і прозахідний алгоритм подолання існуючих протиріч вестернізації. У зв'язку з цим, він здійснює цивілізаційний субдукційний тиск на структуру незахідних суспільств, архаїзуючи їх при цьому. Генетична структура елітно-владного сектора залежного світу є змішаною, гібридною (зокрема на базі змішування влади та бізнесу), що інституційно виникла як результат своєрідної інтеграції традиційної генетичної організації залежних країн та тиску вестернізаційної модернізації. Функціонально елітно-владний сектор залежних країн номінально призначений для їх суспільної структури як локомотив модернізаційного розвитку. В умовах вітчизняного суспільства він перетворився на головне гальмо ефективної модернізації, активатор кризової форми модернізації [8, с. 3–9].

Ординарний сектор вітчизняного суспільства, що виступає як базовий, генетично визначальний для генези всієї суспільної структури, має неформально-кланову, обмежену квазіринкову суспільну організацію.

Тіньова – неформально-кланова економіка суспільств традиційного типу в умовах ринкових перехідних процесів набуває величезних масштабів. Якщо в умовах розвинутих країн неформальні утворення значною мірою перебувають у згорнутому вигляді, то при одночасному застосуванні моделі відкритої економіки для перехідних систем і тиражування всередині країни прозахідних засад розвитку неформально-кланова економіка вибухоподібно розширює обсяг та спектр

своїх перетворених псевдоринкових форм, виступаючи передумовою виникнення та розвитку багатьох сучасних тіньових процесів. Цей сегмент економічної структури, перебуваючи на її периферії, продемонстрував стійкий імунітет як до намагань її знищення та підпорядкування залишків загальному одержавленню економіки, так і надання йому розвинутих ринкових форм.

Важливого методологічного значення набуває уявлення про вихідну протоформу (метаморфозу) сучасної неформально-кланової тіньової економіки, як форми кризи державного управління, яка історично та логічно визначає подальший розвиток цього соціально-економічного феномену. Такою формою, історичною стадією становлення сучасної неформальної тіньової економіки в Україні є так зване «мале» неформальне суспільство – така соціальна субкультура, яка виключає інституціоналізацію відносин, характеризується відсутністю взаємозв'язків між повсякденним життям людей і формальною владою, нерозвинутістю політичного представництва інтересів широких мас населення. Отже, тінізаційний ефект неформальної організації виникає внаслідок її взаємодії з дисфункційним паралельно існуючим простором (по відношенню до особливостей неформальної організації) системою державного управління. Для «малого» суспільства характерним є локальна, неформальна і неінституціоналізована природа соціальної організації, дуалізм норм, які діють у цьому суспільстві.

Звернемо увагу на те, що залежне становище «малого» суспільства (відносна форма), нав'язування йому норм поведінки ззовні з боку «великого» суспільства (еквівалентна форма) створює особливо сприятливі умови для формування дуалізму норм і формування субкультури «малого» – тіньового суспільства, яке протистоїть «великому». Нав'язані ззовні норми поведінки (зокрема економічної) асоціюються у свідомості індивідів із зовнішнім ворогом, що викликає протидію, конфлікт інтересів і дій, тоді як «свої» (дуальні) норми стимулюють добровільне підпорядкування їхнім приписам, солідарність, прозорість, відсутність насилля для підкорення їхнім вимогам. А. Гальчинський взагалі вважає, що функціонування в Україні дуалізму норм суспільно-економічної поведінки, субкультури «малого» суспільства зі стійкою протидією, ворожістю інтересів, які перевищують критичну масу тінізації,

перетворило цю субкультуру на соціальний інститут із власними (офіційними і неофіційними) механізмами реалізації [9].

Економічною основою «малого» суспільства є дрібне селянське господарство, а також пізніше розвиток (з кінця 18 віку) обшинного користування землею (у східній та південній Україні) [10, с. 189–204].

Перший блок представлено тіньовою економікою як девіантною діяльністю, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики (реєстрації і ліцензування, оподаткування, подання звітності, виконання вимог щодо регламентації господарської діяльності, інституційних вимог до бюджетного процесу тощо). При цьому неформальна (тіньова) економіка перебуває не поза інституційним середовищем, а всередині його, як секторне тіньове утворення. Останні створюють власні субсистеми позалегалічних правил, які виступають як функціональні двійники заперечуваних легальних норм. Ігнорування формалізованих інститутів тягне за собою встановлення квазінормативних (квазіконтрактних, на думку С. Ю. Барсукової) нелегалічних відносин з легальними або нелегалічними партнерами. Класичним прикладом цих двох варіантів неформальної економіки є зв'язки підприємців з корумпованими чиновниками та криміналітетом. Самі намагання встановлення регулярних відносин із силовими партнерами легального і нелегалічного спрямування, що становлять неформальну систему регулювання, здійснюються в першому випадку за допомогою корупції, у другому – за допомогою кримінальної «унії» – нелегалічного контрактного права. Створення неформальної системи нормативного забезпечення підприємництва можна розглядати як формування альтернативного інституційного його середовища з метою використання можливостей подальшого залучення альтернативних організаційних, податкових, фінансових тощо ресурсів, а також трансакційних витрат порівняно з тими, які використовуються у межах офіційної економіки. Цей блок становить неформальну економіку у широкому розумінні цього слова, яке практично зливається з поняттям «тіньова діяльність». Інший великий блок неформальної економіки у вузькому розумінні, який, власне, історично і логічно і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами – це домашня

економіка, функціонування якої на власній основі передбачає з самого початку використання неформальних зв'язків. Домашня економіка не порушує господарського законодавства, оскільки процеси в ній ним не регулюються. Офіційна позанормативність домашньої діяльності є однією з основ сучасного суспільства, закритості цієї важливої та осяжної економічної форми. Статистична пряма непідзвітність домашньої економіки є логічним продовженням іманентно властивої їй не-транспарентності [11].

До цього блоку неформальної економіки слід віднести, зокрема, обмежено модернізовані та гібридні малі економічні форми, у тому числі малий бізнес, який знаходиться на спрощеній системі оподаткування (платники єдиного податку) у сфері торгівлі, громадського харчування, будівництва, сфері послуг домашньої економіки та сільського господарства. Цей «сірий» сегмент тіньової економіки дуже чутливий до надлишкового адміністративного тиску і втручання держави та швидко набуває форми «чорного» сегменту своєї метаморфози при цьому.

Даний блок неформальної економіки також презентовано малими формами наркоторгівлі, контрабанди, торгівлі людьми та нелегалічного їх трафіку через кордон, виготовлення та торгівлі зброєю, виготовлення фальшивих документів і грошових знаків, виготовлення і реалізації порнографічної продукції, рекету, проституції, сутенерства тощо. До цього блоку відноситься й діяльність таких фіктивних (неформальних) тіньових структур як конвертаційні центри, які завдають величезні збитки фінансово-кредитній системі суспільства.

Другою ланкою метаморфоз неформальної економіки історично і логічно є становлення та розбудова «автономної» козацької держави. У цій формі метаморфози неформальна суспільна організація «піднялась» до рівня неформальної інституційної організації цілої держави.

З початку XVII ст. козацький політичний автономізм виявився у прагненні Війська Запорозького перенести свій організаційний устрій та юрисдикцію на «волості» (південніше умовної лінії Тетіїв – Біла Церква – Київ – Переяслав – Лубни – Миргород) й спробі, за умови визнання влади лише короля, вийти з-під підпорядкування місцевих владних структур. Упродовж цього часу «під впливом «полонізації» урядів прикордоння, проведення низки комісій проти козаків та ухвали антикозаць-

ких сеймових конституцій, в ієрархії цінностей козацтва остаточно закріплюється протиставлення – «покровитель»–король / ворог–польська шляхта...». А відтак у цьому регіоні впроваджуються власні самоуправління, судочинство, військова організаційна структура. Водночас Військо Запорозьке намагалося відігравати роль самостійного суб'єкта міжнародних відносин.

Державна ідея зароджувалася на ґрунті суспільно–політичної організації «козацького устрою», що відзначався демократичністю. Її основні принципи полягали у запереченні феодальної залежності й внутрішньостанової нерівноправності; визнанні рівності у праві власності на землю й сільськогосподарські угіддя, можливості займатися промислами й торгівлею; вільного вступу до козацького стану будь–кого незалежно від станової, конфесійної чи національної належності; права обирати органи самоуправління і бути обраними до них. Козацтво виробило власний кодекс «прав і вольностей» – неписаних етичних правил, природних прав і правових норм – що визначав його соціально–правовий статус у суспільстві [12, с. 235].

Третім елементом тріади метаморфоз неформально–кланової організації є двоїста економіка паразитарної «автономної» держави. Цей елемент є результатом діалектичного заперечення та утримання у собі (діалектичне зняття) попередніх двох форм метаморфоз й інтегрує у собі два її блоки (див. вище) при абсолютній перевазі, домінуванні першого з них, до якого належить девіантна діяльність, що здійснюється за межами вимог тих чи інших формалізованих інститутів господарської практики, та неформальну економіку у вузькому розумінні, яка власне, і є неформальною економікою з іманентно притаманними їй механізмами – це домашня економіка, функціонування якої на власній основі передбачає з самого початку використання неформальних зв'язків.

Обсяги тіньової складової підприємництва першого блоку, як спосіб отримання наддоходів, більше представлені в діяльності бізнес–владних елітних структур великих індустріальних регіональних центрів країни, які замикають на собі накопичення величезних обсягів виробничого капіталу, його трансформації у спекулятивний капітал за допомогою приватизаційних процесів, сировинного та інтелектуального потенціалу регіонів. Це друга важлива складова генетичної структури вітчизня–

ного суспільства, яка утворилася під впливом історичних циклів його незавершеної модернізації. Вона являє собою синтез (гібрид) монопольно–кланової, квазіринкової структури, яка паразитує на поглибленні клановості влади та посилення її псевдоринкового характеру за рахунок перетворення ресурсу влади у своєрідний бізнес (системну адміністративну корупцію).

Головним видом монополії, що є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітно–владного сектора, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

Економіка елітних утворень має кланову неформальну структуру, сформовану на базі територіально–бізнесового та службово–бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків у адміністративно–бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу – реципієнта паразитарних структур). Таким чином, дисфункційні проблеми організації влади, зокрема наявності в ній системної тінізації, корупції в Україні, обумовлені найтіснішим зв'язком із закономірностями розвитку метаморфоз неформальної організації, наявності джерел потенційної дисфункційності у їх генезі.

Існування елітної структури за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з–під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності на основний двигун, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидіє офіційній державі, контролю з боку суспільства. Поява елітного сектора як головного тінізатора економіки ділить тіньовий економічний простір на три основні частини – тіньовий елітний сектор; тіньовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тіньовий архайзований (неформальний) сектор.

Визначення категорії «неформальна економіка» в теорії тіньової економіки як діяльності, що перебу–

ває за межами інституїзованих норм, передбачає диференціацію її на два якісно різнорідних блоки.

«Сірий–чорний» симбіоз неформальної економіки легко пристосовується до змінних умов середовища її існування, перекидаючи свої ресурси в одну з можливих ефективних форм метаморфози, домінуючої за конкретно історичних умов.

Новітні часи квазіринкових трансформацій до суперечностей вказаної моделі неформальної економіки додали суперечності її сітьової організації, яка є своєрідним проявом суперечностей між індустріальними вузловими (елітними) зонами і позавузловими здебільшого неформальними утвореннями.

Закономірності розвитку, тренди тінювих процесів виявляються у ланках метаморфоз неформальної організації в Україні. Такими слід вважати наступні ланки діалектичної тріади неформальної організації: вихідна метаморфоза – неформальна економіка малих форм (княжої доби); вторинна форма метаморфози – економіка автономної держави; сучасна форма або двоїста економіка паразитарної «автономної» держави.

Важливою складовою механізму розвитку генетики суспільної організації залежних країн є своєрідні результати впливу домінуючих західних країн на розвиток трендів щодо подальшої архаїзації їх структури, перехід в механізмах розвитку на архаїзовані атрактори¹.

Вимоги модернізації щодо сучасних реформацій залежного світу посилюють субдукційний тиск вестернізації на незахідний світ, зокрема структури національного суспільства. Гібридна генетична матриця сучасного Заходу складається із наступних головних інтегрованих елементів – бюрократично–корпоративної та глобалізованої сучасної ринкової системи. Цей тиск призводить до принципових змін у владно–елітній структурі (серед можливих моделей поведінки владно–елітної системи одні з найбільш небезпечних і стратегічно програтних) – вона переходить на атрактори посилення клановості та квазіринковості. Це у значній мірі модифікує механізми реформування

у бік посилення системної корупції, подальшої тінізації суспільних відносин, включення у світову тінюву систему правління корпоратії.

Таким чином, просування модернізації псевдокапіталізму у країни з неформально–клановою пам'яттю потенційно посилює в цих останніх кризові закриті, тінюві зони економічного простору, в яких у величезних обсягах здійснюються тінюві процеси. Так, широке використання у тінювій господарській практиці України форм діяльності, пов'язаних із здійсненням неліцензійної, нелегальної діяльності, ухилення від оподаткування, посилення автономності державно–владних структур відбиває загальну закономірність посилення архаїзації економічних відносин, діалектичного повернення, зокрема до генетичної пам'яті функціонування натуралізованого, автаркічного, значною мірою слабо пов'язаного з діяльністю держави, селянського суспільства.

Закономірності розвитку генетичної структури вітчизняного суспільства, тренди тінювих процесів виявляються у ланках метаморфоз неформально–кланової організації в Україні, небезпеки посилення їх консерватизму – клановості в умовах реформування суспільства.

Генетика елітно–владних кланових утворень, що є суб'єктами сучасного реформування суспільства, сформована на базі територіально–бізнесового та службово–бізнесового нагромадження клієнтських, корупційних зв'язків в адміністративно–бізнесових групах, що утворюють нетранспарентну, «автономну» (від офіційної держави, суспільства), паразитарну, паралельну офіційній, державу (державу–реципієнта паразитарних структур).

Їх генетичний тренд вкрай обмежує можливості забезпечити стратегічний поворот у бік суспільних інтересів, посилення домінування генів демократизації суспільної організації. Ця ефективна стратегія суспільних реформацій повинна зробити наголос на всіякому обмеженні проявів клановості на вищих поверхах державно–владної системи. Так, фундаментальні підходи до реформування неформально–кланової бізнесово–владної системи повинні враховувати особливу амбівалентність її організації: слід зосередитися на максимальному обмеженні, витісненні кланової автономності паразитарної держави, формуванні державної стратегії розмежування клановості бізнесу та влади, забезпечити всіяку підтримку з боку держави другого блоку нефор–

¹ Соціально–економічна система має широкий комплекс генетично визначених архетипів режимів еволюційної поведінки в залежності від значень певних внутрішніх і зовнішніх параметрів функціонування (вони називаються керуючими). Різним режимам відповідають різні варіанти архітектоники складних економічних механізмів, що запроваджують комплекс асимільованих архетипів і, які реалізуються відповідно до характеру зміни керуючих параметрів. У залежності від цього система «обирає» той чи інший режим.

мальної економіки – економіки виживання на основі функціонування засад соборної організації, солідарної підтримки та допомоги, інституційної компліментарності (взаємодоповнюваності), які іманентно властиві спадковим закономірностям вітчизняної організації.

Висновки

Принциповим проявом процесу біфуркації сучасної соціально-економічної структури вітчизняного суспільства, який потенційно утримує у собі потужні протиріччя тінізації, перш за все у ланці «влада-суспільство», є наявність циклічного процесу її незавершеної модернізації. Він притаманний традиційним суспільствам так званої селянської цивілізації, до яких відноситься більшість існуючих країн і які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної.

Модернізація в залежних країнах в найширшому аспекті зв'язана з явищем «гібридизації» суспільних відносин, коріння якого слід шукати в особливостях незавершеної модернізації вітчизняного залежного суспільства.

Елітно-владний сектор суспільства виступає як прямий посередник впливу домінуючого зовнішнього фактора тиску на національну суспільну організацію, що здійснює Захід. Останній виступає як суб'єкт подвійного впливу на незахідний світ: він, перш за все, пропонує свої ідеали, засновані на релігії свободи, а також свій досвід суспільної організації і прозахідний алгоритм подолання існуючих протиріч вестернізації.

Ординарний сектор вітчизняного суспільства, що виступає як базовий, генетично визначальний для генези всієї суспільної структури, має неформально-кланову, обмежену квазіринкову суспільну організацію.

Вимоги модернізації щодо сучасних реформаций залежного світу посилюють субдукційний тиск вестернізації на не західний світ, зокрема структури національного суспільства. Це у значній мірі модифікує механізми реформування у бік посилення системної корупції, подальшої тінізації суспільних відносин, включення у світову тіню систему правління корпоратії.

Ефективна стратегія суспільних реформаций повинна зробити наголос на всілякому обмеженні проявів клановості на вищих поверхах державно-владної системи.

Список використаних джерел

1. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів : монографія / В. А. Предборський. – К. : Задруга, 2014. – 400 с.
2. Предборський В. А. Явище інституційної компліментарності: протиріччя потенційних переваг та загроз / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 12. – С. 73–79.
3. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация (книга первая) / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Алгоритм, 2001. – 528 с.
4. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – № 3–4. – С. 91–92.
5. Бунге М. Причинность / М. Бунге. – М., 1962. – С. 40.
6. Маркарян Э.С. Человеческое общество как особый тип организации // Вопросы философии. – 1971. – № 10. – С.67.
7. Лекторский В.А. Субъект, объект, познание. – М.: Наука, 1980. – С.175–177.
8. Предборський В. А. Тінізація влади як прояв процесів незавершеної модернізації / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2017. – Вип. 1. – С. 3–9.
9. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
10. Туган-Барановський М. І. Політична економія / М. І. Туган-Барановський. – К. : «Наукова думка», 1994. – 263 с.
11. Барсукова С. Ю. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России / С. Ю. Барсукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.socio.ru/wr/00-1/Barsukova.htm>.
12. Історія українського козацтва / В. А. Брехуненко, Л. В. Войтович, О. Б. Головка та ін. – К.: Видавничий дім «Могилянська академія», 2011. – 799 с.

О.І. СИНЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу
Київського національного університету технологій та дизайну

Методичні підходи до формування механізму макроекономічного регулювання економіки

В статті пропонується модель розвитку економіки, ринкових відносин, підприємницьких об'єктів різної форми власності, яка дозволяє сформувати сучасний механізм макроекономічного регулювання з позицій системно-діагностичних підходів стратегічної та бізнесової розбудови економіки.

Ключові слова: системно-ситуаційна модель, регулювання економіки, межа досконалості, межа небезпеки, макроекономічне моделювання.

А.И. СИНЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики и маркетинга
Киевского национального университета технологий и дизайна

Методические подходы к формированию макроекономического регулирования экономики

В статье предлагается модель развития экономики, рыночных отношений, предпринимательских объектов разной формы собственности, которая позволяет разработать современный механизм макроекономического регулирования с позиций системно-диагностических подходов стратегического и бизнесового развития экономики.

Ключевые слова: системно-ситуационная модель, регулирования экономики, предел совершенства, предел опасности, макроекономическое моделирование.

O. SINENKO,

PhD in Economics, docent of Economic Cybernetics and Marketing Department,
Kyiv National University of Technologies and Design

Methodical approaches to the formation of the mechanism of macroeconomic regulation of economy

The article proposes the model of economy's development, market relations, and business objects of various forms of ownership, which allows forming the modern mechanism of macroeconomic regulation from the standpoint of system-diagnostic approaches of strategic and business development of the economy.

Keywords: system-situational model, regulation of economy, the limit of perfection, the limit of danger, macroeconomic modeling.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку України висуває необхідність створення нових механізмів організації, управління та регулювання всіма соціально-економічними та інформаційно-технологічними процесами. Це обумовлено тим, що необхідно створити нормальні умови розвитку малого та середнього бізнесу, оздоровити економіку, вийти з кризи і побудувати інноваційне суспільство. І все це, в свою чергу, повинно супроводжуватися удосконаленням процесу макроекономічного регулювання (МР), тобто розробкою нових моделей, методів, способів досягнення збалансованості національної економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Виходячи з сутності процесу МР, тобто охоплення процесів функціонування та розвитку трьох складових: ринкового механізму, фірм

й домогосподарств та держави, існує багато поглядів на його реалізацію. В першу чергу це стоїть співвідношення складових МР, інструментарію, рівня державного впливу на економіку, створення основ чесної конкуренції. При цьому, недостатньо вивчені теоретичні аспекти цієї проблеми, відсутній дійовий економіко-математичний та моделюючий інструментарій визначення співвідношення майна різної форми власності, участі держави у приватизаційних процесах, формування ринку досконалої конкуренції, виходу країни на світовий ринок.

Мета статті. Запропонувати найбільш ефективні шляхи збалансованості національної економіки шляхом розробки дійового інструментарію управління та регулювання – проблемно-діагностичної моделі МР національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Ефективне цілеспрямовання України до досконалого цивілізованого розвитку потребує перш за все знання її природного і рукотворного багатства, оперативного проведення в життя економічних реформ, впровадження великомасштабних як стратегічних, так і тактичних рішень в сфері підприємницького розвитку.

В Національній Концепції розвитку інформаційного суспільства значне місце відведено розв'язанню завдань розроблення та впровадження прогресивних технологій інформаційного забезпечення функціонування галузей економіки та підприємств як виробничої, так і невиробничої сфери. В першу чергу – це розробка та впровадження у виробничі відносини комп'ютерно-телекомунікаційних інформаційних технологій (КТІТ). В свою чергу, створення КТІТ потребує використання широкого спектра знань, без впровадження яких реалізація відповідних наукового обґрунтованих рішень може привести до непередбачуваних і необоротних негативних наслідків.

Відсутність необхідного досвіду здійснення такого роду перетворень відносно функціонування сучасних виробничих відносин свідчить про недостатність обсягу накопичення знань, заповнити які і покликана сучасна інформаційна система основними завданнями якої є:

- своєчасне, цілеспрямоване і повне забезпечення учасників виробничих відносин всіма доступними видами інформації, необхідної для підвищення ефективності виробничої і науково-технічної діяльності підприємств, а також оперативної передачі інформації щодо науково-технічних досягнень і передового виробничого досвіду підприємств, установ і організацій до споживачів інформації;
- виявлення, збирання, накопичення, систематизація, обробка і уніфікація форм збереження та розповсюдження всіх видів інформації з питань науково-технічних і виробничих досягнень світового рівня;
- аналіз та узагальнення звітів про вітчизняні і зарубіжні науково-технічні досягнення і передовий виробничий досвід;
- проведення наукових досліджень та проектно-конструкторських розробок, націлених на підвищення якісних показників, а також техніко-економічного рівня функціонування підприємств України;
- забезпечення режиму технічного захисту інформації, що становить державну таємницю, та іншої інформації з обмеженим доступом.

В сучасних уявленнях нове покоління інформаційного забезпечення можна визначити як інтегровану комп'ютерно-телекомунікаційну систему, яка забезпечує сумісне функціонування системи обробки даних з розподільного гібридного, що включає математичні і логіко-лінгвістичної моделі, експертного системного призначеного для моделювання сценаріїв наукового обґрунтування та оцінювання наслідків рішень щодо комплексного розвитку підприємництва в Україні. Система забезпечує загальний процес кардинального прискорення визначення, уречевлення (матеріалізації), використання, обміну і відтворення знань як гранично невичерпного ресурсу розвитку і являється складовою науково-технічного прогресу

Накопичений досвід і науково-теоретичне заглиблення пізнання методів математичного, інформаційного і логічного моделювання, обчислювального експерименту, які базуються на концепціях штучного інтелекту і безпаперових заходах інформатики, дозволяють розглядати процес моделювання за допомогою КТІТ як цілком природний спосіб розвитку методів наукового дослідження і управління, створення відносно універсальної методології, а не частково технократичного рецепта, орієнтованого на вузьке коло спеціалістів.

Системне уявлення про економіку, її склад та розвиток дає індикативні границі для формування, регулювання та вдосконалення ринкового середовища, підприємницької діяльності, державного управління та регулювання, тобто системи МР в процесі їх розвитку через побудову відповідного організаційно-економічного механізму як системи.

Ситуаційне уявлення МР, як об'єкта моделювання представляється через визначення його суттєвих властивостей в динаміці минулого (T^{Mn}), поточного (T^n), тенденцій у майбутньому (T^{M6}) та цільового (P^C) його станів.

Консолідація системного та ситуаційного уявлень, яка представляється через визначення системоутворюючих інваріантів для певного стаціонарного інтервалу часу, наприклад, $T^n: P^d(T^n)$, $P^k(T^n)$ та визначення ситуаційних станів для деякого моменту часу t_i в обраному стаціонарному інтервал $t_i \in T^n : P^M(t_i \in T^n)$, $P^n(t_i \in T^n)$, $P^T(t_i \in T^n)$, $P^C(t_i \in T^n)$ дає можливість створити цілеспрямований проблемно-діагностичний механізм формування та розвитку механізму МР.

Під проблемою в цьому моделюючому механізмі слід розуміти негативне відхилення деяко-

го із зазначених ситуаційних станів від бажаного стану (стратегічно цей стан адекватний стану чистого ринку) в той чи інший момент СІЧ, що розглядається ($t_k \in T^1$).

В загальному вигляді проблемно-діагностичний механізм можна представити в контексті математичного моделювання як систему підмножин декартових добутків множини системоутворюючих інваріантів $\{(P_D, P_K)\}^2 \subseteq Z^{інв}$ та множини ситуаційних часових станів на цільовий стан $\{(P^M, P^П, P^T \times P^Ц)\} \subseteq Z^{снт}$ та $Z^{інв} \times Z^{снт}$.

Звідси можна визначити:

$$R_1 \subseteq \{P^D\} \times \{P^K\} \subseteq \{(P^{D1}, P^{K1}), \dots (P^{Di}, P^{Ki})\}, \quad (1)$$

де: R_1 – множина проблем політики формування та розвитку механізму МР;

P^{D1}, \dots, P^{Di} – множина значень (кількісних чи якісних) системоутворюючих змінних інваріанта досконалості;

P^{K1}, \dots, P^{Ki} – множина значень системоутворюючих змінних інваріанта небезпеки;

P^{Di}, P^{Ki} – проблема політики розвитку об'єкта моделювання, тобто проблема визначення межі досконалості (P^{Di}) та межі небезпеки (P^{Ki}) розвитку МР відносно деякої змінної (P_j). Наприклад, показника інвестиційної привабливості об'єктів різних форм власності

$$R_2 \subseteq Z^{інв} \times Z^{снт} = \{P^D, P^K\} \times \{P^M, P^П, P^T, P^Ц\} = \{(P^D, P^M), (P^D, P^П), (P^D, P^T), (P^D, P^Ц), (P^K, P^M), (P^K, P^П), (P^K, P^T), (P^K, P^Ц)\}, \quad (2)$$

де: перші чотири двоелементні множини утворюють клас стратегічних проблем удосконалення об'єкта моделювання; останні чотири двоелементні множини – клас стратегічних проблем небезпеки об'єкта моделювання;

R_2 – клас стратегічних проблем небезпечно-цілеспрямованого до досконалості розвитку об'єкта моделювання.

$$R_3 \subseteq \{P^M, P^П, P^T\} \times \{P^Ц\} = \{(P^M, P^Ц), (P^П, P^Ц), (P^T, P^Ц)\}, \quad (3)$$

де: R_3 – клас тактичних цільових проблем розвитку об'єкта моделювання;

$(P^M, P^Ц)$ – підклас цільових проблем розвитку об'єкта моделювання у минулому СІЧ;

$(P^П, P^Ц)$ – підклас цільових поточних проблем розвитку об'єкта моделювання;

$(P^T, P^Ц)$ – підклас попереджуючих превентивних цільових проблем розвитку об'єкта моделювання.

Основною метою визначення та здійснення заходів щодо подолання цих проблем запобігання поточним проблемам розвитку національної економіки як об'єкта моделювання.

Необхідною умовою для визначення класів, підкласів та одиничних проблем є визначеність (якісна чи кількісна) системних та ситуаційних ознак, притаманних об'єкту моделювання. Ця умова виконується шляхом перманентно здійснюваного системно-ситуаційного (когнітивно-го) моніторингу.

В узагальненому вигляді проблемно-діагностична модель розвитку національного господарства, як видно з рисунку, динамічно змінює свій стан розвитку в одному з протилежних напрямів (меж досконалості чи небезпеки) свого розвитку.

Використовуючи таку модель і рівень розвитку об'єкта дослідження, можна визначити де, в якому місці середовища життєдіяльності знаходиться останній і які проблеми виникають або можуть виникнути на шляху його розвитку. Крім цього, використовуючи запропоновану модель, можна визначити систему проблем, які реально існують або можуть виникнути на шляху досягнення стратегічної мети (див. таблицю).

Розв'язання такої системи проблем і є основою створення організаційного механізму формування напрямів та шляхів розвитку об'єкта дослідження – сучасного механізму макроекономічного регулювання.

Фрагмент системи проблем розвитку підприємництва

Проблеми розвитку об'єкта дослідження	Визначення проблем
1. Превентивні небезпеки	$\Delta P_{мб} = IP_{к} - P_{мб} I$
2. Поточні небезпеки	$\Delta P_{кп} = IP_{к} - P_{п} I$
3. Цільові небезпеки	$\Delta P_{кц} = IP_{к} - P_{ц} I$
4. Превентивні досконалості	$\Delta P_{дмб} = IP_{д} - P_{т} I$
5. Превентивна цільова	$\Delta P_{мбц} = IP_{мб} - P_{ц} I$
6. Поточні цільові	$\Delta P_{пц} = IP_{п} - P_{ц} I$
7. Поточні досконалості	$\Delta P_{пд} = IP_{п} - P_{д} I$
8. Цільові досконалості	$\Delta P_{цд} = IP_{ц} - P_{д} I$

Висновки

Визначаючи, що перспективним наблизенням до межі досконалості (стратегічної мети) механізму МР є його вирішальний вплив на формування національного господарства і створення основ максимального забезпечення потреб суспільства, то весь його інструментарій можна зорієнтувати (спрямувати) до цієї мети і використовувати методи економічного аналізу та спостереження сформувати:

- політику держави щодо макроекономічного регулювання національної економіки;
- стратегію і тактику розвитку держави, діяльності підприємницьких структур та ринкових відносин;
- методи та засоби моделювання для попередження або розв'язання поточних та цільових проблем розбудови національного господарства.

Список використаних джерел

1. Новый цифровой мир. Как технологии меняют жизнь людей, модели бизнеса и понятие государств / Эрик Шмидт, Джаред Коэн ; пер с англ. Сергея Фалина – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 368 с.
2. Норд Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норд; пер. с англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
3. О'Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой / О'Шоннеси Дж.; [пер. с англ.]. – М.: МТ Пресс, 2003. – 296 с.
4. Публичные услуги и функции государственного управления / Под ред. А.Е. Шаститко. Бюро экономического анализа. – М.: ТЭИС, 2002. – 123 с.
5. Чубукова О.Ю. Економіка інформації. – Навчальний посібник. – К.: Нора Прінт. – 2006. – 254 с.

УДК 336.719

Д.М. ГРИДЖУК,

к.е.н., доцент, ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Основные центры ответственности та виды финансовых рисков в коммерческом банке

В статті приводиться систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу. Проведено дослідження оптимальної організаційної структури банку та запропонована організаційна структура, що складається з центрів відповідальності, та їх підрозділів в комерційному банку. Показано, що виявлення фінансових ризиків доцільно здійснювати за центрами відповідальності банку та проаналізовано чинники впливу на мінімізацію фінансових ризиків.

Ключові слова: банківський бізнес, фінансові ризики, бізнес–напрямок, центр відповідальності.

Д.М. ГРИДЖУК,

к.э.н., доцент, ГВНУ Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Основные центры ответственности и виды финансовых рисков в коммерческом банке

В статье приводится классификация инструментов управления эффективностью банковского бизнеса. Проведено исследование оптимальной организационной структуры банка и предложена организационная структура, состоящая из центров ответственности и их подразделений в коммерческом банке. Показано, что выявление финансовых рисков целесообразно осуществлять по центрам ответственности банка и проанализированы факторы влияния на минимизацию финансовых рисков.

Ключевые слова: банковский бизнес, финансовые риски, бизнес–направление, центр ответственности.

D. GRYDZHUK,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Main centers of responsibility and financial risks in the commercial bank

The article categorizes the tools for managing the efficiency of the banking business. The study of the optimal organizational structure of the bank was conducted and an organizational structure consisting

of responsibility centers and their divisions in a commercial bank was proposed. It is shown that the identification of financial risks should be carried out at the responsibility centers of the bank and the factors affecting the minimization of financial risks are analyzed.

Keywords: banking business, financial risks, business area, liability center.

Постановка проблеми. На сьогодні систематизація інструментів управління ефективністю банківського бізнесу полягає не тільки у формуванні організаційної структури комерційного банку, а і в розробці оптимального середовища для прийняття та реалізації управлінських рішень за умови ефективної взаємодії органів управління різного рівня із функціональними підрозділами комерційного банку [1].

Відомо, що значний вплив на ведення банківського бізнесу надає спочатку обрана стратегія та її реалізація. Важливим для банку є вибір такої оптимальної структури, яка буде приносити максимальний результат, хоча завдання по поліпшенню якості своїх послуг і задоволення клієнтів кожен банк вирішує по-своєму. При цьому для визначення прибутковості основних напрямів діяльності банку, прийняття ефективних управлінських рішень щодо їх подальшого розвитку, раціонального перерозподілу ресурсів і виваженого ціноутворення, вкрай необхідним являється створення системи оцінки ефективності банківських бізнесів, напрямів діяльності і продуктів.

Зважаючи на таку стратегію необхідно враховувати вплив фінансових ризиків, для оцінки яких ви-

користуються стратегічні, експертні, аналітичні та комбіновані методи оцінки. Організаційні основи управління ризиками визначені методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України [2]. «Під банківським ризиком, як правило, розуміють імовірність того, що певні події, очікувані або несподівані, можуть мати негативний вплив на рівень капіталу або дохідність банку. Саме тому сьогодні банки розв'язують дві основні проблеми, пов'язані з управлінням ризиками: забезпечення господарської діяльності в умовах ризиків такого рівня, що не перевищує очікуваного, а також проблеми мінімізації ризиків за заданих умов [3, с.184]». Тому дослідження оптимальної організаційної структури банку та її вплив на мінімізацію фінансових ризиків є актуальною проблемою.

Метою статті є дослідження оптимальної організаційної структури банку, як сукупності основних центрів відповідальності, та її вплив на мінімізацію фінансових ризиків

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Примостка Л. під банківським ризиком розуміє як невизначеність, яка не тільки може вплинути на діяльність банку в полі ринкових відносин

Таблиця 1. Класифікація фінансових ризиків

Ризик	Спосіб оцінки	Метод управління ризиком
Процентний	GAP по групах термінів погашення Duration VAR	Управління GAP в динаміці Аналіз Duration Хеджування
Кредитний	Концентрація кредитів Зростання позикової заборгованості Ставки відсотка за кредитами Резерви для покриття недіючих кредитів	Формування і проведення кредитної політики, сегментація Кредитний аналіз Диверсифікація кредитного портфеля Моніторинг Створення резервів Страховання та ліквідна застава
Ліквідності	Оцінка чистої ліквідної позиції	Планування ліквідності Відстеження платіжної і ліквідної позиції банку
Валютний	Оцінка валютного портфеля VAR	Диверсифікація Хеджування Страховання Створення резервів
Використання позикового капіталу	Активи, зважені з урахуванням ступеня ризику/капітал Відповідність зростання активів і зростання капіталу	Планування капіталу Аналіз стійкості зростання Дивідендна політика Контроль достатності капіталу з урахуванням ризику

Джерело: [4, с.260]

в банківській сфері, а і може генерувати можливість настання можливих фінансових втрат чи інших негативних наслідків для діяльності банківської установи [5].

Під категорією банківський ризик також розуміють загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання запланованих доходів, а також потенційну можливість отримати додатковий прибуток у разі реалізації певних, прийнятних для банку, фінансових ризиків [6; с. 8].

Концепцію центрів та обліку відповідальності вперше було сформульовано Джоном А. Хіггінсом. На початку 1950-х років вона набула значного поширення у США, а згодом і в інших країнах. Спочатку метою обліку за центрами відповідальності було посилення контролю за витратами через встановлення персональної відповідальності менеджерів різних рівнів за використання ресурсів.

Класифікація фінансових ризиків представлена в табл. 1 [4, с.260].

Сьогодні завданнями обліку за центрами відповідальності є не стільки контроль, як допомога в організації самоконтролю, допомога менеджерам у складанні звітів про виконання бюджетів та проведення оцінки результатів діяльності. Для відділень банку, центрів відповідальності та в цілому для банку може складатися управлінський баланс і звіт про фінансові результати [7]. Основна мета таких центрів відповідальності, як підкреслює Кіндрацька Л.М., полягає у максимізації їх прибутку [8, с. 604].

До центрів прибутку банку належать: корпоративний бізнес-напрямок; індивідуальний бізнес-напрямок; фінансово-інституційний бізнес-напрямок; а також філія; відділення [9, с. 377].

В табл. 2 представлені виділені за критеріями бізнес-напрямків та видів фінансового ризику основні центри відповідальності в комерційному банку.

Існує наукова думка, що центр відповідальності являється обліковим терміном стратегічної бізнес-одиниці [11, с. 20]. Л. М. Кіндрацька наголошує, що центр відповідальності – це підрозділ банку, для якого складається окремий бюджет й опрацьовується механізм контролю за його виконанням [12, с. 601].

Об'єктивними передумовами формування системи управлінського обліку в центрах відповідальності, як синтезу планування, обліку, аналізу та контролю, – являється зростання швидкості та частоти змінюваності процесів, які відбуваються у зовнішньому середовищі, та зміщення акценту з контролю минулих подій на прогноз майбутніх [13]. За допомогою управлінської бухгалтерії формується відповідна інформація, яка доводиться до відома керівництва у формі внутрішньої звітності. Вона містить оперативні дані про доходи, витрати і результати діяльності за центрами відповідальності, прибутку та витрат, тобто відповідно до обраних кожним банком напрямів ведення управлінського обліку [14]. Тому управлінський облік спрямований на вирішення внутрішніх проблем банку, які пов'язані з підвищенням ефективності щодо центрів відповідальності, сегментів діяльності та інших завдань [15].

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що банківський бізнес передбачає надання банківських послуг клієнтам через відповідні структурні підрозділи. Тому організаційна структура визначає функції окремих підрозділів та від-

Таблиця 2. Основні центри відповідальності та види фінансових ризиків в комерційному банку

Центри відповідальності	Бізнес напрями	Види фінансових ризиків
Казначейство	Оптимізація та регулювання основних потоків банку, купівля та продаж валюти для клієнтів і на міжбанку, залучення та розміщення коштів на міжбанку та міжнародних ринках	Ліквідності, Ринковий, Валютний
Управління корпоративного бізнесу	Надання послуг з кредитування, за операціями з векселями, залучення коштів юридичних осіб	Кредитний, Ринковий
Управління індивідуального бізнесу	Оптимізація вартості послуг для фізичних осіб, продаж банківських продуктів індивідуальним клієнтам банку	Ринковий, Кредитний
Управління цінними паперами	Емісія власних цінних паперів, організації їх купівлі та продажу, здійснення операцій з ними, андеррайтинг, інвестування в статутні фонди та в цінні папери юр. осіб, довічне управління коштами та цінними паперами	Ринковий, Інвестиційний, Ліквідності
Філіали	Банківські операції, визначені письмовим дозволом у межах повноважень	Кредитний, ринковий, ліквідності

Джерело: [10, с.123–124]

повідальність їх керівників, а значить, є одним із основних факторів запровадження виробничого (управлінського) обліку, оскільки встановлює підконтрольність доходів та витрат і порядок їх групування за центрами відповідальності [16, с. 99].

Отже, у сфері управління фінансовими ризиками бізнес-напрямків банку можна виокремити наступні етапи: ідентифікація, оцінка, планування, зниження степеню ризику.

У Постанові НБУ визначається, що центр відповідальності – це організаційний елемент банку (сфера діяльності банку), у межах якого встановлено особисту відповідальність його керівника за показники діяльності, які він контролює [7]. Відмітимо, що для виокремлення центра фінансової відпові-

дальності використовуються два критерії: бізнес-напрямок та вид фінансового ризику [10, с.123].

Нами запропоновано наступну організаційну структуру, що складається з центрів відповідальності, та їх підрозділів в комерційному банку (табл.3). Відмітимо, що організаційна структура визначається різними факторами: завдання банку, індивідуальні особливості, корпоративна культура, географія діяльності.

Але специфіка банківської діяльності все рівно визначає певний необхідний набір структурних підрозділів, які реалізують оперативні функції, що забезпечують виконання завдань, що стоять перед банком, та штабні функції, що забезпечують умови роботи функціональних підрозділів.

Таблиця 3. Центри відповідальності та їх підрозділи в комерційному банку

Центри відповідальності	Підрозділи
Менеджмент-центр- загальне керівництво банку	
Центри адміністративної відповідальності бізнесу – сервіс-центри, які забезпечують функціонування інших підрозділів	Підрозділи управління: <ul style="list-style-type: none"> • фінансового моніторингу; • дохідністю; • контролінгу; • бюджету; • координації діяльності мережі банку; • ризиками; • юридичний департамент: • звітності та податкового обліку; • внутрішньобанківських операцій; • департамент персоналу; • департамент аудиту; • управління справами; • ІТ (у частині обслуговування та технічної підтримки діяльності банку); • операційний департамент (бек-офіс)
Центри оперативної підтримки бізнесу- процесинг-центри, які безпосередньо здійснюють технічний супровід банківських продуктів (послуг)	<ul style="list-style-type: none"> • департамент інформаційних технологій (у частині обслуговування клієнтів), зокрема управління супроводу банківських систем, управління міжнародних електронних платежів, управління технологічного супроводу бізнес-процесів; • процесинговий центр; • операційний департамент (у частині супроводження банківських продуктів) і каса; • управління касової роботи; • управління інкасації коштів та перевезення валютних цінностей (у частині перевезення цінностей); • департамент безпеки; • департамент реструктуризації активів.
Профінт-центри (центри прибутку), які безпосередньо займаються продажем банківських продуктів і послуг, управлінням ресурсною базою	<ul style="list-style-type: none"> • казначейство- управління ресурсами банку; • фінансовий менеджмент- віртуальний центр- визначення та контроль ефективності капіталу та щоденних результатів діяльності. Центри комерції: <ul style="list-style-type: none"> • корпоративний бізнес; • роздрібний бізнес; • міжнародний бізнес; • бізнес з цінними паперами та інвестиційна діяльність; • операції з дорогоцінними металами; • депозитарна діяльність; • дилінг (торгівля ресурсами на міжбанківському ринку).

Джерело: авторська розробка

В табл.3 одним із центрів відповідальності являється менеджмент-центр – загальне керівництво банку, причому під центральним апаратом банку розуміється ключовий елемент системи управління банком, який становить сукупність структурних підрозділів банку, створених для реалізації мети і стратегії банку. Центральний апарат включає центри витрат і центри прибутку, сформовані на базі його структурних підрозділів та інших об'єктів управління банку [17, с.43].

Зазначимо, що центри адміністративної відповідальності бізнесу – підрозділи банку, що безпосередньо не відповідають ані за продаж банківських продуктів, ані за їх технічний супровід, але виконують функції забезпечення діяльності інших підрозділів, тобто здійснюють юридичне, бухгалтерське, методичне, інформаційне, матеріально-технічне супроводження операцій (табл.3).

В той же час центри оперативної підтримки бізнесу – підрозділи банку, що безпосередньо забезпечують технічний супровід банківських продуктів.

Підкреслимо, що в центри оперативної підтримки бізнесу входить операційний департамент тільки у частині функцій back-офісу, зокрема сюди входять управління обліку казначейських операцій, управління обліку кредитних операцій, управління обліку роздрібних операцій, відділ обліку операцій по ностро- і лоро-рахунках (табл.3).

В наступному центрі оперативної підтримки бізнесу входить департамент інформаційних технологій (за винятком обслуговування клієнтів), зокрема управління технічного і системного забезпечення та управління розробки і впровадження програмного забезпечення (табл.3).

Висновки

На нашу думку кожний підрозділ банку (центри фінансової відповідальності, що генерують доходи і витрати), який надає банківські послуги, створює і відповідає за свою частку загального фінансового результату, який створюється із консолідації результатів роботи загально-банківських підрозділів. Тому виявлення фінансових ризиків доцільно здійснювати за центрами відповідальності банку, під якими розуміються елементи банку (бізнес-напрямки), у межах яких встановлено особисту відповідальність їх керівників за виконання запланованих показників діяльності та рівень ефективності управління фінансовими ризиками, які вони контролюють.

Таким чином, створення центрів прибутку (профіт-центрів), та планування їх фінансових результатів виокремлює новий підхід на відміну від загально існуючого (оцінка ефективності діяльності банку в цілому на базі балансових звітів) і дозволяє в повному обсязі оцінити ефективність діяльності підрозділів та внесок кожного структурного підрозділу у загальний фінансовий результат.

Список використаних джерел

1. Шпачук В. Структура банку: основні засади її ефективності // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 30–32.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]. Затверджені постановою Правління НБУ від 02.08.2004. № 361 // www.rada.gov.ua.
3. Кришталь Г.О. Управління фінансовими ризиками комерційних банків. Вісник УБС НБУ. 2014 № 1 (19), с. 179–184.
4. Гармидаров П. П. Методика порівняльного аналізу ефективності банків на основі рейтингових оцінок банківських ризиків [Текст] / П. П. Гармидаров // Соціально-економічні дослідження в перехідний період : (зб. наук. пр.) / НАН України ; Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2004. – Вип. 4 (XLVIII) : Статистичне оцінювання соціально-економічних явищ у регіоні: методологічні підходи. – С. 259–265.
5. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 17–23.
6. Бойківська Л.І. Методи оцінок банківських ризиків / Л.І. Бойківська // Актуальні проблеми розвитку регіону. – 2009. – № 5. – С. 164–168.
7. Постанова Правління Національного банку України від 06.09.2007 р. № 324 «Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua.
8. Рисін В. В. Трансформаційна функція банків у процесі реалізації їх ресурсної політики / В. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 139–146.
9. Є. А. Ящук. Внутрішній розподіл доходів і витрат між точками продаж і центрами відповідальності банківських установ Фінанси, облік і аудит. 2012. № 20, с. 374–383.
10. Бобиль В.В. Ідентифікація, оцінка, планування та зниження фінансових ризиків за центрами відповідальності банку. Економічний вісник НТУУ

«КПІ», с.121–130. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/80104/75663>

11. Collier, Paul M. Accounting for managers: interpreting accounting information for decision-making / Paul M. Collier. – John Wiley & Sons, 2003. – 496 p.

12. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках: підручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 811 с. 4.

13. Краснова І. Внутрішній контроль у банку: завдання та організація / І. Краснова // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С.40–42.

14. О.Крешенко, Л.Водяник Формування системи управлінського обліку у банківських установах // [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/wPUAho.pdf

15. Облік і аудит у банках [Текст] : навчальний посібник / О. Г. Коренева, Н. Г. Слав'янська, Н. Г. Євченко, О. В. Карпенко; За ред. О. Г. Кореневої, Н. Г. Слав'янської. – Суми : Університетська книга, 2007. – 493 с.

16. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С. Ф. Голов. – К. : Скарби, 1998. – 379 с.

17. Кравченко М. Механізм трансфертного ціноутворення в банку. Вісник Національного банку України, травень 2015, с.42–49.

A.V. SIRKO,

д.е.н., професор, Вінницький навчально-науковий інститут економіки, Тернопільський національний економічний університет

Деструкція економічних інтересів у квазіринковому суспільстві

Досліджується природа індивідуального економічного інтересу та його інституційні регулятори. Розкрито деструктивний характер прояву економічних інтересів за умов олігархізації економічної системи в Україні.

Ключові слова: *інтерес, обмеженість ресурсів, власність, монополізм, квазіринки, олігархізація.*

A.V SIRKO,

д.э.н., профессор, Винницкий учебно-научный институт экономики, Тернопольский национальный экономический университет

Деструкция экономических интересов в квазирыночном обществе

Исследуется природа индивидуального экономического интереса и его институциональные регуляторы. Раскрыто деструктивный характер проявления экономических интересов в условиях олигархизации экономической системы в Украине.

Ключевые слова: *интерес, ограниченность ресурсов, собственность, монополизм, квазирынок, олигархизация.*

A.SIRKO,

Full Doctor of Economics, Professor, Vinnitsa training and research institute of economics, Ternopil National Economic University

Destruction of economic interests in a quasi-market society

The nature of individual economic interest and its institutional regulators are investigating. The destructive nature of the manifestation of economic interests in the conditions of the oligarchization of the economic system in Ukraine are disclosed.

Keywords: *interest, limited resources, ownership, privatization, monopoly, quasi-market, oligarchization.*

Постановка проблеми. Найглибшою сутнісною рисою людської поведінки є її усвідомлений, ціле-спрямований характер. Домінуючим мотиваційним чинником прийняття індивідом різного роду рішень виступають економічні інтереси. Про це говорили і

говорять багато відомих учених, та чи не найбільш влучно і метафорично висловився французький філософ XVIII ст. Клод Гельвецій: «Якщо фізичний всесвіт підвладний законам руху, то і моральний всесвіт настільки ж підвладний законам інтересів.

Інтерес є могутній чаклун, який змінює в очах усіх створинь форму всіх предметів» [1].

Економічно розвинений світ дійсно демонструє усьому людству вражаючі результати чаклунської дії економічних інтересів, узагальненим виразом яких у наш час є стрімкий перехід до постіндустріальних технологій та наявні високі стандарти життя в країнах ринкової демократії. Але чому ж тоді українцям за чверть віку задекларованого переходу до соціально-орієнтованої ринкової системи господарювання ніяк не вдається запустити на повну силу механізми економічної конкуренції та спрямувати економічні інтереси усіх суб'єктів у єдине русло творення національного добробуту і прогресу? Чому поле діяльності нашої держави буквально усіяне «провалами», за якими видніється професійна некомпетентність можновладців та ще й їхня заінтересованість радше у власному збагаченні за загальний рахунок? Чому, зрештою, збідніле суспільство так довго терпить такий стан речей, або чому воно дозволяє знахабнілій владі так безсоромно діяти? Загалом інколи складається таке враження, ніби ми живемо в королівстві кривих дзеркал, за дивними нормами і правилами, з якимись специфічними інтересами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема економічних інтересів завжди привертала увагу суспільствознавців. Особливого значення надавав їй ще давньогрецький мислитель Аристотель, центральною вона стала для класичної політичної економії і такою ж вона залишається для сучасної неокласики та старого і нового інституціоналізму. Ця проблема сьогодні досліджується переважно в мікроекономіці під кутом зору підприємницької поведінки на монополізованих ринках, у міжнародній економіці при з'ясуванні питань захисту національних економічних інтересів, у системі корпоративного управління як проблема взаємостосунків акціонерів з-поміж собою та із найманим менеджментом, у сфері публічного управління. Суть даної проблеми у працях видатних теоретиків полягає у пошуку способу (механізму) розв'язання суперечності між індивідуальними власницькими економічними інтересами та потребами існування і розвитку суспільства в цілому.

Щодо проблеми гармонізації економічних інтересів у перехідному, посттоталітарному суспільстві, як-от в Україні, то вона є не тільки над-

звичайно складною і драматично напруженою, але й малодослідженою. Серед авторів небагатьох праць, чільне місце у яких відведено економічним інтересам на цьому терені, варто виділити зокрема П. Бубенка і В. Гусева [2], Л. Гевелінга [3], В. Гейця [4], Р. Капелюшнікова [5], Ю. Кіндзерського [6], К. Соніна [7].

Мета статті – з'ясувати природу індивідуального економічного інтересу та специфіку системи інтересів основних суб'єктів у ринково-транзитивній економіці України.

Виклад основного матеріалу. Кожен індивід синтезує у собі природні та соціальні властивості: як біологічна істота він є органічною частиною живої природи і підкоряється її законам, і водночас він уособлює у своєму мисленні й діях певний соціум, поводить себе відповідно до установлених у ньому правил і норм. Узагальненим виразом цих характеристик індивіда є потреби та інтереси.

З погляду панівної ліберальної доктрини, поняття потреби відносно, оскільки воно виражає суто особисте відчуття необхідності у чомусь і зміст його значною мірою суб'єктивний. Серед людських потреб, яким властиво безмежно розширюватись, виділяються насамперед первинні, базові потреби (їжа, одяг, житло, безпека) та вторинні (спілкування, приналежність, саморозвиток). Цілком беззаперечною є закономірність: що вищий рівень цивілізованості суспільства (країни), то більш значущими для індивіда стають нематеріальні потреби. Це видно не лише із того, як харчуються, одягаються чи яке взуття носять люди, але й як вони цінують особисті права і свободи, як реагують на зловживання влади, себто наскільки громадянськи зрілими вони є. Така трансформація ієрархії потреб і шкали цінностей засвідчує те, що поняття потреби поступово таки набуває й об'єктивного змісту, потреби соціалізуються. У потребах сучасної людини все відчутніше проявляється присутність суспільного чинника у двоякому значенні: з одного боку, як цілеспрямований вплив суспільства, його інститутів (держави, церкви тощо) на індивідуальні потреби та спосіб їх реалізації, а з іншого, – як усвідомлення індивідом значущості суспільних потреб, сприйняття їх як своїх, насущних.

На ґрунті потреб виростають інтереси людей. І тут відразу привертає увагу той факт, що люди керуються насамперед економічними інтересами, або що їхні інтереси обумовлені економічними

факторами. Економічні інтереси розуміються як фундаментальний, внутрішній мотив і стимул дій, спрямованих на задоволення індивідуальних матеріальних потреб. Вони проявляються у поставлених цілях і поведінці (практичних діях) людини.

Зробимо короткий екскурс в історію наукової думки щодо пояснень цього феномену. Ідея інтересу як домінуючого мотиву людської поведінки в економічній науці (і в науці взагалі) появилася лише в кінці XVI ст. До цього з часів Платона вважалося, що людина у своїй поведінці схильна керуватися двома суперечливими між собою чинниками: з одного боку, розумом, а з другого, – пристрастями. І така дихотомія у поведінці людини сприймалася як природне явище. Аристотель, наприклад, стверджував, що діє універсальний природний закон панування і підкорення. Разом з тим, безмежне нагромадження грошей лихварями і торговцями, яке тоді поширювалося, він засуджував як найганебнішу справу, негідну для людської природи, назвавши її антиподом економіки – хрематистикою [8].

Однак двох понять – розуму і пристрасті – для пояснень складної системи людської мотивації було явно замало. Адже, оцінюючи дії людини цими взаємовиключними оцінками, дослідники у своїх нормативних судженнях ставали або ідеалістами, пропонуючи відірвані від реальної дійсності суспільні проекти, або песимістами, не знаходячи альтернативи деструктивним пристрастям. Поняття інтересу, введене згодом у цю мотиваційну дихотомію, значною мірою знімало проблему. Зайнявши проміжну позицію, інтерес акумулював собою позитивні якості від крайніх чинників, а саме: егоїстичні прагнення, звеличення і стримані розумом, та розум, якому самолюбство додає напрямок і силу. Таким чином інтерес в системі мотивацій став означати розумне, зважене самолюбство, прагнення до самозбереження і самозвеличення. Тим самим ставало зрозумілим, що такий корисливий мотив притаманний усім (чи майже усім) людям, незалежно від соціального становища: споживачам, виробникам, державним і громадським діячам.

Утім, поняття «інтерес» не швидко прижилося. Первісно, з подачі того ж таки Аристотеля та ряду християнських ченців, зокрема Августина Блаженного, воно вживалося як означення гріха наживи, що суперечить божому закону. Однак життя розпорядилося інакше, і те, що довгий час

вважалося аморальним і гріховним, виявилось цілком пристойним і необхідним для економічного порядку. Розвиток комерції та банківської справи у середні віки реабілітував позитивне значення цього терміну (поховавши заодно термін «лихварство») й актуалізував потребу у його формально-правовому оформленні. Мати економічний (майновий) інтерес означало отримувати законну вигоду (відсоток) для кредитора чи продавця. Проте і надалі думки науковців щодо ролі даного терміна розходилися: для одних він ставав основоположним для розуміння рушійних сил економічного розвитку і суспільного порядку, для інших – слугував предметом критики як мотив, котрий призводить до деградації людського духу і руйнування основ суспільства.

Ідею про індивідуальний економічний інтерес як головну детермінанту дій людини найбільш повно в економічній науці розвинув основоположник англійської класичної політичної економії А. Сміт. Не від благодійності м'ясника, броварника чи пекаря очікуємо ми отримати свій обід, писав він у своїй знаменитій праці [9], а від переслідування ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їх гуманості, читаємо далі, а до їх егоїзму, і говоримо їм зовсім не про наші нужди, а про їхні вигоди. Ця ідея лягла в основу його вчення про економічну людину. Однак Сміт не обмежився схваленням корисливої поведінки підприємців. Він критикує того, хто виставляє себе як суспільного благодійника. «Дбаючи про свій власний інтерес, – читаємо в А. Сміта, – така людина часто ефективніше просуває інтереси суспільства, ніж вона б насправді мала їх на меті. Я ніколи не бачив багато добра від тих, хто вдає, що торгує заради суспільного блага» [9]. Подвійний позитивний ефект індивідуального економічного інтересу, як ми знаємо, він обґрунтовує принципом «невидимої руки», тобто дією сил ринкової конкуренції.

Зазначимо, що А. Сміт до власне економічних розвідок професійно займався філософією моралі і славу йому у цій царині принесла праця «Теорія моральних почуттів». Тому глибоке дослідження ним ролі індивідуального економічного інтересу справило значний вплив на суспільну мораль щодо ставлення до підприємництва в усіх його різновидах. Завдяки йому, можливо, підприємці, виховані на гуманістичних принципах, могли тепер заспокоїти свою совість тим, що наслідком їх егоїстичних дій є служіння суспільному

благу [10]. Авжеж, піднесення науковцями інтересу як рушія економічного життя суттєво зміцнювало легітимність і престиж підприємницької діяльності, комерційної та промислової експансії, яка у ті історичні часи набирала обертів.

Переконливість економічної концепції інтересів («економічної людини») забезпечувала їй у перспективі парадигмальну роль у розумінні мотивації людської діяльності у будь-якій сфері – економічній, політичній, культурній, релігійній, особистій тощо. Саме на її основі визрівало розуміння, що лише суспільний порядок, який ґрунтується на економічних інтересах (на корисливому розрахунку), може забезпечувати країнам стійкість та еволюційний розвиток. Сучасникам відомо, якою шанною користувалася концепція інтересів серед батьків-засновників держави Нового світу (Америки). Один із них, А. Гамільтон, як пишуть про нього, стверджував: «Найбільш надійне, на що може покладатися будь-який уряд, – це інтереси людини. Це – принцип людської природи, на якому, аби бути справедливими, мають базуватися всі політичні міркування» [11, р. 45].

Проте парадигму економічних інтересів, прийняту класичною школою, визнали не всі теоретики. Критики капіталізму заявили, що панування інтересів, тобто ніким і нічим не стримуване прагнення індивідів до матеріального багатства, руйнує традиційні цінності і створює серйозні загрози для такого суспільства. Найбільш запеклими критиками виступили К. Маркс і Ф. Енгельс, які спираючись на логічні абстракції, вивели закон додаткової вартості, згідно з яким усіх капіталістів об'єднує спільний інтерес – безмежне збагачення за рахунок праці найманих робітників. Саме тому, заявили вони у Маніфесті комуністичної партії, уся пролетарська теорія зводиться до єдиної вимоги – знищення приватної власності [12]. При цьому Маркс і його послідовники постійно закликали робітничий клас усвідомити свої дійсні інтереси та відкинути «хибну свідомість», від якої той нібито потерпає, допоки повністю не присвятить себе класовій боротьбі проти експлуататорів. Як бачимо, марксистська доктрина робила ставку виключно на ідеологію та просвіту, аби привити цілому класу людей гідний, з погляду цих теоретиків, тип поведінки.

Сучасні дослідники в більшості своїй не підводять всі людські рішення й дії під категорію інтереса, але визнають домінуючу роль індивідуального економічного інтересу. Окрім власного

інтересу, окремо виділяють й інші мотиватори, як-от: альтруїзм, етичні цінності, допитливість та ін. За такого підходу вчені констатують: єдино вірною і передбачуваною характеристикою людської поведінки є її неперебачуваність [13–15].

Як показує наш аналіз, довгий час відкритим залишалося питання щодо природи економічного інтересу. Перші дослідники інтересу вважали егоїзм природною рисою людини. Класики політичної економії пов'язували його з суспільним поділом праці та обміном. К. Маркс виводив економічні інтереси із суспільно-виробничих відносин, або відносин власності. Нам представляється, що ключ для розуміння природи інтересу дає маржиналістський принцип обмеженості ресурсів.

Особистий економічний інтерес, під яким розуміється методичне прагнення до отримання вигоди (користі), зумовлений обмеженістю матеріальних життєвих благ. Адже, якби у кожного із нас було всього вдосталь, усе необхідне було нам доступне і без жодних обмежень, то не було б взагалі поняття інтересів і життя б втратило сенс. На щастя, таке неможливо. Матеріальні життєві блага повсякчас обмежені, а тому ми мусимо дотримуватися здорового глузду (резону) і бути раціональними. Це об'єктивна реальність. Зауважимо, що цінність для нас мають не лише матеріальні ресурси, а й час. Ба більше: час – найдорожчий ресурс, а відтак ми повинні вельми цінувати свій час і в жодному разі не марнувати його, а використовувати з максимальною користю, або, економічною мовою кажучи, з мінімальними альтернативними витратами. Отже, корисливість людини закладається не природою, а формується умовами життя, у першу чергу, постійною і ніколи нездоланною обмеженістю умов існування.

З іншого боку, особистий економічний інтерес формується під впливом інституційного середовища, у якому ми перебуваємо. Під останнім розуміється сукупність усіх суспільних (формальних і неформальних) обмежень (регуляторів) людської поведінки у вигляді різного роду норм і правил, а також механізмів, що зобов'язують їх неухильно дотримуватися. Звичайно, інтереси диференціюються від людини до людини, відображаючи рівень особистісного розвитку, залежність від звичаїв, традицій тощо. Але найбільш значущим для людини є інститут власності. Питання власності також залишається для науковців доволі складним і дискусійним.

Раціональне зерно для обґрунтування природи інституту власності, як і інтересу, на наше переконання, також дає принцип обмеженості благ. Постійне відчуття ресурсної обмеженості змушує нас не лише бути реалістами, раціональними економічними суб'єктами, а й спонукає до набуття і нагромадження власності, або багатства. Власність слугує гарантією особистого (сімейного) добробуту і безпеки в широкому сенсі слова (у випадку безробіття, хвороб та інших проблемних життєвих ситуацій). Власницький інтерес нас мобілізує, надихає, стимулює, тобто стає могутньою економічною силою. Говорячи про корисливі мотиви людини, А. Сміт писав: «Вона швидше досягне своєї мети, коли зважить на їх (контрагентів – А.С.) егоїзм і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах зробити для неї те саме, чого вона хоче від них» [9, с. 77]. Засновник соціально-психологічної течії інституціоналізму Т. Веблен зауважив інше: володіння багатством дає власнику суспільну пошану і повагу, але і породжує водночас заздрість до нього [16].

Але необхідною умовою набуття соціального і економічно значимого статусу приватного власника є специфікація усієї повноти прав власності та гарантований силою влади захист цих прав. За сучасних умов бути власником у цивілізованому світі означає – ти можеш робити зі своїм об'єктом власності лише те, що не заборонено законом, що не обмежено інтересами всього суспільства. Іншими словами, суспільство через державу ретельно відрегулює права власності таким чином, аби збалансувати приватні та суспільні (загальнонаціональні) інтереси. І що цивілізованішим стає суспільство, то більшими стають загальносуспільні потреби, як приміром, екологічні, санітарно-епідеміологічні, безпеки праці та ін. З цією обставиною мають рахуватися усі економічні агенти, як підприємці, так і споживачі (домогосподарства).

Як показує розвинений світ, у процесі еволюційного розвитку ринкової організації економіки та політичного життя сформувалася ефективна система гармонізації економічних інтересів, основними складовими якої, вважаємо, є:

- саморегульвний механізм ринкової конкуренції (механізм цін);
- інструментарій державного регулювання економіки;
- політична демократія (виборча система, баланс гілок влади тощо);

– громадянське суспільство (активність і солідарність громадян у захисті прав і свобод, контроль влади).

За збігом цілого ряду історичних обставин, наша країна, на превеликий жаль, перебуває в стані розбудови повноцінної ринкової економіки та ефективної за сучасними взірцями політичної системи. І хоча позаду вже понад чверть століття задекларованих ринкових і політичних реформ, проте, за оцінками усіх експертів, вітчизняних і світових, унаслідок половинчастих і непослідовних, а ряді випадків і нерозпочатих, реформ склалася неефективна політико-економічна система, яка прирікає суспільство на відставання у розвитку та накопичення гострих соціально-економічних проблем. Отримавши у 2005 році, після революційного Майдану, від міжнародної спільноти статус країни з ринковою економікою як політичний стимул для активного розгортання реформ, наше суспільство досі не спромоглося на системні реформи.

Ринкова система є ефективною за умов: по-перше, рівного для усіх гравців доступу до обмежених ресурсів, що тільки й може привести у дію ринкову конкуренцію, спроможну відсвіати неефективних господарників і стимулювати інновації, стимулювати набуття якісної професійної освіти, економію ресурсів тощо; по-друге, надійного захисту державою приватної власності і шанобливого суспільного ставлення до неї, верховенства права.

Економічна система, що склалася на сьогодні, має ознаки квазіринкової економіки.

Бракує принципової рівності у доступі до економічних ресурсів (матеріальних, фінансових, організаційних). На заваді розвитку вільного підприємництва стоїть монополізм з боку великого бізнесу та влади, особливо регіональної. Великий бізнес, як правило, склався в ході приватизації, а точніше, хитрих оборудок по відчуженню найвищих активів у держави (заниження вартості майна, невиконання інвестиційних зобов'язань, навмисне банкрутування державних підприємств тощо). Як такий, що виник нелегітимним і неринковим способом (без значних витрат, без набуття справжнього управлінського досвіду), цей бізнес продовжує вишукувати можливості жититися за державний кошт. Звісно, що у цій компанії переплелися корисливі інтереси владної верхівки (йдеться практично про усю систему органів влади: по вертикалі і горизонталі), бізнесу та криміналітету. Після широкомасштабної при-

ватизації, яка відбулася на користь керівників колишніх державних підприємств та їх найближчого оточення, піднялася хвиля примусового переділу прав власності на користь зазначеного вище тріумвірату. А далі такий перебіг подій цілком закономірно спричинив масову деперсоніфікацію власників великого бізнесу та наступний їх крок – масовий похід у велику політику. На противагу цивілізованій практиці, коли деперсоніфікація корпоративної власності зазвичай пов'язана з появою інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо), в українських корпораціях деперсоніфікація власників стала метою і наслідком цілеспрямованого переділу часток капіталу на користь аутсайдерів. Тепер власники великого бізнесу у нас заховані та ще й нерідко за цілою низкою компаній з іноземною юрисдикцією. Захоплення політики (влади) новоявленими ділками великого бізнесу переслідує дві цілі: уберегти придбані нелегітимним способом активи і родинне майно та отримати полегшений, позаринковий доступ до економічних ресурсів. Своєю поведінкою бізнес-еліта демонструє той факт, що велика політика перетворена у найприбутковіший вид бізнесу, а тому бізнес за великим рахунком відторгає інновації.

Привілейований доступ до економічних ресурсів і привласнення квазіренти у величезних розмірах відкривається через такі можливості:

- корпоративне маніпулювання законотворчістю (комплектування провладних чи опозиційних фракцій і депутатської більшості, необхідної для ухвалення рішень; прощтовхування вигідних для себе законодавчих актів, навмисне затримування від розгляду або блокування ухвалення тих актів, що несуть загрозу вузькорпоративним інтересам);
- просування своїх креатур до складу коаліційного уряду та інших органів виконавчої і судової влади, на керівні посади на державних (муніципальних) підприємствах;
- шахрайські схеми приватизації та штучне банкрутування державних підприємств;
- тендери на закупівлю за участю підставних учасників і за завищеними цінами;
- отримання банківського рефінансування та його використання на інші цілі, зволікання з поверненням або взагалі неповернення;
- відшкодування ПДВ за фіктивними експортними операціями, користування тарифними преференціями при імпорتنих операціях і т. ін.

Унаслідок усіх цих процесів вітчизняні корпорації, незважаючи на їх правовий статус – приватних чи публічних товариств, перетворені на закриті від біржового ринку акцій утворення. Саме тому в Україні організований ринок корпоративних цінних паперів все ще перебуває у зародковому стані, що унеможливорює широкий інвестиційний процес, притік іноземного капіталу у морально застаріле вітчизняне виробництво. Отож, замість очікуваних локомотивів економічного зростання, потужних інвестиційних «насосів», маємо фактично квазікорпорації.

Через недолугі аграрні реформи, зокрема відсутність проєвропейської стратегії підтримки розвитку фермерства, в аграрній сфері панують агрокорпорації українського взірця – агрохолдинги. Її інтерес прикутий здебільшого до експорту й отримання надприбутків, тоді як село і суспільство в цілому потерпають від виснаження родючих ґрунтів, «розбитих» доріг, занедбаної сільської інфраструктури.

Економічна реальність в Україні характеризується також принизливо низькими для людської гідності рівнями оплати праці та соціального забезпечення. Це також прямі наслідки олігархізації. Низька вартість праці в монополізованій економіці забезпечує надприбутки власникам бізнесу, але від цього серйозно потерпає суспільство: зростає «відтік мізків», загострюються фінансові проблеми держави, підрізається споживчий попит тощо. Майже 40% домогосподарств через неплатоспроможність владою посажені на субсидії, які, у свою чергу, не заохочують до ощадливості у споживанні ресурсів, зате відкривають широкі можливості для тіньового переділу коштів платників податків. Такий деструктивний характер економічних інтересів є наслідком квазіринкової системи, що виникла в Україні.

Висновки

Економічні інтереси – фундаментальна категорія ринкової економіки, яка характеризує головний мотив і стимул поведінки людини. Індивідуальний економічний інтерес проявляється у цілях і діях людини, у постійному пошуку раціональних рішень, вигоди, користі. Цей егоїстичний інтерес породжує обмеженість життєвих благ. Обмеженість благ також спонукає до набуття і нагромадження власності (багатства). Власність слугує гарантією особистого (сімейного) добробуту і

безпеки. Еволюційний розвиток ринкової економіки призводить до формування механізмів гармонізації системи економічних інтересів.

В Україні, як наслідок безсистемних реформ, склалася квазіринкова економічна система, яка має деструктивний характер. Інтереси великого бізнесу сконцентровані на участі у великій політиці як умові отримання великих рентних доходів від полегшеного доступу до обмежених ресурсів. Штучно занижена ціна праці дестимулює найманих працівників. Неефективні способи субсидування споживачів плодять марнотратство і тіньовий переділ коштів платників податків. Подолання деструкції економічних інтересів у квазіринковій системі, на наше переконання, перебуває у прямій залежності від деолігархізації економічної і політичної систем, від відмежування влади від бізнесу, що є завданням громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Гельвеций К.А. Счастье. – М.: Мысль, 1968.
2. Бубенко П., Гусев В. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 30–38.
3. Гевелинг Л. Клептократия. Социально–политическое измерение коррупции в негативной экономике. – М. Изд–во «Гуманитарий» Академии гуман. исследований. – 2001. – 592 с.
4. Геєць В.М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України // Економіка України. – 2016. – №12. – С. 3–21.
5. Капелюшников Р. Собственность без легитимности? : препринт WP3/2008/03. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 40 с.
6. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання // Економіка України. – 2016. – №12. – С. 22–46.
7. Сонин К. Институциональная теория бесконечно–го передела // Вопросы экономики. – 2005. – №7. – С. 1–15.
8. Аристотель. Сочинения в 4–х томах. – М. : Мысль, 1976.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
10. Pocosk, J.G.A. 1982. The political economy of Burke's analysis of the French Revolution // Historical Journal. – 1982. – 25 June. – P. 331–349.
11. Ball T. The ontological presuppositions and political consequences of a social science / In Changing Social Science, ed. D.R. Sabia, Jr. and J.T. Wallulis, Albany: State University of New York Press, 1983.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Манифест коммунистической партии / Пер. з нім. – К. : Вперед, 2010. – 56 с.
13. Boulding K.E. The Economy of Love and Fear: A Preface to Grants Economics. – Belmont, California: Wadsworth, 1973.
14. Hirschman A.O. Shifting Involvements: Private Interest and Public Action. – Princeton: Princeton University Press, 1982.
15. Collard D. Altruism and Economy: A Study in Non–selfish Economics. – Oxford: Robertson, 1978.
16. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.

УДК 351.82:332.012.32

Л.О. ШАНАЄВА–ЦИМБАЛ,
кандидат наук з державного управління НУБіП

До питання теоретичної оцінки державного і недержавного регулювання ринкової економіки

Сьогодні в українській економічній науці практично більшістю вчених поділяються висновки про те, що ринковий механізм не дозволяє вирішувати ряд важливих загальнодержавних соціальних проблем, в тому числі охорони здоров'я, освіти, культурного розвитку, проблем національної оборони та охорони навколишнього середовища. Держава повинна бути гарантом неухильного підвищення життєвого рівня населення, а великі корпорації повинні збільшувати свій регулюючий вплив на ринкові процеси. В активізації господарської діяльності в сучасних умовах зростає роль самоорганізації виробників і споживачів, їх спілок як самостійних суб'єктів регулювання ринку.

Ключові слова: державне регулювання, ринкова економіка, методи, життєвий рівень, механізми, корпорації, регулюючий вплив.

Л.А. ШАНАЕВА–ЦЫМБАЛ,
кандидат наук государственного управления НУБиП

К вопросу теоретической оценки государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики

Сегодня в украинской экономической науке практически большинством ученых разделяются выводы о том, что рыночный механизм не позволяет решать ряд важных общегосударственных социальных проблем в том числе здравоохранения, образования, культурного развития, проблем национальной обороны и охраны окружающей среды. Государство должно быть гарантом неуклонного повышения жизненного уровня населения, а крупные корпорации должны увеличивать своё регулирующее воздействие на рыночные процессы. В активизации хозяйственной деятельности в современных условиях возрастает роль самоорганизации производителей и потребителей, их союзов как самостоятельных субъектов регулирования рынка.

Ключевые слова: государственное регулирование, рыночная экономика, методы, жизненный уровень, механизмы, корпорации, регулирующее воздействие.

O. SHANAIEVA–TSYMBALL,
PhD in Public Administration at NULES of Ukraine

The theoretical assessment of state and non-state regulation of market economy

Today the majority of scholars in the Ukrainian economic science share the idea that the market mechanism does not allow the solution of a number of important nation-wide social problems, such as public health services, education, cultural development, issues of national defense and preservation of the environment. It is widely believed that the state should be a guarantor of permanent increase of standard of life in the country, that large corporations should increase their regulatory influence upon market processes, that the role of self-organization of manufacturers and consumers, the same way as their unions as independent subjects of market regulation, grows in present-day conditions of activation of economic activities.

Keywords: state regulation, market economy, methods, standard of life, mechanisms, corporations, regulatory influence.

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки – це втручання державних органів влади за допомогою різних методів та інструментів у розвиток основних економічних процесів з метою забезпечення позитивних соціально-економічних результатів. Об'єктивною необхідністю такого втручання є неспроможність ринку, який характеризується стихійністю розвитку, забезпечити виконання економічної політики держави, яка передбачає, по-перше, створення міцної матеріальної основи для зростання добробуту народу, по-друге, забезпечення суспільного відтворювання в необхідних пропорціях і масштабах; по-третє, підтримку балансу соціально-економічних інтересів різних верств населення та, по-четверте, збереження цілісності територіального простору країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці (в роботах Абалкіна Л.І., Бандурка О.М., Васильченко В.С., Старостенко Г.Г., Каплетніка Г.М., Поснова Т.В., Кубай О.Г., Глушецького

А.М., Гончарова М.І., Новосьолова А.С., Савченко А., Пильтяй О.В., Пухтасвич Г., Щекана Г., Ясіна Е.Г. та ін.) державне регулювання визначається і як втручання в розвиток ринкових процесів з боку органів державної влади та управління, і як вплив на економіку з боку також громадських інститутів, як сукупність економічних, адміністративних і нормативно-законодавчих заходів, «які здійснюються регіональними установами та громадськими організаціями з метою забезпечення збалансованого та сталого розвитку системи регіональних ринків та її адаптації до умов, що змінюються» [6].

Основна **мета** даної **статті** полягає в обґрунтуванні необхідності державного регулювання ринкової економіки та створення на цій основі господарської системи, орієнтованої на забезпечення сприятливих соціально-економічних умов життєдіяльності.

Виклад основного матеріалу. У 21 ст. роль держави як виробника суспільних благ, а також як соціальної технології і як могутнього інвестора

в ключові для постіндустріального розвитку галузі надзвичайно важливі, а на сьогодні до того ж немінуча. Необхідність державного втручання в економіку обумовлена вадами ринкового саморегулювання, пошуком ефективніших неринкових варіантів задоволення потреб у суспільних благах, усуненням зовнішніх ефектів. Механізми законів ринкової економіки – попиту і пропозиції, вартості, конкуренції, в цілому сприяючи забезпеченню рівноваги між виробництвом і споживанням, платоспроможним попитом і товарною пропозицією, далеко не завжди гарантують безкризовий розвиток і повноцінне задоволення потреб суспільства. Тому вони піддаються цілеспрямованим впливам і з боку різних громадських груп, і з боку державних інститутів – певного зовнішнього регулювання. Регулювання на відміну від управління – більш широкий і одночасно інший процес, з більш широким колом суб'єктів, які мають вплив на економіку та більш високим ступенем свободи. Метою регулювання є створення умов для стабільного та ефективного розвитку економіки і соціальної сфери, задоволення екологічних вимог, підвищення дієздатності ринкового механізму, оптимізації діяльності економічних агентів. На наш погляд, економічне регулювання в цілому являє собою систему, що складається з саморегулювання на основі законів ринкової економіки, державного регулювання, громадського і корпоративного регулювання.

Властивості регулятивних функцій держави та ринку залежить від рівня розвитку продуктивних сил країни, її політичної орієнтації, соціальної структури, національних особливостей. До економічних функцій держави відносяться: підтримка функціонування ринкової системи; забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, необхідних для стабільного розвитку економіки; захист добросовісної конкуренції; забезпечення умов для модифікації ринкової системи; перерозподіл доходів і багатства; коригування розподілу ресурсів; стимулювання економічного зростання. Разом з тим, в рамках відомих наукових економічних шкіл (кейнсіанства, монетаризму, інституціоналізму) сформувалося кілька теорій державного регулювання, які по-різному трактують цілі, завдання, форми і методи впливу держави на ринкову економіку.

Дж. М. Кейнс розробив теорію ефективного попиту, що стала основою його концепції державного регулювання. Розглядаючи забезпечення повної

зайнятості як одну з головних цілей державного регулювання він приділяв особливу увагу формуванню національного доходу, реалізації товарів і послуг в сфері обігу, забезпечення ефективного споживчого попиту. До завдань держави, за Дж. М. Кейнсом, входить і регулювання розподілу доходів, зосередження в його руках фінансових та інших ресурсів для активного впливу на ринкові процеси, перш за все на ринковий попит на послуги і засоби виробництва, шляхом збільшення інвестицій у виробництво, стимулювання попиту за допомогою кредитно-грошових і бюджетних інструментів, зокрема, державних позик [3].

П. Самуельсон і Дж. Тобін, розділяючи основні ідеї Дж. М. Кейнса, запропонували, однак, свою систему антикризового регулювання економіки, що передбачає гнучке використання бюджету з урахуванням змін ринкової кон'юнктури, маневрування податками і обсягами платежів до фондів соціального страхування, а також більш активне використання конкуренції [10].

Представники монетаристської школи (М. Фрідмен, Ф. Хайек та ін.) Вважають, що систематичне втручання держави в ринкові процеси надає швидше негативний вплив на економічний розвиток [8, 9]. На їхню думку, державне регулювання має бути обмежене і полягати лише в стимулюванні вільної господарської діяльності, підтримці необхідного рівня грошової маси в обігу, обмеження соціальних видатків. На відміну від Дж. М. Кейнса, об'єктом державного регулювання оголошується не попит, а пропозиція факторів виробництва. Відповідно обґрунтовується система державного регулювання ринкових процесів і підприємницької діяльності, характерними рисами якої називаються: зниження державних витрат за рахунок скорочення соціальних програм; проведення кредитно-грошової політики, спрямованої на підтримання необхідного рівня грошової маси; зниження рівня податків; зменшення дефіциту бюджету; підтримання мінімального рівня заробітної плати.

Що стосується прихильників школи інституціоналізму, то вони одним з головних механізмів регулювання ринкових процесів вважають систему громадського контролю над бізнесом – контролю на внутріфірмовому, регіональному та державному рівнях, в тому числі над діяльністю великих корпорацій, і державний вплив на конкуренцію та ціноутворення. Слід зазначити, що громадські організації не можуть вважатися

елементами державної структури і, відповідно, не можуть бути суб'єктом державного регулювання.

В цілому питання про необхідність регулювання державою ринкових відносин донині залишається дискусійним. У той же час в українській економічній науці визначився ряд позицій, які сприймаються багатьма вченими і практиками однозначно позитивно. До таких позицій відноситься висновок про те, що ринковий механізм не дозволяє вирішувати ряд важливих загальнодержавних соціальних проблем, проблем національної оборони, охорони здоров'я, культурного розвитку, освіти, охорони навколишнього середовища, підтримки пропорційності, регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та ін. Курс на створення в Україні соціально-орієнтованої економіки означає, що держава повинна стати гарантом неухильного зростання купівельної спроможності населення і у зв'язку з цим робити, зокрема, певні заходи для впливу на ринкове ціноутворення та для забезпечення соціальної орієнтації ринку.

Більшість вітчизняних дослідників визнає зростаючу роль корпоративного регулювання в ринкових процесах. Великі корпорації організують рух величезної маси товарів і послуг, вивчають споживчий попит, багато в чому формують смаки і переваги споживачів. Внутрішнє планування в корпораціях, їх цінова політика і маркетинг істотно впливають на ринки багатьох регіонів і держав, в тому числі і на Україні.

Особливу увагу вчених-економістів приваблює процес самоорганізації суб'єктів сфери послуг – споживачів і виробників [1,2,7], оскільки в цій сфері приховані серйозні резерви підвищення активності господарської діяльності, всієї економіки. Відповідно спілки виробників товарів та послуг і спілки споживачів доводиться вивчати як самостійних суб'єктів регулювання ринку.

Держава, підприємці та їх об'єднання, споживачі та їх об'єднання, представляючи в процесі регулювання різні суспільні сили, часто переслідують і різні цілі. У зв'язку з цим громадські організації виробників і споживачів можуть стати істотною протиположною регулюючою діяльністю держави, що захищає свободу економічної діяльності від свавілля влади всіх рівнів; можуть сприяти виробленню правил поведінки виробників на ринку, що попереджають його дезорганізацію; вирішенню питань координації окремих сфер діяльності приватних підприємців; вивченню мож-

ливостей залучення нових покупців; контролю за ступенем сумлінності конкуренції.

Для організацій споживачів важливими напрямками діяльності в сучасних умовах стають:

- контроль за якістю продукції, що поставляється на ринок продукції та послуг;
- задоволення потреб основних соціальних груп населення, особливо малозабезпечених, в дешевих, але життєво важливих продуктах;
- підвищення зайнятості населення продуктивною працею за допомогою використання можливостей сфери послуг;
- аналіз місць розселення і застосування праці.

Громадський прогрес робить спектр інтересів економічних агентів незрівнянно ширшим, ніж раніше, ускладнює досягнення рівноваги між ними. У цих умовах державне регулювання потребує доповнення його новими інструментами. Ними і виступає регулюючі дії на ринок з боку спілок підприємців і споживачів.

Повного збігу цілей і методів регулювання не спостерігається при наявності навіть одного суб'єкта регулювання – держави, так як цей суб'єкт сам неоднорідний, включає різні регулюючі системи, кожна з яких має свої цілі. Маються на увазі регіональні органи управління. Історія України та інших країн має багато прикладів істотних протиріч між цими рівнями державної влади.

Однак можливий конфлікт інтересів і цілей держави, об'єднань підприємців і споживачів в ході регулювання ринку, як правило, не є непереборним. При взаємодії всіх названих суб'єктів може відбуватися певне узгодження їх інтересів, цілей і методів регулювання. Прикладом такого узгодження може служити реалізація політики «соціального партнерства». Держава, професійні спілки, підприємці, виступаючи партнерами в ході розробки та реалізації соціальної політики, знаходять взаємоприйнятні варіанти і механізми підтримки зайнятості, забезпечення мінімального рівня доходів працюючих і соціальних гарантій безробітним на основі тристоронніх угод, спільної роботи в складі комісій з регулювання соціально-трудова відносин, вирішення трудових спорів тощо [8, 12].

Аналіз проблем регулювання ринкових процесів на регіональному рівні [5,8,9] дозволяє говорити про велику різноманітність форм і методів регулювання та можливості класифікації їх по ряду ознак.

У сфері державного регулювання за характером впливу на ринкові відносини його інструмен-

ти підрозділяються на прямі і непрямі, за силою впливу – на загальноекономічні і селективні, за способами дії – на економічні та адміністративні. На нашу думку, цілком виправдано виділення ще і соціально–психологічних.

Соціально–психологічні методи регулювання стимулюють окремі напрямки діяльності економічних агентів шляхом підвищення їх соціального статусу, в тому числі шляхом присудження державних і громадських премій, проведення професійних конкурсів. Важливим елементом соціально–психологічного регулювання є формування громадської думки з тих чи інших питань соціально–економічного розвитку, якості пропонованих товарів і послуг.

Слід більш послідовно розмежовувати і макроекономічне і мікроекономічне регулювання [7,9]. Перше являє собою процес встановлення певних параметрів функціонування фінансової системи держави, покликаних забезпечити стійкість економічного зростання. Друге забезпечує виконання правил взаємодії економічних агентів, а також їх взаємодії з державою (через норми цивільного права і інститути примусу до їх виконання, податкове законодавство і відповідні інститути, адміністративне право).

Своє місце в системі державного регулювання займають адміністративні і економічні методи. Зокрема, регіональні органи, які наділені владою, здійснюють координацію діяльності господарюючих суб'єктів в регіоні, а адміністративні методи дозволяють їм реалізовувати загальні регіональні інтереси. В цілому адміністративні методи регулювання можна характеризувати як сукупність прямих адміністративних розпоряджень і постанов нормативного регулювання, контролю і нагляду за дотриманням законодавства, державних стандартів.

За допомогою адміністративних методів регулюються процеси приватизації, розвитку муніципальних підприємств і організацій, розміщення нових підприємств в різних регіонах, практика залучення іноземного капіталу, використання регіональних природних ресурсів, соціальні процеси. Адміністративні методи мають прямий вплив на керовані об'єкти, виходячи в першу чергу з інтересів органу управління. Основна частка відповідальності за прийняті рішення лягає на цей орган, права керованих об'єктів можуть бути обмежені. Адміністративні розпорядження, як правило, односторонні не допускають суттєвих відхилень.

На відміну від них економічні методи передбачають вибір варіантів економічної поведінки, надають непрямий вплив на об'єкти управління з урахуванням їх економічних інтересів, припускають повну самостійність суб'єктів ринку і одночасно високу ступінь відповідальності за прийняті рішення та їх наслідки, спонукають агентів ринку до підготовки альтернативних рішень, вибору оптимальних, в тому числі з точки зору економічного ризику. Вони впливають на економічні інтереси суб'єктів ринку за допомогою таких інструментів, як податки, кредити, субвенції, орендні платежі, ціни. Це дозволяє орієнтувати і регіональну економіку на ефективний режим функціонування (без прямого втручання органів управління, але в встановлених цими органами рамках).

Висновки

Отже, економіка є основою для підвищення рівня життя населення та поліпшення його якості, а це – кінцева мета існування державного устрою. Держава повинна коригувати невдачі ринку, але не створювати додаткових проблем. Україна поступово інтегрує в європейський економічний простір, що обґрунтовує актуальність державного регулювання на всіх рівнях управління. Це вимагає використання системного, науково обґрунтованого підходу до прийняття рішень органами державної влади та всіма суб'єктами державного регулювання економіки.

Список використаних джерел

1. Бандурка О. М. Державне регулювання економіки [Текст] : підручник для вищих закл. освіти МВС України / О. М. Бандурка [та ін] ; Університет внутрішніх справ. – Х. : Вид-во Ун-ту внутрішніх справ України, 2000. – 160 с.
2. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості [Текст] : навч. посіб. / В.С. Васильченко ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Вид. 2-ге, переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с..
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978
4. Малий І.Й. Економіка державного сектора [Текст] : навч. посіб. / І.Й. Малий, М.К. Галабурда ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2007. – 280 с.5.
5. Панина Е.В. Проблемы становления и развития рыночной инфраструктуры в условиях переходного периода. – М.: ИПЭИ, 2008.
6. Пильтяй О.В. Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком [Текст] : моногра-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

фія / О. В. Пильтай ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : [Київ. нац. торг.-екон. ун-т], 2010. – 392 с.

7. Попрозман Н.В. Ефективність управління ресурсозберігаючими технологіями / Н.В. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. НДІ Мін. економ. України – 2016. – Випуск № 1 (176). – С.54 – 59.

8. Poprozman N.V. Fundamentals of information support of agricultural entrepreneurship / N.V. Poprozman // Ekonomika APK, 2016, vol. 9, pp. 62 – 67.

9. Савченко А., Пухтасвич Г. Державне регулювання ринкової економіки // Економіка України 2003. – С. 80–81.

10. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М., 1992.12. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М., 1992.

11. Friedman M. Money and Economic Development. – N.Y., 1973.

12. Tobin G. The New Economics. – N.Y., 1992.14. Tobin G. The New Economics. – N.Y., 1992.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 338.23 (477) 341.1

Т.В. БЛУДОВА,
д.е.н., професор
М.С. ОСТРОВСЬКА,

асистент ДВНЗ Київський економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Вплив інновацій на економічну безпеку держави у розрізі машинобудівної галузі

В статті проаналізовано стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в машинобудівній галузі. Показано, що стан інноваційності зумовлює рівень виробництва високотехнологічної продукції, що є передумовою фінансування нових циклів технологічно місткого і наукоємного машино-технічного виробництва та надає додаткові конкурентні важелі міжнародної збутової політики. Представлена динаміка експорту та імпорту продукції машинобудування за підгалузями. Зроблені висновки, що займаючи провідне місце в промисловому секторі економіки країни, машинобудівна галузь стає головним важелем здійснення переходу країни від одного технологічного укладу до іншого, більш високого рівня.

Ключові слова: світові рейтинги, машинобудівна галузь, експорт, імпорт, інноваційна діяльність.

Т.В. БЛУДОВА,
д.э.н., профессор
М.С. ОСТРОВСКАЯ,

ассистент ДВНЗ Киевский экономический университет им. Вадима Гетьмана

Влияние инноваций на экономическую безопасность государства в разрезе машиностроительной отрасли

В статье проанализированы стратегические приоритетные направления инновационной деятельности в машиностроительной отрасли. Показано, что состояние инновационности обуславливает уровень производства высокотехнологической продукции, что является предпосылками финансирования новых циклов технологически емкого и наукоемкого машино-технического производства, и предоставляет дополнительные конкурентные рычаги международной сбытовой политики. Представлена динамика экспорта и импорта продукции машиностроения по подотраслям. Сделаны выводы, что занимая ведущее место в промышленном секторе экономики страны, машиностроительная отрасль становится главным рычагом осуществления перехода страны от одного технологического уклада к другому, более высокого уровня.

Ключевые слова: мировые рейтинги, машиностроительная отрасль, экспорт, импорт, инновационная деятельность.

Influence of innovations on economic safety of the state in the section of machine-building industry

The article analyzes the strategic priority directions of innovation activity in the machine-building industry. It is shown that the state of innovation determines the level of production of high-tech products, which is the prerequisite for funding new cycles of technologically high-tech and high-tech machine-technical production and provides additional competitive levers of international marketing policy. The dynamics of export and import of machine-building products by sub-sectors is presented. It is concluded that occupying the leading place in the industrial sector of the country's economy, the machine-building industry becomes the main lever of the transition of the country from one technological way to another, a higher level.

Keywords: world rankings, machine building industry, export, import, innovative activity.

Постановка проблеми. В умовах відновлення та реформування реального сектору економіки важливого значення набуває формування ефективної машинобудівної галузі, яка б відповідала вимогам сучасного глобального середовища. Досвід розвинених країн свідчить, що саме ця галузь є основою високого економічного рівня розвитку країни та її конкурентоспроможності, що забезпечує належний рівень економічної безпеки держави.

Основним чинником конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування є використання власних науково-інноваційних ресурсів для реалізації конкурентних переваг шляхом розвитку сучасних напрямів як фундаментальної науки (фізика, математика, економіка, інформатика тощо), так і визнаних наукових шкіл у сферах електроніки, радіоелектроніки, енергозбереження, військових технологій, а також наявність широкої мережі науково-дослідних установ, вищих навчальних закладів, академічних інститутів, високий освітній рівень населення.

Разом з цим, проблема конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України на світових ринках є складною і комплексною. Загалом, машинобудування залишається технологічно відсталим, інституційно нерозвинутим, надто вразливим до кон'юнктурних коливань на світовому ринку. Україна потребує комплексного формування та поетапної реалізації національної стратегії розвитку машинобудівної галузі та забезпечення належного рівня її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

В цьому контексті особливої актуальності для України набуває проблема створення дієвих ме-

ханізмів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівного комплексу України, який повинен стати «локомотивом» високотехнологічного розвитку країни та фундаментом ефективної міжнародної економічної інтеграції.

Метою статті є аналіз інноваційності, що зумовлює рівень виробництва високотехнологічної продукції і являється передумовою фінансування нових циклів технологічно місткого і наукоємного машино-технічного виробництва. Представити динаміку основних показників продукції машинобудування за підгалуззями. Проаналізувати машинобудівну, яка є головним важелем здійснення переходу країни від одного технологічного укладу до укладу більш високого рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За оцінкою експертів [1] економічне зростання ефективності виробництва в розвинутих країнах світу обумовлено на 15 % змінами у використанні робочої сили, на 20 % – змінами, пов'язаними з інвестиціями, і на 60 % – новими наукоємними технологіями. За розрахунками інших дослідників [2] конкурентні переваги досягаються за рахунок знань, умінь і творчих рішень від 67 до 97 %.

На жаль, рівень фінансування науково-дослідних розробок в Україні суттєво відстає від подібних показників в інших країнах. За даними Мінфіну України, витрати з Держбюджету на наукову та науково-технічну діяльність з 2,3% ВВП (ще радянський 1990 рік) впали до 0,34% ВВП (кризовий 2008 рік), потім дещо зросли і сягали майже 0,5% ВВП – і відбулося спадання до 0,28 % – своєрідний «рекорд» за двадцятиліття незалежності (табл.1).

22 лютого 2017 року відбулось розширене засідання Комітету з питань науки і освіти Верховної Ради України, на якому розглядалось питання «Про фінансове забезпечення сфери науки і освіти у 2017 році». На сферу науки з Державного бюджету України на 2017 рік спрямовується 6 337 185, 5 тис. гривень або 0,24 % ВВП, з яких за загальним фондом – 4 760 105, 8 тис. гривень, або 0,18% ВВП.

Варто нагадати, що у 1990–ті роки держави ЄС згідно з Лісабонською стратегією, взяли на себе зобов'язання виділяти на науку не менше 2 % ВВП, довівши згодом цю цифру до 3% ВВП. Попри фінансову кризу, зобов'язання загалом виконуються. Поняття «науково–технічний прогрес», «наукоємність продукції», «високі технології», «наукова підтримка продукції» фігурують не тільки у спеціальних текстах, а і у політичних актах урядів та президентів більшості держав світу. Провідні держави світу виділяють із державного бюджету на її розвиток дедалі більші кошти. Крім того, чималі капіталовкладення у наукові дослідження роблять компанії та фірми.

Зауважимо, що наукові дослідження в США завжди були пріоритетами державної підтримки. Національні видатки на науку в 2008 р. відносно 2000 р. зросли на 32,2 % (з 42,7 до 56,6 млрд дол. США [3]) за рахунок держави, промисловості, університетів та неприбуткових організацій.

Розвиток машинобудування України стримується низькою інноваційною активністю машинобудівних підприємств. Негативні тенденції в інноваційному розвитку машинобудування зумовлені низьким рейтингом конкурентоспроможності, за яким Україна станом на 2015 р. серед 144 країн посідає 73 місце [4]. Основними факторами недостатнього рівня є низькі рейтинги, що визначаються за іншими показниками (Табл.2).

Україна за 2016 р. опустилася в рейтингу ООН за Індексом людського розвитку на 29 позицій. Про це свідчить доповідь Програми розвитку ООН (ПРООН) про розвиток людського потенціалу за 2016 рік. Основні показники, за якими визначався рейтинг держав: очікувана тривалість життя, тривалість навчання та валовий національний дохід на душу населення. Також враховувалися дані про рівні соціальної захищеності, показники здоров'я і культурного розвитку населення, стану злочинності, охорони навколишнього середовища, участі людей у прийнятті рішень.

Експерти ООН відзначають, що в період 1990–2015 у всіх регіонах світу середні показники людського розвитку значно покращилися, однак третина населення Землі, як і раніше, живе за межею мінімально допустимого рівня.

Світовий банк (World Bank, WB) опублікував чергову аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в

Таблиця 1. Витрати з Держбюджету на наукову та науково–технічну діяльність

	1990	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Наукова та науково–технічна діяльність	2,30	0,41	0,31	0,28	0,27	0,28	0,27	0,24

Джерело: розраховано за даними Державних бюджетів 2011–2017 рр.

Таблиця 2. Світові рейтинги України

Номінація рейтингу	Місце України в рейтингу		Кількість країн, що приймала участь в рейтингу
	2015	2016	
Індекс людського розвитку (ІРЛП ООН)	69	76	187
Розвиток інформаційних технологій	90	90	167
Економічна свобода (Heritage Foundation та газета Wall Street Journal)	162	164	179
Коруптованість економіки (Transparency International)	142	144	176
Сприятливість ділового середовища (ББ, IFC)	83	81	190
Індекс інновацій і конкуренції (Всесвітній економічний форум (WEF))	79	85	140
Розвиток фінансової системи (Всесвітній економічний форум (WEF))	121	130	190
Рейтинг державних облігацій (Moody's)	B2	B3	–
Індекс верховенства права (Проект світової юстиції)	85	87	97

Джерело: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

2017 році» – 14-те видання серії в рамках проекту «Ведення бізнесу» (Doing Business), що випускається Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (International Finance Corporation, IFC). У новому звіті наводиться рейтинг 190 країн світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу. Позиції України є наступними: За показником легкості реєстрації бізнесу країна займає 20 місце в світі (в 2016 році – 24 місце); за показником легкості отримання дозволів на будівництво – 140 місце (в 2016 році – 137 місце); можливістю підключення до системи електропостачання – 130 місце (в 2016 році – 140 місце); простотою реєстрації прав власності – 63 місце (в 2016 році – 62 місце); можливістю кредитування – 20 місце (в 2016 році – 19 місце); за рівнем захисту інвесторів – 70 місце (в 2016 році – 101 місце); за рівнем оподаткування – 84 місце (в 2016 році – 83 місце); за рівнем ведення міжнародної торгівлі – 115 місце (в 2016 році – 110 місце); за рівнем забезпечення виконання контрактів – 81 місце (в 2016 році – 93 місце); за показником простоти ліквідації підприємств – 150 місце (в 2016 році – 148 місце). Найбільший тиск на рейтинг конкурентоспроможності здійснюється чинниками, що визначають корумпованість економіки. Так, Україна за цим рейтингом набрала лише 26 балів зі 100 можливих і посіла 144 місце зі 176 країн, охоплених дослідженням [12]. Найголовнішим чинником зростання корупції, на думку експертів Transparency International, стали: бездіяльність Національного антикорупційного комітету при Президентові України та невиконання завдань Державної програми протидії корупції.

Виклад основного матеріалу. Суттєвим фактором підвищення конкурентоспроможності машинобудування є роль держави. Саме держава повинна створити механізм державної інноваційної політики з метою підвищення заінтересованості машинобудівників у результатах власної роботи. На сьогодні в Україні найбільш конкурентоспроможними секторами машинобудування на світовому рівні є космічна й авіаційна галузі, нові покоління електричних та електронних виробів, ядерних реакторів, виробництво вітчизняного енергозберігаючого устаткування, обладнання та приладів. Продукція космічної галузі, зокрема створення ракетноносіїв за програмами «Циклон» і «Зеніт», участь у міжнарод-

ній програмі «Морський старт», у рамках якої забезпечуються запуски космічних апаратів з морської платформи на екваторі, та створення національного супутника зв'язку користуються великим попитом у світі.

Стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в машинобудівній галузі на період до 2021 р. повинні бути [4]:

- освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа – і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Для реалізації стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності в машинобудівній галузі державою запроваджуються заходи [4] щодо:

- 1) розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо);
- 2) першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямкам загальнодержавного рівня;
- 3) прямого бюджетного фінансування та співфінансування;
- 4) відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;
- 5) часткової компенсації вартості виробництва продукції;
- 6) кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
- 7) субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;

8) податкових, митних та валютних преференцій.

Значною є роль науки в забезпеченні конкурентоспроможності машинобудівного комплексу. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [5] визначено пріоритетне завдання для фундаментальних наукових досліджень: забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави.

Відмітимо, що експортний потенціал є важливим фактором конкурентоспроможності країни. Ця проблема пов'язана з аналізом сучасних міжнародних тенденцій промислової політики, питаннями оптимізації механізму регулювання відкритої економіки України, дослідженням поточних умов міжнародного кооперування та торгівлі, інвестиційної діяльності. Крім того, забезпечення конкурентоспроможності такої галузі, як машинобудування, за сучасних умов передбачає врегулювання численних завдань інноваційного розвитку. Саме стан інноваційності зумовлює рівень виробництва високотехнологічної продукції, зумовлює фінансування нових циклів технологічно місткого, а відтак і наукоємного машино–технічного виробництва та надає додаткові конкурентні важелі міжнародної збутової політики [6].

В Табл.3 представлено індекси обсягів виробництва промисловості та машинобудування України, експорт і імпорт продукції машинобудування (млн. дол. США), а також їх питома вага в загальних обсягах українського експорту та імпорту (без ураху-

вання тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (у % до попереднього року)

Динаміка експорту продукції машинобудування за підгалуззями (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (млн дол. США) визначали машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (найбільше значення досяглося у 2012 р. у всіх підгалуззях) (Табл. 4). Отже, можна зробити висновок, що підвищення конкурентоспроможності машинобудування залежить від розвитку його наукоємних виробництв.

Динаміка імпорту продукції машинобудування за підгалуззями (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та зони проведення АТО) (млн дол. США) визначали також машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання. Аналогічно експорту найбільше значення досяглося у 2012 р. у всіх підгалуззях (Табл. 5). З 2012 року по 2015 рік спостерігається спадання імпорту. Спадання імпорту машинобудівної продукції негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняного машинобудування.

Фахівці пов'язують поточну кризу машинобудівної промисловості із втратою виробничих потужностей на сході країни через проведення АТО, а також зменшенням виробництва їх підприємств – партнерів в інших областях країни [8]. До ефекту АТО додалися й інші фактори, такі, як

Таблиця 3. Динаміка показників виробництва промисловості та машинобудування України

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Індекс обсягів виробництва машинобудування	136,1	115,4	97,3	86,8	79,4	85,9
Індекс обсягів виробництва промисловості	111,2	108	99,5	96,6	89,9	87
Експорт продукції машинобудування (млн.дол)	8932,9	11615,8	13286,6	6975	5657,2	3940,9
Питома вага експорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського експорту	17,3	17,4	19,3	11	10,5	10,3
Імпорт продукції машинобудування (млн.дол)	11831,3	20278,6	22464,6	12470	8720,8	6273,4
Питома вага імпорту продукції машинобудування в загальних обсягах українського імпорту	19,4	24,3	27	16,2	16	16,7

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 4. Динаміка експорту продукції машинобудування (підгалузі) (млн.дол.США)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання,	5670,4	6760,8	7026,7	6975	5657,2	3940,9
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби,	3262,5	4855,1	5963,5	3344	1472,1	679,2
XVIII. Прилади та апарати оптичні	252,3	281,5	296,5	296,3	232	158,6

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 5. Динаміка імпорту продукції машинобудування (підгалузі) (млн.дол.США)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання,	8166,9	12794,8	13178,7	12470,1	8720,8	6273,4
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби,	3664,3	6204,2	8067,1	5901,5	2648,2	1743,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні	886,4	1047	1218,9	1094,3	672,9	463,8

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

проблеми зі збутом продукції на російський ринок і, звичайно, девальвація гривні [6, с. 73].

Значний потенціал збільшення конкурентоспроможності машинобудування міститься у вітчизняній автомобільній галузі. Автомобілебудування швидко реагує на інновації, має невеликий технологічний цикл, значну серійність і можливість залучення коштів покупців, створюючи мультиплікативний ефект [7]. Автомобілебудування у країнах ЄС є пріоритетною інноваційною галуззю разом з біотехнологією, електронікою, ІК-технологіями, фармакологією, виробництвом медтехніки. Одне робоче місце в автопромисловості дає роботу 7–10 фахівцям суміжних галузей (металургії, машинобудування, хімічної, електротехнічної та ін.).

Разом з тим, в останні роки виробництво та експорт вітчизняної автомобільної продукції має тенденцію до зменшення (автобуси: виробництво в 3,3 разу, експорт – в 1,8 разу; легкові автомобілі: виробництво в 3,3 разу, експорт – в 3,0 рази;), що загрожує втратою позицій виробників і занепадом вітчизняного автопрому взагалі

Одним із стратегічних напрямів зміцнення економічної безпеки та забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування на світових ринках є створення надійного та ефективного захисту прав на інтелектуальні продукти, створені машинобудівним сектором країни. Це дозволить ефективно їх використовувати шляхом впровадження у виробничі процеси та вільно реалізовувати продукцію, створену з використанням прав на ці вироби.

Однак, як свідчать оцінки експертів [12] на сьогодні рівень захисту прав на інтелектуальну власність в Україні є низьким. Позиції держави у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за показником «Інновації», куди входить підрозділ «Захист інтелектуальної власності» є одними з найнижчих; у 2013/2012 рр. – 108 місце (зі 133), у 2014/2015 рр. – 113 місце (зі 139), у 2015/2016 рр. – 117 місце (зі 142).

Іншим стратегічним напрямом зміцнення експортного потенціалу може стати розвиток інформаційних технологій (ІТ). Україна має всі можливості й умови для створення конкурентоспроможного ринку ІТ, де працюють 20 навчальних закладів із підготовки фахівців високого класу в цій сфері.

На думку експертів [12] Україна входить в четвірку світових лідерів з розробки програмного забезпечення серед експортерів – один млрд дол. США. Попереду лише Індія (34 млрд дол. США), Китай (28 млрд дол. США) та РФ (2,7 млрд дол. США). Головними замовниками ІТ-продукції є Google, Microsoft, IBM. Базова перевага України перед конкурентами – достатньо високий рівень технічної освіти та висока майстерність програмних інженерів: 25 % робіт компанія виконує в держсекторі України, 50 % – корпоративний український замовник, 25% – аутсорсинг.

В основі економічного зростання і підвищення рівня конкурентоспроможності машинобудування України одними з головних завдань є: зміна технологічних укладів, які забезпечують створення виробництв наукоємних товарів та зростання масштабів виробництва на основі технологічних укладів, що склалися – сукупності технічних способів виробництва товарів і послуг і найбільш адекватних їм організаційно-економічних форм господарської діяльності.

Для економіки України характерна наявність багатукладності: третій, четвертий і п'ятий уклади, однак переважають третій і четвертий. Формування і розвиток п'ятого технологічного укладу залежить як від державної підтримки, так і від інноваційної діяльності підприємств. П'ятий уклад генерує створення та вдосконалювання як нових машин і устаткування (комп'ютерів, роботів, автоматів тощо), так і інформаційних систем. Для 6-го технологічного укладу ключовими напрямками є: біотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі.

У розвинених країнах домінує 5-й уклад, який, за прогнозами, завершиться в 20-х роках ХХІ в. А домінуючим стане 6-й уклад, що розвивається найвищими темпами (20–100% щороку), основою

якого стануть нанотехнології, гена інженерія, нано-електроніка, фотоніка й фотоінформатика [12].

Слід зазначити, що рівень розвитку машинобудування може виступати як один з факторів для оцінки рівня конкурентоспроможності країни: висока частка продукції машинобудування у структурі промислового виробництва та обсязі експорту спричинює високий рівень конкурентоспроможності країни. Займаючи провідне місце в промисловому секторі економіки країни, машинобудівна галузь стає головним важелем здійснення переходу країни від одного технологічного укладу до іншого, більш високого рівня.

Висновки

Проведений аналіз інноваційного розвитку України дозволяє виокремити головні чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняного машинобудування, а отже і зміцнення економічної безпеки держави:

- здійснення структурної перебудови галузі шляхом створення промислово–фінансових об'єднань на кооперативних засадах, що дасть змогу сконцентрувати управління власністю та капіталом, підвищити спеціалізацію інтегрованих підприємств і посилити їх конкурентоспроможність;

- утворення спільних підприємств, які вироблятимуть високоефективну техніку на основі сучасних ресурсо– і енергозберігаючих технологій з використанням кращих зразків іноземної елементної бази;

- технічне та технологічне переоснащення підприємств галузі сучасним швидко переналаджуваним обладнанням для щорічного нарощення потужності виробництва нових технічних засобів з використанням високоякісних конструкцій, прогресивних матеріалів, досконалої механіки та електроніки;

- створення і впровадження у виробництво новітніх технологій машинобудування, розширення номенклатури продукції, забезпечення обслуговування технічних засобів, переходу на гнучкий блочно–модульний принцип побудови;

- освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції, зокрема:

- технічних засобів для використання нетрадиційних джерел енергії, машин і обладнання для виробництва біопалива, видобування, переробки і використання вугілля;

- машин та обладнання для залізничного і підйомного транспорту, автомобілів та іншої колісної техніки;

- систем машин та обладнання для енергетичної, металургійної, гірничодобувної та вугільної галузей;

- ресурсозберігаючого, екологічно чистого обладнання для нафтохімічної та хімічної галузі, у тому числі малотоннажних виробництв;

- концентрація фінансових ресурсів, проведення єдиної промислової політики, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції;

- сприяння формуванню і розвитку внутрішнього та освоєння зовнішнього ринку машинобудівної техніки;

- розвиток експортного потенціалу галузі за рахунок активізації зовнішньої економічної діяльності вітчизняних підприємств і залучення кредитів для постачання на експорт продукції машинобудування;

- удосконалення нормативно–правової бази з регулювання фінансового, матеріально–технічного забезпечення машинобудування, підтримки державою захисту вітчизняного товаровиробника.

Список використаних джерел

1. Гойхман М.І. Сучасні тенденції розвитку національної економіки / М.І. Гойхман // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 1 (19). – 2014. – с. 31–35.

2. Король К.В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні / Король К.В. // Економічний вісник Донбасу. – № 1 (35). – 2014. – с. 157–162.

3. Science and Engineering Indicator. –Wash., NSF, 2015. – Appendix table 4–8.

4. Національна безпека України: стратегічні пріоритети та шляхи їх реалізації: мат–ли «круглого столу» / за заг. ред. О.В. Литвиненка. – К.: НІСД, 2011. – 64 с. – С.

5. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623–III // Відомості Верховної Ради України – 2001. – №48. – Ст. 253.

6. Афанасьєв, Б.В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / Б.В. Афанасьєв // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 71–74.

7. Черномазюк, А.Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти [Текст] / А.Г. Черномазюк, В.В. Стадник // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 2 (6). – С. 91–99.

8. Кальна Т.А. Конкурентоспроможність продукції машинобудівного комплексу України в експортно–імпорتنих операціях Економічний аналіз. 2016.– Том 25. № 1.

9. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами : архіви по роках / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2014.html

10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник [Електронний ресурс] / від за вип. Кармазіна О.О. // Державна служба статистики України. – 2015. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

11. Система економічної безпеки держави / під заг. ред. д.е.н., проф. Сухорукова А.І. // НІПМБ при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с. – С. 147–150.

12. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

В.Д. МУСИЄНКО,
к.т.н., доцент, Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана Криворізький економічний інститут
А.В. ДМИТРИВ,
магістр, Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана Криворізький економічний інститут

Управління економічною безпекою суб'єкта господарювання в умовах інноваційного розвитку

У статті визначено сутність та взаємозв'язок між інноваційним розвитком та економічною безпекою підприємств. Розглянуто низку факторів, що гальмують інноваційну активність. Досліджено показники та індикатори, які кількісно характеризують рівень економічної та інноваційної безпеки.

Ключові слова: інновації, економічна безпека, інноваційний розвиток, економічне зростання.

А.В. ДМИТРИВ,
магістр, Киевский национальный экономический университет им. Вадима
Гетьмана Криворожский экономический институт
В.Д. МУСИЕНКО,
к.т.н., доцент, Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана Криворожский экономический институт

Управление экономической безопасностью предприятия в условиях инновационного развития

В статье определена сущность и взаимосвязь между инновационным развитием и экономической безопасностью предприятий. Рассмотрен ряд факторов, тормозящих инновационную активность. Исследованы показатели и индикаторы, которые количественно характеризуют уровень экономической и инновационной безопасности.

Ключевые слова: инновации, экономическая безопасность, инновационное развитие, экономический рост.

V. MUSIENKO,
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman Kryvy Rih Economic Institute
A. DMITRY,
Master's degree, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman Kryvy Rih Economic Institute

Management of economic security of an enterprise in conditions of innovative development

The article defines the essence and interrelation between innovation development and economic security of enterprises. A number of factors inhibiting innovation activity are considered. The indicators and indicators quantifying the level of economic and innovation security are investigated.

Key words: innovation, economic security, innovation development, economic growth.

Постановка проблеми. Серед проблемних питань економіки та управління підприємствами реального сектору економіки останнє десятиріччя найбільш актуальними залишаються питання управління інноваційним розвитком підприємства та управління процесами забезпечення його економічної безпеки.

Стабільне економічне зростання у всіх галузях економіки будь якої країни напряму залежить від динаміки та рівня розвитку інноваційної сфери, наукомістких галузей та технологій. Забезпечення стрімкого та динамічного економічного розвитку потребує відповідного рівня технічного, технологічного, наукового, кадрового забезпечення, необхідного для розробки та запровадження нових інноваційних проектів та відповідного захисту наукової, інноваційної, інтелектуальної та інформаційної власності підприємств та їх розробок, що є питаннями інноваційної безпеки, як складової економічної безпеки підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій. Над напрямком інноваційного розвитку, державного регулювання інноваційної діяльності, основ та механізмів її функціонування, впливу інноваційної діяльності на рівень, темпи та механізм економічного зростання, рівень економічної безпеки діяльності підприємств та економіки країн в цілому працювала велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених: І. Ансофф, І.Бінько, В.М. Гриньова, Л.К. Гитман, Б.М. Данилишин, Дж. Джонк, М.П.Денисенко, М.Д. Еклунд, В.Зомбарт, О.А. Кириченко, М.М. Ермошенко, М.Д. Крондратьєв, А.К. Кінах, П. Портер, А.А. Томпсон, А.І. Сухоруков, В.П. Семиноженко, О.О.Олейніков, М. Фрідмен, В.Г. Федоренко, Ф. Хайек, Й.Шумпетер.

Разом з тим незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання інноваційної безпеки як складової економічної безпеки сучасного інноваційного розвитку підприємств не мають достатнього глибокого дослідження та висвітлення, та є перспективним і актуальним напрямком для подальшої науково дослідної діяльності.

Мета статті. У зв'язку з цим метою роботи є визначення ролі інноваційного чинника в підвищенні економічної безпеки окремих суб'єктів господарювання і країни в цілому та обґрунтування необхідності переходу національної економіки на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу. Під поняттям «безпека» стосовно будь-якої системи розуміють-

ся стан її стійкості, за якого забезпечуються умови для її сталого розвитку у напрямі, який визначається цілями системи і здійснюється під впливом різних сприятливих та несприятливих факторів. Відтак, сутність економічної безпеки підприємства полягає у такому стані його економічної системи, який може бути охарактеризовано збалансованістю і стійкістю до впливу будь-яких загроз, її здатністю забезпечити стійкий й ефективний розвиток, досягнення своїх власних економічних інтересів [2].

В Україні проблемі забезпечення економічної безпеки значна увага почала приділятися тільки у 90-х роках ХХ ст. після закінчення трансформаційних процесів, пов'язаних із формуванням ринкової економіки.

Питання економічної безпеки ввійшло до нормативних законодавчих документів і посіло вагоме місце в економічних дослідженнях [4].

Найпоширенішим підходом до трактування економічної безпеки є її визначення через захищеність національних інтересів. Законодавство України визначає у якості пріоритетних національних інтересів створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення та утвердження інноваційної моделі розвитку.

Економічна безпека розглядається як такий стан, який має триєдину сутність:

- незалежність та стабільність функціонування;
- здатність нейтралізувати та протидіяти впливу наявних або потенційних загроз;
- прогресивний розвиток [4].

Економічна безпека є необхідною умовою, що забезпечує існування підприємства. Лише за умови її стійкого рівня керівництво і персонал мають змогу втілювати в життя заходи, спрямовані на досягнення мети підприємства [6].

За сучасних умов розвитку головним вирішальним фактором забезпечення економічної безпеки виступають інновації. Сьогодні ні у кого не викликає сумнівів, що інновації є основою забезпечення конкурентоспроможності на різних ієрархічних рівнях господарської системи (мікрорівні, мезорівні, макрорівні). У свою чергу конкурентоспроможність стає визначальним чинником забезпечення економічної безпеки господарської системи і її стійкого розвитку.

Тому досягнення позитивної динаміки господарської системи в цілому (макроекономічної системи)

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

і її окремих підсистем нижчого порядку (мезо– і мікроекономічні підсистеми) визначається наявністю інноваційної моделі розвитку економіки, що ґрунтується на взаємодії ключових параметрів «Інновації – конкурентоспроможність – економічна безпека» [1].

Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку одним з головних чинників забезпечення економічної безпеки стає інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково–технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості життя. Взаємозв'язок параметрів «Інноваційність – конкурентоспроможність – економічна безпека» наведено на рис. 1.

Головною метою управління економічною безпекою в умовах інноваційного розвитку є мінімізація внутрішніх та зовнішніх загроз, досягнення високої конкурентоспроможності інноваційного потенціалу підприємства, захист комерційної таємниці, організація безпеки персоналу, захист правових аспектів інноваційної діяльності підприємства [5].

Інноваційна складова економічної безпеки – це такий стан економіки, який має наступні ознаки:

– відтворюється науковий потенціал, що продукує інновації;

– існує попит на інновації з боку реального сектору економіки, тобто є готовність сприймати та засвоювати інновації у виробництві;

– діє інфраструктура для розповсюдження, дифузії інновацій, а всі учасники інноваційного процесу, як творці, так і споживачі, вмотивовані брати участь;

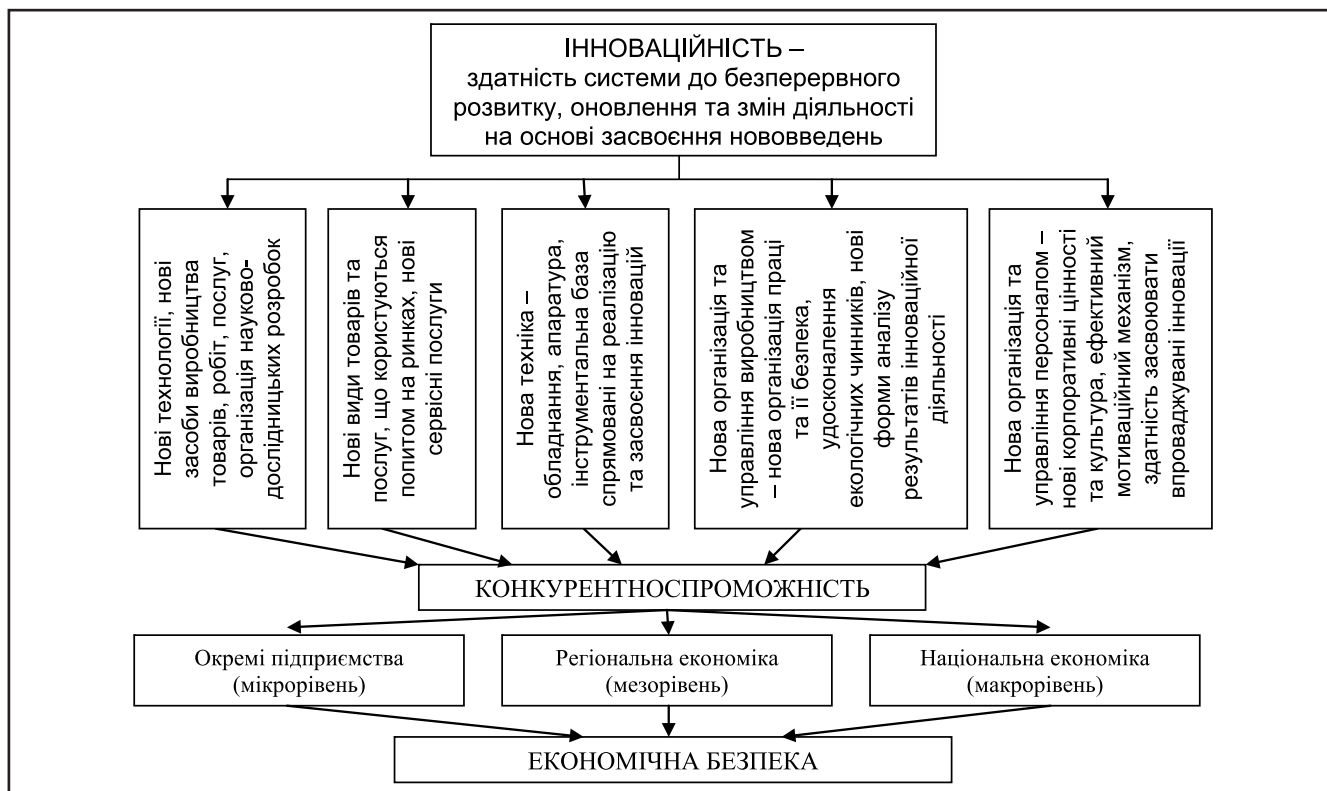
– економіка конкурентоспроможна та може протистояти зовнішнім технологічним загрозам у створенні та розповсюдженні інновацій [4].

До факторів, що впливають на кожен ланку інноваційного процесу та визначають наближення до інноваційної безпеки економіки варто віднести: Якість людського капіталу, його відповідність вимогам технологій бізнес–середовища, що постійно змінюються.

Розвиток наукового сектору, що генерує інновації. Готовність сприймати та засвоювати інновації у виробництві.

Інфраструктура для розповсюдження, дифузії інновацій.

Сучасний стан глобалізації не залишає інноваційному процесові жодного шансу залишитися в рамках національних економік [4].



Рисунки 1. Взаємозв'язок параметрів «Інноваційність – конкурентоспроможність – економічна безпека» [1]

В контексті активізації процесів формування економічної безпеки підприємства засобами інноваційного розвитку визначено три основні функції інновацій:

- забезпечення росту та якісного оновлення продукції на рівні як окремого підприємства, так і національної економіки в цілому;
- здійснення прогресивних структурних економічних зрушень, що стосуються найважливіших народногосподарських пропорцій: відтворювальних, галузевих, вартісних;
- реалізація новітніх досягнень науково–технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва на мікро – і макрорівнях [3].

При цьому слід відзначити, що реалізація стратегії зміцнення економічної безпеки України на основі активізації інноваційного розвитку повинна проводитися з урахуванням факторів, що гальмують інноваційну активність [1].

Так, низькій рівень економічної безпеки України зумовлений значними проблемами інноваційного розвитку держави, серед яких:

- низький рівень інноваційної активності підприємств;
- низький рівень загального обсягу державного фінансування науки й, відповідно, низький рівень наукоємності ВВП;
- брак власних коштів підприємств, які виступають основним джерелом фінансування науково–технічних розробок;
- збереження тенденції до скорочення чисельності виконавців науково–технічних робіт;
- недостатня розвиненість інноваційної інфраструктури;
- відсутність цільових програм розвитку інноваційного підприємництва;
- відсутність належної системи науково–технологічного прогнозування в Україні;
- недостатній рівень інвестування через відсутність сприятливого інвестиційного клімату та відповідного нормативно–правового забезпечення;
- відсутність новітніх інформаційних технологій;
- руйнування механізмів організаційної взаємодії галузевої науки та виробництва в результаті ліквідації галузевих міністерств;
- не сформованість механізмів стимулювання великих корпоративних структур до комерціалізації результатів наукових досліджень;
- деградація технологічної структури діючих підприємств;

– відсутність законодавчого механізму захисту інтелектуальної власності та об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни тощо [1].

Ліквідація вищезазначених факторів сприятиме прискоренню структурної перебудови національної економіки на інноваційних засадах, активізації інноваційної діяльності, зміцненню рівня економічної безпеки.

Впровадження досвіду країн Європейського Союзу в умовах трансформації світової системи економіки сьогодні є найбільш актуальним питанням співробітництва в рамках системи Україна – ЄС. Ґрунтуючись на досвіді європейських країн, у тому числі і держав – нових членів Європейського союзу, в Україні повинна формуватися нова ідеологія безпеки, стрижнем якої є досягнення стійкого розвитку економіки шляхом виконання певних завдань і отримання конкретних результатів на основі забезпечення інноваційного розвитку, ефективного використання ресурсів та дотримання вимог законодавства та нормативно–правових документів [7].

На сьогоднішній день, за даними Міністерства юстиції, існує більше ніж 200 законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері інновацій, а з урахуванням підзаконних нормативно–правових актів галузевої належності – понад 400. Розвиток інноваційної системи передбачений цілою низкою нормативно–правових документів, які містять декілька списків пріоритетів у цій сфері (табл. 1) [4].

Визначені пріоритетні напрямки не збігаються у різних документах, сформульовані надто широко і не дозволяють забезпечити високий рівень концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів для здійснення прогресивних структурних зрушень.

На сьогоднішній день пріоритети інноваційної політики залишаються настільки ж широкими, наскільки широкими і невизначеними є соціально–економічні пріоритети розвитку України загалом. Незважаючи на зміни урядів та їхні програми, за всі роки незалежності країна не мала чітко визначеного вектору розвитку, бачення України в системі міжнародного поділу праці та відповідної промислової політики [4].

Таким чином, все перераховане вимагає від нашої держави розроблення та здійснення власної стратегії реалізації інноваційного розвитку, як основи забезпечення необхідного рівня її економічної безпеки.

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Головними характеристиками цієї стратегії мають стати структурованість та поетапність:

Перший етап – «втілення» – це організація спеціальної загальнонаціональної інноваційно–технологічної системи, до складу якої входитимуть технологічні і інноваційні науково–виробничі зони, технопарки, технополіси та техноінкубатори. На даному етапі доцільним також є створення кластерних об'єднань – груп взаємопов'язаних виробничих і допоміжних підприємств і установ.

Таким чином, на першому етапі пропонується створення окремих точок інноваційного зростання окремих регіонів країни.

Другий етап – «сегментування» – створення національних інноваційних портів, інноваційних територій та економічних інноваційних груп, як базових елементів адаптації та впровадження новітніх високотехнологічних потоків і структур, орієнтованих на залучення закордонних приватних інвестицій. Інноваційні порти стануть своєрідними «технологічними коридорами», через які українська економіка приєднається до світової економіки. Поєднання їх з технопарками, кластерами,

інноваційними й інвестиційними банками та науково–дослідницькими центрами створює ефективну українську інноваційну інфраструктуру.

Отже, на другому етапі пропонується створення вже не окремих точок зростання, а цілих територій зі значними розмірами, які будуть спроможні виступити каталізаторами інноваційного розвитку національної економіки.

Третій етап – «експансія» – створення загальнонаціональної інноваційної високотехнологічної мережі, яка забезпечить адекватний зворотний зв'язок між усіма складовими національної і світової економіки.

Мається на увазі перетворення не окремих точок, територій або регіонів, а усієї країни на єдину інноваційну мережу (територію).

При цьому головною метою реалізації національної стратегії інноваційного розвитку має бути забезпечення випереджаючого становлення новітнього технологічного укладу як запоруки зміцнення економічної безпеки України [1].

Стан економіки, який відповідає вимогам економічної безпеки України, повинен характери-

Таблиця 1. Визначені законодавством пріоритети інноваційної сфери

Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715–17	Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (на період до 2020 року)	Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні»
<p>Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; Освоєння нових технологій високо–технологічного розвитку транспортної системи, ракетно–космічної галузі, авіа– і суднобудування, озброєння та військової техніки; Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; Технологічне оновлення та розвиток агро–промислового комплексу; Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.</p>	<p>Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково–технічного, соціально–економічного, суспільно–політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави; Інформаційні та комунікаційні технології; Енергетика та енергоефективність; Раціональне природо–користування; Науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; Нові речовини і матеріали.</p>	<p>Забезпечення розвитку енергетичної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, атомного та ракетно–космічного машинобудування, авіа– і суднобудування; Видобування нафти, газу та вугілля; Виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції; Будівництво і реконструкція автомобільних доріг, інших об'єктів інфраструктури, Реконструкція систем тепло– і водопостачання та водовідведення; Будівництво житла.</p>

зватися визначеними кількісними критеріями і параметрами (пороговими значеннями), які забезпечують прийнятні для більшості громадян умови життя та розвитку особистості, стійку соціально–економічну ситуацію, можливість протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам. Вихід за визначені межі цих параметрів викликає загрозу економічній безпеці [4].

Об'єктивний і всебічний моніторинг економіки з погляду економічної безпеки України повинен ґрунтуватися на основі аналізу конкретних кількісних значень індикаторів економічної безпеки. Це має забезпечити коректне уявлення про поточний та прогнозований рівні економічної безпеки держави. Оцінка рівня економічної безпеки дозволить проаналізувати стан окремих складників економічної безпеки, визначити пріоритетні заходи щодо попередження загроз чи усунення наслідків їх прояву.

У наукових дослідженнях з відповідних питань містяться два головних підходи до розрахунку економічної безпеки. Перший підхід базується на розрахунку множини (переліку) індикаторів за принципами репрезентативності (включені найбільш суттєві показники, що впливають на рівень економічної безпеки держави), достовірності (адекватно відображають стан складової безпеки) та інформаційної доступності (під час розрахунку використовуються офіційні статистичні дані та публічні експертні оцінки).

Другий підхід передбачає розрахунок на базі середньозважених субіндексів (складових економічної безпеки) адитивного інтегрального показника (індексу), який характеризує прогресивні чи регресивні зміни економічної безпеки [4]. За кожною зі сфер економічної безпеки України проводиться розрахунок інтегрального індикатора за такою формулою:

$$I_m = \sum_{i=1}^n d_i y_i,$$

де I_m – агрегований показник m -ї сфери економічної безпеки України;

d_i – визначений за методом експертних оцінок ваговий коефіцієнт, який характеризує розмір внеску в інтегральний індекс i -го індикатора;

y_i – нормоване значення i -го індикатора [4].

Узагальнюючий інтегральний індикатор стану економічної безпеки України визначається за такою формулою:

$$I = \sum_m d_m I_m,$$

де I – узагальнюючий інтегральний індикатор стану економічної безпеки України;

d_m – визначений за методом експертних оцінок ваговий коефіцієнт, який характеризує розмір внеску в інтегральний індекс агрегованого показника m -ї сфери економічної безпеки України [4].

Діапазон характеристичних значень кожного показника вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та ділиться на п'ять інтервалів (рівнів): абсолютно небезпечний (0), критичний (0,2 або 20 %), небезпечний (0,4 або 40 %), незадовільний (0,6 або 60 %), задовільний (0,8 або 80 %), оптимальний (1).

Узагальнюючий показник інноваційної безпеки, в свою чергу, пропонується розраховувати на основі стандартної формули адитивного інтегрального індикатора та вибраних індикаторів інноваційної безпеки:

$$I_{is} = \sum_{n=1}^{\infty} d_n y_n,$$

де I_{is} – інтегральний індикатор інноваційної безпеки України;

d_n – ваговий коефіцієнт, який характеризує розмір внеску в інтегральний індикатор n -го індикатора;

y_n – нормоване значення n -го індикатора (y % до оптимального) [4].

Вибрані індикатори інноваційної безпеки представлені в таблиці 2. Характеристичні значення кожного з індикаторів, що відповідають рівню безпеки від критичного до оптимального, визначені відповідно до Методики МЕРТ. Індикатори відображають стадії інноваційного процесу: починаючи з оцінки інноваційного потенціалу, потім рівень сприйняття інновацій реальним сектором економіки і закінчуючи оцінкою результатів інноваційного процесу.

В сучасних умовах статистичний аналіз підтверджує відсутність ринкових механізмів саморозвитку інноваційних процесів та фрагментарність існуючої в Україні інноваційної системи. Фактичні кількісні параметри багатьох індикаторів економічної безпеки є значно нижчими встановлених порогових значень. Саме відхилення фактичних параметрів від порогових значень показує гостроту загроз економічній безпеці та черговість їх усунення. Особливого занепокоєння викликає стан інноваційної безпеки, де більшість індикаторів відповідають критичному або небезпечному рівню [4].

Таблиця 2. Система індикаторів інноваційної безпеки та їх нормування

№	Індикатори інноваційної безпеки	Вагові коефіцієнти	Оптимальне значення ІБ	Пояснення щодо оптимального значення	Пояснення щодо вагового коефіцієнту
1	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково–технічних робіт у ВВП, %	0,15	3	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	
2	Відношення витрат на наукові та науково–технічні роботи за рахунок держбюджету, % ВВП	0,15	1	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	
3	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, %	0,09	35	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	За умов зростаючого рівня концентрації виробництва використання індикатора неефективне
4	Відношення експорту роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових та конструкторських розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях, % ВВП	0,1	2	Наближення до фактичного рівня, оскільки фактичні показники перевищують експертні оцінки	Зниження вагового коефіцієнта у зв'язку із неоднозначністю стимулюючої ролі індикатора
5	Кількість виконавців наукових та науково–технічних робіт у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років)	0,125	18,3	Фактичні дані країн ЄС згідно з даними Держкомстату	
6	Питома вага витрат на виконання наукових та науково–технічних робіт у ВВП	0,125	2	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	
7	Питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	0,09	30	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	За умов зростаючого рівня концентрації виробництва використання індикатора неефективне
8	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	0,17	25	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	Підвищення фактора ефективності для транзитивної економіки
	Додатково: Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, %		80	Відповідно до метод. рекомендацій МЕРТ	

Проведене дослідження показало, що, не зважаючи на велику кількість прийнятих нормативно–правових документів та стратегій у сфері інноваційної безпеки, не відбувається позитивних процесів. Більш того, держава зменшує фінансування інноваційної сфери та ліквідує або перепрофілює державні установи, що призвані проводити політику та відповідати за позитивні зміни у інноваційній сфері.

Отже, сучасний стан економічної безпеки диктує необхідність формування нової державної політики в сфері інновацій. Вибір політики інноваційного

розвитку України не може бути зроблено без урахування інституційних обмежень. Інновації в умовах інституційних обмежень повинні розглядатися як інструмент стимулювання економічного зростання та посилення економічної безпеки.

Визначені інституційні особливості України обумовлюють необхідність коригування інноваційної політики у наступних напрямках:

– інноваційна політика держави повинна підпорядковуватись довгостроковій стратегії економічної безпеки з чітко визначеними галузями, які будуть розвиватися за підтримкою держави;

– перехід від нарощування загальних обсягів підтримки за всіма складовими національної інноваційної системи до концентрації матеріальних та фінансових ресурсів держави на досягненні стратегічних цілей;

– максимальний акцент у інноваційній політиці повинно бути надано неселективним методам підтримки інновацій та створенню ринкової інфраструктури [4].

Висновки

Отже, економічна безпека сучасного підприємства забезпечується комплексом умов, серед яких першочергове значення має інноваційний розвиток. Перешкодою на його шляху є наявність комплексу проблем, що заважають нормальному функціонуванню підприємництва в Україні, його інноваційним крокам і, відповідно, забезпеченості захистом від загроз всередині організації та з боку державних інституцій, конкурентів і недобросовісних бізнес-партнерів. Пошук вирішення даних проблемних питань може стати предметом подальших наукових досліджень. Їх подолання вимагає поєднання механізмів державного регулювання з механізмом самоорганізації сучасного підприємства, що є ознакою цивілізованого ринку інновацій та необхідною умовою стійкого розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Болдуева О. В. Роль інновацій у забезпеченні економічної безпеки країни / О. В. Болдуева, О. С. Богма.

// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – №2 (12). – С. 85–90.

2. Волощук Л. О. Економічна безпека та інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та взаємозв'язок як об'єктів управління / Л. О. Волощук. // Економіка: реалії часу. – 2014. – №6 (16). – С. 217–223.

3. Гавриш О. А. Інноваційний розвиток як необхідна складова економічної безпеки сучасних підприємств [Електронний ресурс] / О. А. Гавриш, Г. М. Черняк. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/790>.

4. Мосійчук Т. К. Інноваційний розвиток в контексті економічної безпеки держави : дис. канд. ек. наук : 21.04.01 / Мосійчук Т. К. – К., 2016. – 239 с.

5. Мусієнко В. Д. Перспективні напрямки управління економічною безпекою суб'єкта господарювання в умовах інноваційного розвитку / В. Д. Мусієнко, К. Р. Роменська. // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції: збірник наукових праць. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2017. – С. 317–318.

6. Турило А. М. Інновації як ключовий чинник економічної та фінансової безпеки підприємства в умовах зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Турило, О. А. Зінченко, А. А. Турило. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – №1 (10). – С. 224–229.

7. Якименко О. Г. Механізми державного управління економічною безпекою в умовах інноваційного розвитку України / О. Г. Якименко. // «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2012. – №10.

УДК 330.131.5

О.М. МАЛИХІНА,
к.е.н., доцент КНУБА
Р.В. ТРАЧ,
к.е.н., докторант КНУБА

Теоретико–методологічні аспекти позиціонування будівельних проектів у форматі інноваційного провайдингу

Стаття присвячена дослідженню еволюції, сучасного стану та можливим напрямкам розвитку ресурсної стратегії діяльності будівельних підприємств під впливом сучасних концепцій інтегрованої реалізації проекту (Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання у будівництві (Building Information Modeling). Досліджено фактори зростання ризиків при реалізації інвестиційних проектів у будівництві. Запропоновано застосування мережевих управлінських структур для підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів. Проаналізовано існуючий концептуальний підхід до терміну «інноваційний провайдинг» шляхом узагальнення існуючих підходів до визначення сутності інноваційних процесів, розкрито їх сутність та економічну природу, яка обумовлює їх специфічність застосування інноваційного провайдингу для підприємств будівельної галузі.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал; будівельні підприємства; інвестиційний проект стратегія підприємства, організаційна структура.

А.Н. МАЛЫХИНА,
к.э.н., доцент КНУСА
Р.В. ТРАЧ,
к.э.н., докторант КНУСА

Теоретико–методологические аспекты позиционирования строительных проектов в формате инновационного провайдинга

Статья посвящена исследованию эволюции, современного состояния и возможным направлениям развития ресурсной стратегии деятельности строительных предприятий под влиянием современных концепций интегрированной реализации проекта (Integrated Project Delivery) и информационного моделирования в строительстве (Building Information Modeling). Исследованы факторы роста рисков при реализации инвестиционных проектов в строительстве. Предложено применение сетевых управленческих структур для повышения эффективности реализации инвестиционных проектов. Проанализировано существующий концептуальный подход к термину «инновационный провайдинг» путем обобщения существующих подходов к определению сущности инновационных процессов, раскрыта их сущность и экономическая природа, которая обуславливает их специфичность применения инновационного провайдинга для предприятий строительной отрасли.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал; строительные предприятия; инвестиционный проект стратегия предприятия, организационная структура.

O. MALYKHINA,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, KNUBA
R. TRACH,
Ph.D., student of KNUBA

Theoretical and methodological aspects of the positioning of construction projects in the format of innovative provisioning

The article is devoted to the study of evolution, the current state and possible directions of development of the resource strategy of the activity of construction enterprises under the influence of modern concepts of integrated project delivery and building information modeling (Building Information Modeling). The factors of risk growth during the implementation of investment projects in construction are investigated. The use of network management structures for increasing the efficiency of investment projects implementation is proposed. The existing conceptual approach to the term «innovative provisioning» is analyzed by generalization of existing approaches to the definition of the essence of innovative processes, their essence and economic nature are explained, which determines their specificity of application of innovative provisioning for the enterprises of the building industry.

Key words: innovation, innovative potential; construction enterprises; investment project strategy of the enterprise, organizational structure.

Постановка проблеми. Стратегічне управління підприємством, являє собою процес накопичення інформації та прийняття рішень, що підтримується функціями планування, організації, мотивації і контролю та має широкий міждисциплінарний діапазон. Предметом його зацікавленості є різні ключові питання виживання та розвитку підприємства, з особливим врахуванням впливу зовнішнього оточення і внутрішнього конкурентоспроможного потенціалу. В сучас-

ній Україні в результаті реформування економіки увійшло у науку і зараз широко застосовується поняття «провайдинг інновацій». Вітчизняні економісти розглядають провайдинг інновацій як систему перетворення наукових знань на ринковий продукт з урахуванням інтересів усіх учасників інноваційного процесу.

Одним із основних суб'єктів цієї системи виступає інноваційний провайдер, який як суб'єкт підприємницької діяльності здійснює апробацію та

впровадження інноваційних проектів. Забезпечення ефективності функціонування підприємства відображає певний процес. Відповідно, його розгляд як системного процесу – інноваційного провайдингу – дасть змогу виокремити його складові, що в свою чергу потребує визначення змісту дефініції «провайдинг».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу організаційних структур та стратегій розвитку підприємств вже піднімалося вітчизняними та іноземними вченими, зокрема: М. Кастельсом, Ф. Фукуямою, А. Олійником, М. Шерешеву, А. Гальчинським, А. Гриценко, Талаповим В., Сухачевим К., Томана А., Устиновичус Л., Зіма К. та іншими.

Головною **метою** цієї **статті** є аналіз організаційних структур підприємств інвестиційно–будівельного комплексу та пропозиція щодо необхідності застосування мережових управлінських структур для підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі (особливо у перекладах) поняття «провайдинг» має міждисциплінарний характер і досить широку семантику. Сам термін «провайдинг» походить від англійського «provide». Англо–російські словники дають 5 визначень терміна «provide»: 1) заготовляти, запасати; зберігати; 2а) постачати; доставляти; забезпечувати (чим–небудь матеріальним), 2б) давати, надавати; забезпечувати; 3) забезпечувати засобами до існування; 4а) уживати заходи, готуватися, 4б) передбачати; 5) юридично обумовлювати, передбачати.

В сучасній теорії та практиці під провайдингом розуміється процес забезпечення необхідним окремої людини, робочої групи, організації в цілому. Терміни «забезпечення» і «провайдинг» є синонімами.

Сьогодні термін «провайдинг» в міжнародній практиці найчастіше зустрічається в контексті інформаційно–технологічного забезпечення постачання послуг, у тому числі: доступ до всесвітньої мережі Інтернет; контент–провайдинг – ігри, мелодії, sms для мобільних телефонів; сервіс–провайдинг – провайдинг технологічних послуг; провайдинг технологічних рішень, наприклад налагодження обладнання тощо.

Крім того, набуває подальшого поширення застосування термінів «провайдинг» і «провайдер» в різних галузях економіки, в першу чергу, коли

це пов'язано зі здійсненням підприємствами галузей діяльності з надання різного роду послуг (наприклад, інфраструктурні провайдери в галузі будівництва автодоріг).

Інноваційний провайдинг підприємств будівельній галузі є складовою частиною інтелектуальної діяльності та охоплює ті її види, що пов'язані з досягненням конкретних науково–технологічних результатів (науково–дослідна, проектно–конструкторська, проектно–технологічна, винахідницька, раціоналізаторська діяльність тощо). У зв'язку з цим, інноваційного провайдингу передбачає інтеграцію процесів отримання та накопичення нових знань, їх матеріалізацію та корисне використання. Інноваційний провайдинг відображає розвиток фундаментальних знань та сформованих продуктивних сил щодо удосконалення засобів й предметів праці, виробничих технологій та систем їх управління в якісному використанні інноваційного потенціалу організації.

Зумовленість інноваційного провайдингу науково–технічним прогресом чи спеціально проведеними науковими дослідженнями викликана необхідністю мати базу для розробки нововведення, тобто підприємство повинне мати певний банк знань, щоб бути здатним розробляти і реалізовувати інновації. Тому збільшення кількості наукових відкриттів і досягнень веде до різкого зростання будівельного виробництва: збільшуються знання, зростають потреби, зростають можливості підприємств; підприємства починають конкурентну боротьбу, розробляються і реалізуються нововведення, що сприяє зростанню кількості і якості наукових відкриттів. Наприклад, відкриття в електроніці привели до можливості створення ЕОМ, що, у свою чергу, сприяє більш швидкому і, можливо, більш якісному вирішенню нових наукових завдань.

Хоча слід зазначити, що багато вчених пов'язує поняття «комерційний успіх» і «інновації» та стверджує, що належать до інновацій лише ті з них, які мають успіх. Проте з логіки процесу випливає, що на початку розробки інновацій неможливо пророчити результати їх впровадження, відповідно, неможливо визначити, чи є те, що втілюється ідентифікувати цей процес. Таким чином, видається хибною теза про те, що успішність залежить безпосередньо від якості розробки і реалізації інновацій.

Перш за все, це може проявитися у визначенні критеріальної бази діагностики та оцінки рів-

ня інноваційності підприємств, наданні їм певних характеристик з метою стимулювання державою інноваційної діяльності підприємств. Необхідність чіткого, неоднозначного трактування інноваційного провайдингу викликано тим, що від цього залежить об'єктивність оцінки інноваційного потенціалу підприємств, величина якого є параметром, який дозволяє менеджменту оцінити можливості підприємства щодо інноваційної діяльності з метою вибору відповідної інноваційної стратегії розвитку підприємства, підвищення конкурентоспроможності його продукції на ринку.

Інноваційний провайдинг як в системі процесно – орієнтовного менеджменту будівельного підприємства має стратегічний характер і ґрунтується на відповідних принципах:

- Підпорядкованість стратегічних цілей інвестиційної стратегії стратегічним цілям інноваційного розвитку.
- Варіабельність та гнучкість стосовно змін зовнішнього середовища.
- Відповідність інвестиційної стратегії існуючому інвестиційному клімату, напрямам державного регулювання інноваційних і інвестиційних процесів з урахуванням перспектив розвитку.
- Паралельність розроблення маркетингової та інвестиційної стратегій інноваційного розвитку.
- Прийнятий рівень ризику інвестиційних рішень.
- Достатність інвестиційних ресурсів для реалізації проектів інноваційного розвитку.
- Ефективність інвестування.

З погляду результативності інноваційного процесу найбільш істотною є стадія поширення, так званий трансфер технологій. На цій стадії інноваційного процесу відбувається реалізація корисних ефектів нововведення, що визначає своєчасну окупність витрат на нововведення, ефективність інноваційного провайдингу в цілому.

Трансфер технологій (ТТ) – це процес переносу технологій від передавальної до приймаючої сторони, наприклад, від розробника до користувача, від продавця до покупця, від одного підрозділу до іншого тощо.

На підприємствах будівельної галузі, через її специфіку, процес трансферу інноваційних технологій може бути представлений у вигляді двох векторної моделі. Дифузія інновацій відбувається по двох напрямках: по горизонталі та по вертикалю. За вертикальним вектором здійснюється поширення інновацій в організаціях, що виробляють

однотипну продукцію або надають спеціалізовані види робіт чи послуг. За горизонтальним вектором відбувається виникнення та розвиток інновацій в інтегрованих структурах відповідно до технологічної послідовності процесів будівельних робіт.

Дослідження найбільш актуальних, світових трендів в літературі предмету виразно вказує на розробку напрямів, пов'язаних із стратегіями періоду трансформації та кризи, з розвитком ресурсної теорії та побудовою стратегій, що підтримують ключові бізнес процеси.

Детальне вивчення ситуації в будівельній сфері наводить на висновок щодо необхідності структурних змін на галузевому рівні, результатом яких має стати укрупнення суб'єктів господарювання та створення мережевих структур, здатних акумулювати ресурси і перенаправляти їх в рамках об'єднання, максимально ефективно розкриваючи закладений у ресурсній базі потенціал.

Зміни необхідні в силу ряду причин:

- організаційно–управлінські методи довгий час не оновлюються, залишаючись продуктом застарілих уявлень про систему управління та практики керівництва;
- менталітет і ступінь професійної підготовки управлінських кадрів не орієнтовані на сучасні методи управлінської роботи і менеджменту;
- будівельні підприємства знаходяться в стані, коли попит на їхню продукцію продовжує випереджати пропозицію, при цьому цінова політика замовників зводиться до зменшення вартості об'єкта, що негативно позначається на практиці організації капіталовкладень;
- частка застарілої техніки і використання ручної праці продовжує залишатися досить високою;
- будівельні компанії звично не орієнтовані на інноваційні рішення, а замовники не стимулюють цей інтерес.

При переході до ринкових умов господарювання і активізації підприємницької діяльності важливіми стають відносини і поведінка людей на різних рівнях: між підприємствами і найманими працівниками, підприємствами і державними органами, підприємствами і вищими навчальними закладами і тому подібне. Одночасно зростає кількість учасників інвестиційно–будівельної процесу, збільшується кількість інформаційних потоків, їх вплив на результати діяльності окремих компаній. У зв'язку з цим більш важливим стає вирішення проблеми оптимізації комунікаційного простору.

Досить часто збільшення кількості учасників інвестиційного проекту призводить до зростання витрат та продовження термінів будівництва. Приклади перевищення інвестиційних бюджетів будівництва при реалізації великих проектів наведено в табл. 1 і 2 [1].

Деякі вчені–економісти пропонують для управління будівельним підприємством використовувати мережеву організаційну структуру. Наприклад, В.Б. Мелехин і Ш.Т. Ісмаїлова [2] вважають за доцільне застосувати мережевий підхід в організації управління будівельним підприємством, при цьому пропонують вважати учасників мережі рівноправними при організації прийняття рішень. Вивчення структури інвестиційно–будівельного комплексу доводить, що вона може бути складною мережею з безліччю учасників, які шляхом взаємодії можуть отримувати спільну вигоду.

Формування мережевої структури дозволяє істотно економити на трансакційних витратах, так як діяльність учасників стає більш узгодженою та скоординованою, скорочується час на виробництво і розповсюдження товарів. Як наслідок, знижується вплив на всіх (або на більшість) учасників мережі чинників витрат і часу – базових критеріїв зростання цінності підприємства.

Для успішного функціонування мережі недостатньо ідентифікувати і мотивувати до співпраці зацікавлені в спільному вирішенні конкретної задачі групи. Значна увага при проектуванні мережі повинна бути приділена створенню та відтворен-

ню каналів комунікації між учасниками, без яких мережева структура приречена на провал. Потіки обміну ресурсами в мережах організуються принципово іншим чином, ніж в ієрархічних структурах, так як учасники пов'язані між собою не статусними зв'язками, а необхідністю спільного використання ресурсів.

Перехід до сучасних методів управління будівництвом нерозривно пов'язаний з мережевими організаційними структурами. Це обумовлено такими чинниками:

- постійною зміною зовнішнього середовища і необхідністю адаптації підприємств до цих змін;
- постійним ускладненням виробничої та комерційної діяльності підприємств;
- підвищенням значення фактору часу та якості виконання проектно–будівельних робіт;
- розширенням простору підприємств;
- низькою ефективністю загальноприйнятих форм кооперації при вирішенні складних проблем господарської діяльності;
- прагненням до автономних форм праці;
- зростанням рівня і появою нового типу мережевої конкуренції, заснованої на вертикальних і горизонтальних зв'язках між підприємствами й усередині них;
- активним використанням нових інформаційних технологій, сучасних засобів телекомунікації, які зробили можливим координацію діяльності розрізнених і розосереджених у просторі підприємств;

Таблиця 1. Перевищення витрат при будівництві великих об'єктів

Проект	Перевищення витрат, %
Тунель с Бостоні, США	196
Міст Хамбер, Велика Британія	175
Залізнична лінія Вашингтон – Бостон, США	130
Залізничний тунель під Великим Белтем, Данія	110
Автострада А6, Велика Британія	100
Залізнична лінія Шинкансен Коетцу, Японія	100
Метро в Вашингтоні, США	85
Євротунель, Англія/Франція	80

Таблиця 2. Перевищення інвестиційних бюджетів та термінів при будівництві інфраструктурних об'єктів у Німеччині

Проект	Перевищення термінів будівництва, років	Перевищення витрат, %
Аеропорт Берлін – Бранденбург	станом на 2015р. 3 роки, дата введення в експлуатацію не відома	148
Залізничний Вокзал в Штутгарті	станом на 2015р. 2 роки, дата введення в експлуатацію не відома	54
Опера в Гамбурзі	6 років	300

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- бажанням покупців і продавців знизити рівень невизначеності та ризику не тільки за допомогою встановлення повного контролю, але і через формальні контракти, зростання довіри і прихильності, що досягається в процесі тривалої взаємодії на ринку;

- прагненням підприємств отримати доступ до ресурсів, які контролюються іншими учасниками ринку;

- необхідністю підвищення ефективності управління рухом товарів, послуг та інформації в каналах розподілу;

- потребу врахування в стратегії розвитку підприємства концепції сталого розвитку, енерго- та ресурсозбереження.

Мережевий підхід, як специфічна форма організації підприємницької діяльності, почав використовуватися у середині 1960-х років, як наслідок науково-технічної революції та зародження процесів глобалізації. Господарюючі суб'єкти економічно найбільш розвинених країн стали активно використовувати різні форми об'єднань. Водночас розвиток сучасних технологій, який прискорив інформаційний обмін і забезпечив формування комунікації між підприємствами, суттєво розширив географію їх взаємодії.

У сучасній науці існує декілька підходів до визначення мережевих підприємств. Фактично всі вони є схожими за суттю та взаємодоповнюючими та уточнюючими. М. Кастельс [3] визначає мережеву структуру як комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури. М. Райсс, [4] під мережею розуміє інститут, що визначає правила взаємодії та інтеграції підприємств як економічних суб'єктів, які мають близьку систему цінностей. Й. Рюегг-Штюрм і Л. Ахтенхаген [5] вважають, що це об'єднання підприємств шляхом системи вертикальних і горизонтальних коопераційних угод, контрактів, координації їх діяльності та залучення нових партнерів. Вони також визнають наявність в учасників мережевої взаємодії колективних цінностей і прагнення до досягнення загальних цілей, при цьому головною цінністю вважають компліментарність ресурсів. У зв'язку з цим учасники мережі повинні бути готові до реалізації політики колективного самообмеження.

Суттєвим етапом в розвитку мережевого підходу є парадигма, авторами якої є Р. Майлз і

Ч. Сноу [6]. Вчені запропонували розглядати мережеві структури в якості нового підходу до реалізації стратегій підприємств. Вони обґрунтували необхідність кооперування і створення адекватних структур потребою підприємств в обміні інформацією, знаннями, іншими ресурсами, а також спільне використання активів в процесах створення цінності для споживачів. Основними принципами формування мережевих структур, на думку цих вчених, є довіра і координація дій. Компанії об'єднують матеріальні і нематеріальні ресурси для спільного здійснення різних видів діяльності, ґрунтуючись на принципі автономії.

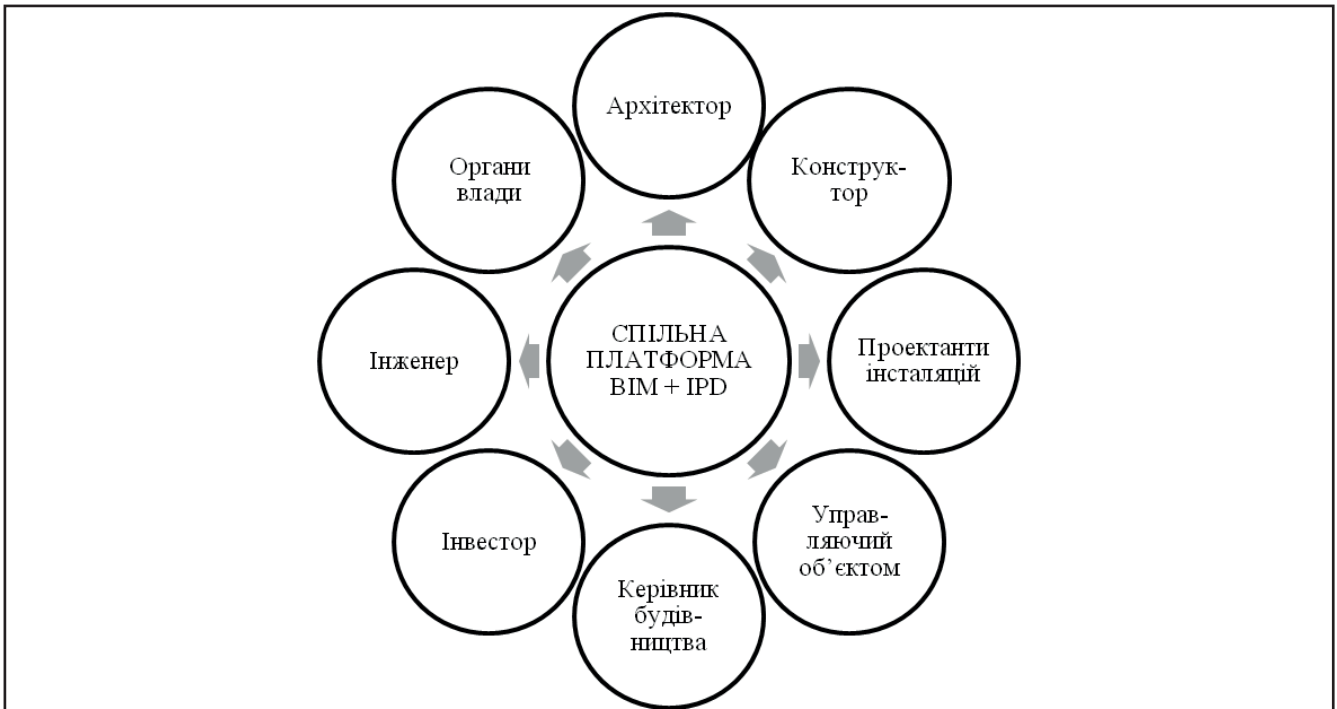
Мережева взаємодія при цьому передбачає розвиток стійких довгострокових зв'язків між організаціями та делегування контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності передачі прав власності. Формування мережі вимагає не тільки наявності загальних цілей та інтересів у її учасників, а і набуття ними добровільних зобов'язань (забезпечення інформаційної прозорості, доступу до своїх певних ресурсів, відкритості комунікацій, обміну ноу-хау, навчання персоналу і ін.).

Мережева структура є новою моделлю перерозподілу інтелектуальних і виробничих ресурсів, що дозволяє їй суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати на адаптацію до умов ринку. За умов, коли ресурси високотехнологічних підприємств обмежені і не відповідають вимогам конкурентної боротьби, саме їх реорганізація за мережевим принципом дозволяє перерозподілити ризики та скоротити часові та фінансові витрати на розробку і впровадження інновацій.

Інструментами реалізації і підтримки мережевої організаційної структури у будівництві стали концепції інтегрованої реалізації проекту (англ. IPD, Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання будівництва (англ. BIM, Building Information Modeling) [7].

Отже, IPD – це підхід до реалізації проекту, який інтегрує людей, технології, підприємства, а також практику, в один спільний процес, з метою використання вміння і знань всіх учасників так, щоб оптимізувати ефекти і збільшити цінність для інвестора через зниження витрат та збільшення продуктивності на етапах проектування, підготовки і реалізації інвестиції.

Інтегроване співробітництво повинно бути підтримане відповідною інформаційною технологією, що дозволяє безперешкодний доступ до ін-



Модель реалізації інтегрованого інвестиційно–будівельного проекту (IPD) з використанням BIM

формації. Підтримкою для інтегрованої реалізації є ідея інформаційного моделювання будівництва, яка дозволяє зберігання всієї інформації про будівлю в одному файлі та моделювання будівництва віртуального об'єкту.

На рисунку відображено модель реалізації інтегрованого інвестиційно–будівельного проекту (IPD) з використанням BIM.

Інформаційне моделювання як підхід до проектування будівель передбачає, перш за все, збір, зберігання і комплексну обробку в процесі проектування всієї архітектурно–конструкторської, технологічної, економічної та іншої інформації про будівлю з усіма її взаємозв'язками і залежностями, коли будівля і все, що має до неї відношення, розглядаються як єдиний об'єкт.

Бурхливий розвиток інформаційних технологій вимагає принципово нових підходів в архітектурно–будівельному проектуванні і розробці проектно–кошторисної документації, що полягають у створенні комп'ютерних моделей будівель і споруд, що несуть в собі всі відомості про майбутні об'єкти.

Висновки

Отже, процес взаємодії суб'єктів ринку зміщується у напрямку дослідження комунікативних зв'язків. Застосування в сучасних умовах старих структур управління, зокрема ієрархічних, з їх централізованою і жорсткою субординацією,

не завжди забезпечує отримання конкурентних переваг. Перехід до сучасних методів управління будівництвом нерозривно пов'язаний з мережевими організаційними структурами. Мережева структура є новою моделлю перерозподілу інтелектуальних і виробничих ресурсів, що дозволяє її суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати, ризики зростання яких збільшуються одночасно із збільшенням кількості учасників інвестиційно–будівельного проекту.

Найсучаснішими важелями, які чинять вплив на зміну стратегії розвитку будівельних підприємств є концепції інтегрованої реалізації проекту (Integrated Project Delivery) та інформаційного моделювання будівництва (Building Information Modeling), головним принципом яких є співпраця всіх зацікавлених сторін під час окремих фаз життєвого циклу будівельного об'єкту, що дозволяє отримати результати, які закладені в цілях проекту і одночасно з цим досягти своїх цілей.

Список використаних джерел

1. Building Information Modeling. Ekspertyza dotyczaca mozliwosci wdrozenia metodyki BIM w Polsce. 30 wrzesnia 2016.
2. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием / В.Б. Мелехин, Ш.Т. Исмаилова // Экономика строительства. – 2004. – № 7. – С. 14–23.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 520 с.

4. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций / М. Райсс // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 1.

5. Рюэгг–Штюрм Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость?

/ Й. Рюэгг–Штюрм, Л. Ахнетхаген // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6.

6. Miles R. E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R. E. Miles, C. C. Snow. – New York, 1994.

7. Succar B.: Building information modelling framework: A research and delivery foundation for industry stakeholders. Automation in Construction, 18, 2009, s. 357–375.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.341:339.144:004.9–047.82

Т.В. ГУШТАН,
к.е.н., викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородський торговельно–економічний інститут
Київського національного торговельно–економічного університету

Основні положення формування інформаційних ресурсів і комунікацій в категорійному менеджменті

Розглянуто взаємозв'язок стратегії розвитку бізнесу, інформаційних ресурсів та інформаційно–комунікаційних технологій. Дано визначення категорійного менеджменту, як процесу спільного управління товарними категоріями роздрібною мережею і виробником. Зазначено, що управління категоріями – це стратегічна співпраця роздрібного оператора і постачальника, при якому сторони управляють категорією як стратегічною одиницею і досягають її зростання шляхом набору дій, орієнтованих на покупця. Наведено структуру інформаційних ресурсів мережних підприємств торгівлі. Розглянуто три варіанти автоматизації за типом каналів зв'язку, зокрема: он–лайнова система, механізм реплікації, зв'язок на базі документів.

Ключові слова: інформаційні ресурси, бізнес–стратегія, торговельна мережа, покупець, постачальник, категорійний менеджмент, товарний асортимент, електронні ресурси, інформаційно–комунікаційні технології.

Т.В. ГУШТАН,
к.э.н., преподаватель кафедры товароведения и коммерческой деятельности
Ужгородский торгово–экономический институт
Киевского национального торгово–экономического университета

Основные положения формирования информационных ресурсов и коммуникаций в категорийном менеджменте

Рассмотрена взаимосвязь стратегии развития бизнеса, информационных ресурсов и информационно–коммуникационных технологий. Дано определение категорийного менеджмента как процесса совместного управления товарными категориями розничной сетью и производителем. Указано, что управление категориями – это стратегическое сотрудничество розничного оператора и поставщика, при котором стороны управляющих категорией как стратегической единицей и достигают ее роста путем набора действий, ориентированных на покупателя. Приведена структура информационных ресурсов сетевых предприятий торговли. Рассмотрены три варианта автоматизации по типу каналов связи, в частности: он–лайновая система, механизм репликации, связь на базе документов.

Ключевые слова: информационные ресурсы, бизнес–стратегия, торговая сеть, покупатель, поставщик, категорийный менеджмент, товарный ассортимент, электронные ресурсы, информационно–коммуникационные технологии.

T. HUSHTAN,
PhD, Lecturer of the Department of Commodity Studies and Business Activity
Uzhgorod Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University

The basic provisions for formation of information resources and communications in category management

The interrelation of business development strategy, information resources and information and communication technologies is considered. The definition of categorical management as a process of joint management of product categories by retail network and producer is given. It is noted that the management of the categories is a strategic cooperation between the retail operator and the supplier, in which the parties manage the category as a strategic unit and reach its growth through a set of actions targeting the buyer. The structure of information resources of network trading enterprises is presented. Three variants of automation by type of communication channels are considered, in particular: on–line system, replication mechanism, communication on the basis of documents.

Keywords: information resources, business strategy, trading network, buyer, supplier, categorical management, product range, electronic resources, information and communication technologies.

Постановка проблеми. На сучасному етапі поступового виходу українського роздрібного ринку з кризового становища спостерігається перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісне зростання ринку (вдосконалення послуг, сервісів, орієнтованих на потреби споживачів).

Формування позитивних показників викликає такими факторами: поступовим відновленням економічної активності галузей, ростом реальної заробітної плати населення, низькою порівняльною базою, зміною в методиці розрахунків Держкомстату обсягів роздрібної торгівлі українських підприємств; зростанням цін.

Ринок роздрібної торгівлі став більш концентрованим, в результаті чого поступово збільшилася питома вага найбільших роздрібних мереж, але цей показник значно менший ніж аналогічний показник у європейських країнах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток формування інформаційних ресурсів і комунікацій управління асортиментом знайшли своє відображення у наукових працях Д.І. Блюменнау, А.П. Веревченка, В.В. Вітлінського, Ю.Г. Лисенка, Б.М. Мізюка, О.В. Оліфірова, К.Г. Скрипника, М.Г. Твердохліба та ін. Але питання розробки інформаційно–комунікаційної системи та її впровадження в торговельних мережах потребують у сучасних умовах подальшого дослідження.

Мета статті – визначено основні положення формування інформаційних ресурсів і комунікацій в управлінні асортиментом.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення оптимальної продуктивності діяльності окремих підрозділів менеджментом розробляються бізнес–стратегії, тобто комплекс підходів, які топ–менеджмент вважає доцільними у даній конкурентній ситуації при існуючих тенденціях в економіці, рівні розвитку інформаційних технологій, демографічному складі і потребах покупців, законодавчої бази, інших зовнішніх факторів. В сильній бізнес–стратегії закладена послідовність дій, які забезпечують стійку конкурентну перевагу, що надає можливість підприємству отримувати прибуток вище середнього рівня і займати положення лідера у галузі. Така стратегія повинна об'єднувати стратегічні зусилля різних підрозділів. Вона будуватиметься на особливостях положення підприємства, саме тому у приблизно однакових підприємств в одній галузі бізнес–стратегії мають відмінності. Функціональні стратегії торговельних мереж є планом управління діяльністю, що забезпечують одночасно підтримку бізнес–стратегії і досягнення цілей і місії підприємства. Вони спрямовані на досягнення специфічних компетенцій, які зміцнюють положення торговельної мережі на ринку. Оперативний менеджмент грає важливу роль у розробці і реалізації стратегії, він доповнює і деталізує бізнес–план роботи підприємства [8].

Бізнес–стратегія торговельної мережі і стратегія у сфері інформаційних ресурсів та інформаційно–комунікаційних технологій мають такі зв'язки, як це наведено на рисунку. Таким чином,

бізнес-стратегія потребує розширення інформаційно-комунікаційних зв'язків постачальник – мережа – покупець, і є необхідним регламентування інформаційно-комунікаційних потоків на основі стандартів з використанням сучасного програмного забезпечення і новітніх інформаційних систем і комунікаційних технологій.

Категорійний менеджер несе головну відповідальність за формування основ асортиментної стратегії та аналіз інформації і рекомендацій, що поступають від всіх учасників процесу управління асортиментом. Керівники ключових підрозділів також можуть брати участь у розробці товарної стратегії підприємства, особливо в тому, що стосується їх сфери впливу. Важливі стратегічні рішення зазвичай розглядаються і приймаються усіма учасниками процесу управління асортиментом.

Категорійний менеджмент, як процес спільного управління товарними категоріями роздрібною мережею і виробником, є інновацією, що обумовлена змінами традиційних взаємин між постачальником і ритейлером, переходом від конфронтації до кооперації, коли ключовим мотивом для об'єднання зусиль є потреби і запити кінцевих споживачів товару.

Ця стратегічна співпраця категорійного менеджменту визначає склад інформаційних ресурсів і структуру інформаційно-комунікаційної системи торговельної мережі. Далі наведена структура інформаційних ресурсів мережних підприємств торгівлі: системна документація; зовнішня та внутрішня нормативно-розпоряднича документація; документообіг контролю і аналізу виконавчої дисципліни; інформація для підтримки укладання угод; інформація для підтримки нарад; документування звернень клієнтів і аналітична інформація стосовно прийняття і виконання відповідних рішень; інформація для підтримки контактів з клієнтами; звіти з автоматизованих інформаційно-аналітичних систем (на основі сучасних програмних засобів); архівна інформація.

Системна документація містить документи стосовно політики в області якості й харчової безпе-

ки, стандарти підприємства, базові процедури по санітарії тощо.

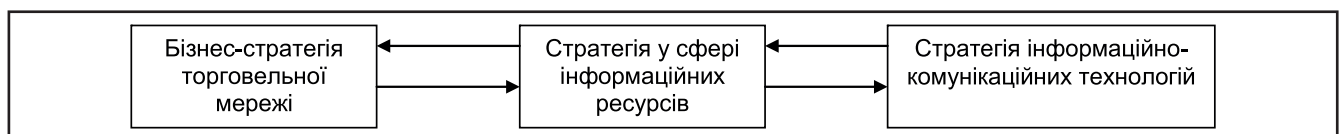
Управління зовнішньою і внутрішньою документацією передбачає: виділення окремо зовнішнього і внутрішнього документообігів із загального масиву документопотоку підприємств торговельної мережі; класифікацію документів за категоріями, типами і видами, ведення єдиного електронного журналу реєстрації, для спрощеного пошуку необхідного документа і історії його руху; автоматичну реєстрацію вхідних і вихідних документів і організацію єдиної електронної бази реєстраційних нумераторів, які дозволять виключити дублювання документів; автоматичну розсилку документів на ознайомлення, розгляд, виконання з підтримкою контролю відгуку учасників.

Для забезпечення контролю і аналізу виконавчої дисципліни необхідно: організувати єдиний електронний архів всіх доручень, завдань і розпоряджень керівництва, як на підставі документів, так і без підстави, в одному місці; проводити моніторинг поточного стану виконання доручень; контролювати своєчасність виконання доручень керівництва; розробити зручні і ефективні механізми оперативної аналітики виконавчої дисципліни на підприємстві.

Інформаційна підтримка укладання договорів дозволяє вести єдиний електронний реєстр всіх юридичних документів, договорів на підприємстві; автоматизувати реєстрацію договорів, з використанням унікальних реєстраційних номерів, згідно правилам юридичного діловодства на підприємстві.

Інформаційна підтримка нарад передбачає виконання таких дій: автоматична розсилка запрошень учасникам наради, з фіксацією відгуку останніх; постановка завдань на підготовку доповідей згідно прийнятому порядку денному; фіксація результатів нарад; контролювати і аналізувати виконавську дисципліну з прийнятих рішень керівництва.

Облік і контроль взаємовідношень з клієнтом передбачає реєстрування і створення єдиної бази клієнтів, що дозволяє реєструвати плановані контакти і всілякі заходи; робити прив'язку



Взаємозв'язок стратегій розвитку бізнесу, інформаційних ресурсів та інформаційно-комунікаційних технологій *

* складено автором

інформації до конкретного клієнта, з подальшою побудовою ланцюжка контактів, що відбулися.

Основною проблемою розвитку й успішної роботи таких складних структур, як мережі магазинів обумовлюється правильним вибором каналів зв'язку.

У наш час існує три варіанти автоматизації роздрібною мережі за типом каналів зв'язку: он-лайн система; механізм реплікації; зв'язок на базі документів.

Найбільш привабливим є, безумовно, перший варіант, що передбачає, що в кожному з магазинів працює не віддалений комп'ютер, а термінал. Це значно знижує витрати на апаратне забезпечення і підвищує оперативність обробки інформації. Однак, недосконалість ліній зв'язку, що особливо властиво маленьким містам, може спричинити зупинку повноцінної роботи всієї мережі. Вирішенням цієї проблеми є розвиток регіональних комп'ютерних мереж, які дозволять зробити крок уперед до можливостей новітніх ІТ-технологій, але призведе до значних матеріальних витрат. На відміну від першого варіанта механізм реплікації менш дорогий, але при інтенсивному використанні приводить до великого навантаження на лінії зв'язку. Даний механізм передбачає копіювання змін у таблицях бази даних і їхнє пересилання на віддалені сервера без урахування особливостей роздрібною торгівлі, крім того йому властива повільність, що може призвести до значних матеріальних втрат. Таким чином, найбільш вигідним каналом зв'язку в нинішній ситуації є зв'язок на базі документів, що передбачає якісь-небудь зміни в магазині тільки в тому випадку, якщо з офісу був отриманий пакет документів, що підтверджують ці зміни. Надійність такої системи висока, а область застосування практично необмежена. Однак і в цьому випадку необхідно або наявність кабельних комунікаційних систем, а технічні можливості малих міст далекі від ідеалу, або використання GPRS-зв'язку, що вимагає стійкого покриття.

При централізованому управлінні асортиментом роздрібною мережі використовується архітектура інформаційно-комунікаційної системи, що дозволяє категорійним менеджерам автоматизувати формування замовлення для магазинів.

Активною інформаційною складовою всіх бізнес-процесів торговельної мережі є електронний архів. Наповнення електронного архіву здійснюється за рахунок комплектування електронними

документами з системи електронних документів (СЕД), введення електронних образів документів традиційного паперового архіву, отриманих в результаті трансформації документів в електронний формат. Складність введення власних паперових документів залишається однією з серйозних проблем. Кількість документів в архіві підприємства може вимірюватися мільйонами. Ефективність використання цінної інформації, що знаходиться в архівах підприємств, не завжди відповідає можливостям сучасних інформаційних технологій. Результатом перекладу в електронний вигляд всієї організаційно-розпорядної, фінансової, технічної і технологічної документації різної складності і якості є масиви образів документів, тобто їх точні електронні копії із підписами, штампами, рукописними замітками тощо. В сучасних умовах доступність і оперативність обробки архівної інформації в електронному вигляді набувають нової якості, дозволяють економити час і кошти, а також допомагають уникнути серйозних помилок і втрат. По-перше, електронний архів принципово вирішує проблему оперативного доступу до документів: вся інформація чітко структурована, і час пошуку документів складає хвилини. По-друге, електронні документи можуть зберігатися досить тривалий час. Система електронного архіву дозволяє вирішити дуже важливу для паперового архіву проблему цілісності документації і спрощує захист даних від несанкціонованого доступу. По-третє, електронний архів надає можливість декільком співробітникам працювати з одними і тими ж документами одночасно, швидко створювати за певною ознакою вибірку документів для аналізу і при необхідності роздруковувати їх.

На основі викладеного вище сформулюємо основні положення формування і використання інформаційних ресурсів і комунікацій в категорійному менеджменті:

Управління асортиментом супроводжується взаємозв'язками між підрозділами у процесах: опису і аналізу ринку категорії; аналізу продажів товарів категорії у порівнянні з основними конкурентами; кількісного, якісного і цінового аналізу по кожній товарній позиції; аналізу фінансових показників роботи постачальників; визначення цілей і завдань з підвищення прибутковості товарної категорії на засадах уніфікації, стандартизації і регламентації інформаційно-комунікаційних процесів.

Основним вмістом інформаційної підтримки управління товарним асортиментом є ключові показники результативності: частка категорії в загальному товарообігу; товарообіг категорії у натуральному виразі; товарообіг у вартісному виразі; прибутковість категорії; величина середнього чеку; величина потоку покупців; кількість покупок в категорії за день/місяць; швидкість оборотності товарних запасів.

Важливою складовою інформаційних ресурсів є знання, що ґрунтуються на досвіді керівників і виконавчого персоналу для вирішення функціональних завдань категорійного менеджменту.

Категорійні менеджери здійснюють ініціювання, формування і використання електронних баз даних, які є невід'ємною складовою єдиного інформаційного простору, а також виступають координаторами зовнішніх і внутрішніх комунікацій.

Створення всіх видів електронних інформаційних ресурсів здійснюється на основі системних, комплексних підходів, забезпечення ефективного використання існуючої інформаційно-комунікаційної системи.

Для забезпечення раціонального і ефективного використання інформаційних ресурсів, оптимізації побудови інформаційно-комунікаційної системи, впорядкування інформаційних потоків, раціоналізації інформаційного обміну між функціональними підрозділами, а також уникнення дублювання інформаційних ресурсів, усі роботи, пов'язані з їх формуванням і використанням, повинні узгоджуватися з департаментом інформаційних технологій торговельної мережі.

Інформаційні ресурси в управлінні товарним асортиментом надаються на основі відповідних прав доступу в інформаційній системі, дозволяють формувати звіти за категоріями, підкатегоріями і окремими товарними одиницями з урахуванням всіх атрибутів (сорт, колір, розмір тощо), а також надавати інформацію для зовнішніх користувачів.

Формування інформації відбувається з двох позицій: обов'язково (статистична звітність за категорією, періодичні звіти для керівників) і добровільно (звіти для постачальників, рекламна інформація).

Інформаційно-комунікаційна система повинна забезпечувати мінімізацію ризиків порушення конфіденційності і цілісності даних, а також працездатності системи в цілому.

Ефективність комунікацій категорійного менеджменту забезпечуються технічними, про-

грамними, мережевими засобами, а також відповідними фінансовими і трудовими ресурсами.

Висновки

Визначено, що бізнес-стратегія категорійного менеджменту визначає склад інформаційних ресурсів і структуру інформаційно-комунікаційної системи торговельної мережі. На основі цього запропоновано основні положення формування інформаційних ресурсів і комунікацій в управлінні асортиментом торговельних мереж, які забезпечують підтримку визначених інформаційних і комунікаційних процесів.

Список використаних джерел

1. Арсеньев Ю.Н. Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес: учеб. пособ. / Ю.Н. Арсеньев, С.И. Шелобаев, Т.Ю. Давыдова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 447 с.
2. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента / Гос. ун-т высш. шк. экономики / И.И. Бажин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 688 с.
3. Важинський Ф.А. Маркетингові дослідження в системі управління конкурентоспроможністю підприємств / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 125–130.
4. Важинський Ф.А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 138–143.
5. Долішній І.М. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І.М. Долішній, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 211–216.
6. Колодійчук А.В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки / А.В. Колодійчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №5/1(132). – С. 58–62.
7. Колодійчук А.В. Інноваційна інфраструктура як базова ланка побудови систем впровадження ІКТ в національній економіці / А.В. Колодійчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – №8(183). – С. 43–46.
8. Томпсон-мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III. Пер. с англ. А.Р. Ганиевой, В.Ю. Дроздова. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 928 с.

Т.В. ВОЛОШИНА,
аспірант КНУБА

Обґрунтування превентивних аналітичних інструментів у форматі ефективної санації будівельних підприємств

Стаття присвячена розвитку загальної методології організації системи фінансового ризик – менеджменту підприємства з урахуванням особливостей функціонування девелоперських компаній на будівельному ринку України. Запропоновано вирішення проблем гармонізації елементів інноваційних технологій ризик – менеджменту та їх розвитку у загальній системі управління господарською діяльністю будівельного підприємства. У статті висвітлено теоретичні та практичні аспекти виявлення ризиків та їх вплив на діяльність підприємств: розглянуто сутність та види ризиків, проаналізовано макро– та мікрочинники, що впливають на ступінь ризику компанії, оцінено ефективність систем ризик – менеджменту підприємства та обґрунтовано напрямки його вдосконалення. Запропоновано алгоритм виявлення та опису ризиків, розроблений з урахуванням вимог основних міжнародно–визнаних стандартів, що застосовуються в діяльності.

Ключові слова: ризик, фінансові показники, фактори ризику, ризик–менеджмент, превентивні заходи антикризового управління, девелоперська компанія.

Т.В. ВОЛОШИНА,
аспірант КНУСА

Обоснование превентивных аналитических инструментов в формате эффективной санации строительных предприятий

Статья посвящена развитию общей методологии организации системы финансового риск – менеджмента предприятия с учетом особенностей функционирования девелоперских компаний на строительном рынке Украины. Предложено решение проблем гармонизации элементов инновационных технологий риск – менеджмента и их развития в общей системе управления хозяйственной деятельностью строительного предприятия. В статье освещены теоретические и практические аспекты выявления рисков и их влияние на деятельность предприятий: рассмотрены сущность и виды рисков, проанализированы макро – и микрофакторы, влияющих на степень риска компании, оценена эффективность систем риск – менеджмента предприятия и обоснованы направления его совершенствования. Предложен алгоритм выявления и описания рисков, разработанный с учетом требований основных международно–признанных стандартов, применяемых в деятельности.

Ключевые слова: риск, финансовые показатели, факторы риска, риск–менеджмент, превентивные меры антикризисного управления, девелоперская компания.

Т. VOLOSHINA,
postgraduate student KNUBA

Justification of preventive analytical tools in the format of effective sanitation of construction enterprises

The article is devoted to the development of a common methodology organization of the system of financial risk management with regard to the functioning of the real estate companies in the construction market of Ukraine. The proposed solution to the problems of harmonization of the elements of the innovation technologies of risk management and their development in the General system of management of economic activities of a construction company. The article deals with theoretical and practical aspects of the identification of risks and their impact on the operation of enterprises: the nature and types of risks are analyzed macro – and micro affecting the degree of risk of the company, evaluated the effectiveness of systems of risk management and the directions of its improvement. An algorithm to identify and describe the risks, tailored to the requirements of the basic internationally recognized standards activities.

Key words: risk, financial performance, risk factors, risk management, preventive measures, crisis management, and development company.

Постановка проблеми. В процесі свого функціонування підприємства зіштовхуються із впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть перешкоджати його динамічному розвитку або ставити під загрозу досягнення певних цілей. Особливого значення дані аспекти отримують в сучасних умовах подолання наслідків світової кризи, коли навіть великі фінансово стійкі суб'єкти господарювання зазнають труднощів. Негативні наслідки викликані не стільки безпосередньо економічною кризою, скільки недостатнім рівнем системи управління загрозами на підприємствах, недосконалістю процесів їх діагностування та подолання.

Оскільки на сучасному етапі розвитку теоретичні засади превентивного (від латинського *praeventio* – випереджаю, запобігаю), антикризового управління недостатньо висвітлені у науковій літературі, а практичний досвід його використання на вітчизняних підприємствах ще не накопичився, то доцільним є розкриття сутності такого управління, виділення його характерних особливостей та обґрунтування ролі у загальному процесі управління підприємством.

Метою статті є удосконалення економічного інструментарію ризик – менеджменту, виявлення та опису ризиків з урахуванням вимог основних міжнародно-визнаних стандартів із превентивного антикризового управління.

Виклад основного матеріалу. Теорія ризик – менеджменту ґрунтується на трьох базових поняттях: корисності, регресії і диверсифікації.

У 1738 швейцарський математик Даніель Бернуллі доповнив теорію вірогідності методом корисності або привабливості того чи іншого результату подій. Ідея Бернуллі полягала в тому, що в процесі ухвалення рішення люди приділяють більше уваги розміру наслідків різних результатів, ніж існуючій вірогідності їх настання [7, С. 16].

В кінці XIX століття англійський дослідник Ф. Гальтон запропонував вважати регресію або повернення до середнього значення послідовних числових рядів показників універсальною статистичною закономірністю. Суть регресії трактувалася ним як повернення явищ до норми з часом. Згодом було доведено, що правило регресії діє в найрізноманітніших ситуаціях, починаючи з азартних ігор та розрахунку вірогідності виникнення нещасних випадків, і закінчуючи прогнозуванням коливань економічних циклів [8, С. 22].

У 1952 аспірант Університету Чикаго Гаррі Марковіц в статті «Диверсифікація вкладень» («Portfolio Selection») математично обґрунтував стратегію диверсифікації інвестиційного портфеля, зокрема, він показав, як шляхом продуманого розподілу вкладень мінімізувати відхилення прибутковості від очікуваного показника [4].

Зараз на ринку спостерігається вибухоподібне зростання інтересу до інструментарію Business Intelligence (BI), і це ще раз підтверджує важливість для компаній питань аналізу поточного стану бізнесу, виявлення та запобігання загроз та кризових ситуацій [7]. Однак не всі моделі BI дозволяють від аналізу цифр відразу перейти до вдосконалювання бізнесів – процесів на основі превентивних заходів подолання ризику. Адже одна справа – проаналізувати взаємозалежність показників, і зовсім інше – визначити, що потрібно змінити в існуючих бізнес – процесах. Тому для забезпечення можливості переходу від аналізу показників до оптимізації існуючих процесів створений клас спеціалізованих інформаційних систем – процесних BI. Інструментарій даного класу дозволяє не просто здійснювати контроль та аналіз показників, а й забезпечувати візуалізацію існуючих ризиків бізнес – процесів, що дозволяє побачити «вузькі місця» і визначити заходи щодо їх попередження вже на ранній стадії діагностування та оцінки ступеню їх впливу.

У визначенні цільових орієнтирів ризик – менеджменту, що ґрунтуються на основних концептуальних положеннях Business Intelligence прийнято виділяти декілька ключових етапів:

- на першому етапі відбувається виявлення ризику з супутньою оцінкою вірогідності його реалізації і масштабу наслідків;
- на другому етапі здійснюється розробка ризик – стратегії з метою зниження вірогідності реалізації ризику і мінімізації можливих негативних наслідків;
- на третьому етапі вибираються методи і інструменти управління виявленим ризиком;
- на четвертому етапі проводиться безпосереднє управління ризиком;
- на завершальному етапі оцінюються досягнуті результати і корегується ризик – стратегія на основі застосованих стандартів. Здійснюється побудова нового регламенту управлінських дій.

За ключовий етап ризик – менеджменту вважається етап вибору методів і інструментів управління ризиком.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розуміння того, як реально працює організація, де перебувають резерви підвищення ефективності, зараз важливо як ніколи. Але управлінський облік у багатьох компаніях залишає бажати кращого. А в кризовий момент від правильності оцінки бізнес-процесів може залежати конкурентна позиція компанії на ринку. Зменшення обсягів ринків жадає від більшості компаній зниження цін, тому необхідно абсолютно точно розуміти ту грань, за якої компанія починає працювати собі в збиток. При цьому такі умови, що змінюються, як курси валют, вартість робочої сили й матеріалів вимагають оперативності від існуючої системи реінжинірингу бізнес-процесів.

Багато компаній, розуміючи всю важливість даного питання, вже запровадили інформаційні системи, призначені для планування та обліку ресурсів. Однак не завжди ці системи дозволяють дати однозначна відповідь по напрямках удосконалювання діяльності. Адже важливо не тільки забезпечити моніторинг різних показників, але й забезпечити перехід від моніторингу до контролю, а потім – до аналізу та прийняття рішень по вдосконаленню системи превентивного антикризового менеджменту, що, в свою чергу, може інтерпретуватися як складовий елемент інформаційного забезпечення стратегії, орієнтованою на результат управління підприємством.

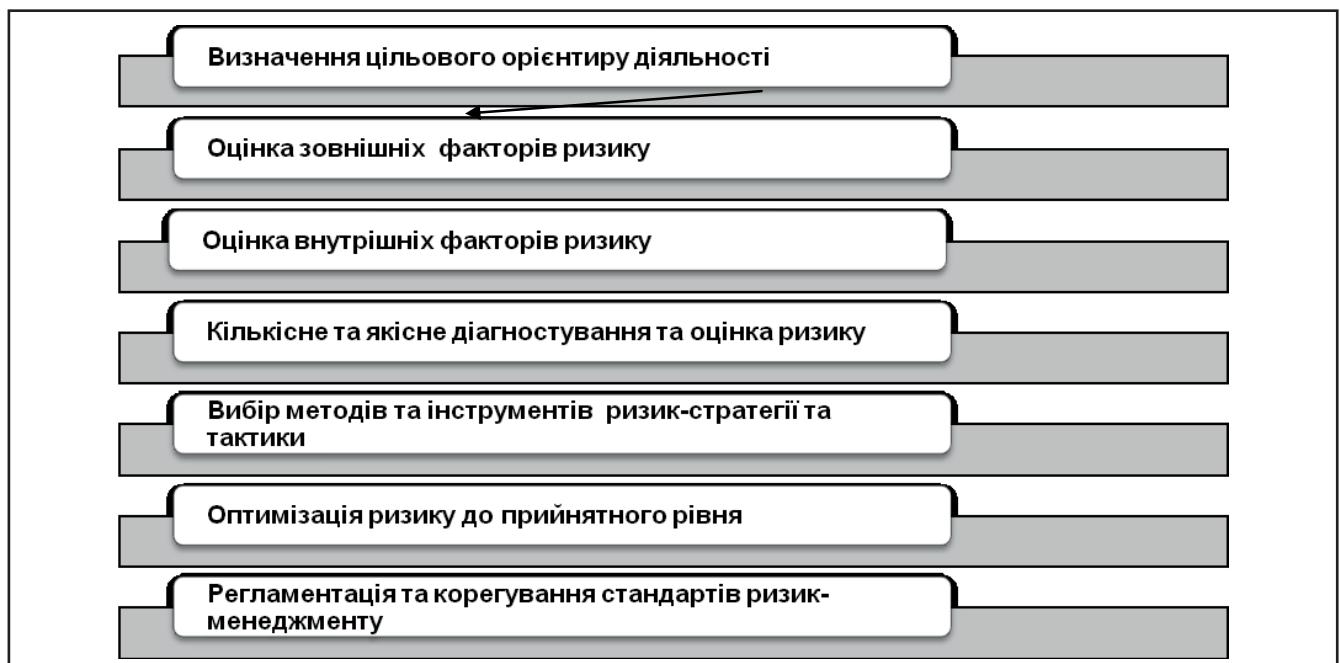
Концептуальна модель управління ризиком системи Business Intelligence поєднує в собі:

- на стратегічному рівні – Balanced Scorecard (BSC) – контроль реалізації стратегії;
- на тактичному рівні – Corporate Performance Management (CPM) контроль об'єктних і процесних показників;
- на оперативному рівні – Business Activity Monitor (BAM) – контроль виконання бізнес-процесів у реальному часі.

Важливість впровадження BI компанії полягає в тому, що з погляду протидії кризі, вона дозволяє зробити обґрунтоване скорочення витрат й організувати безперервне вдосконалення бізнес-процесів. А використання інструментарію процесного BI дає можливість здійснити перехід від аналізу показників до практичних дій по оптимізації процесів, а також забезпечити оцінку ефективності проведених у компанії змін. Фактично процесний BI дозволяє забезпечити створення системи управлінського обліку, спрямованого на безперервне вдосконалення процесів, що у свою чергу дає можливість адаптувати компанію до кризової ситуації.

Особливо важливе розуміння того, що стандарти управління ризиками включають в себе як «позитивні», так і «негативні» аспекти ризику для підприємства.

Ключовим стандартом для управління ризиками є ISO 31000 «Загальні керівні вказівки щодо принципів та втілення ризик-менеджменту». До затвердження цей документ пройшов довгий шлях [3].



Концептуальна модель управління ризиком системи Business Intelligence

Все почалося тоді, коли міжвідомчий технічний комітет OB/7 «Стандартів Австралії» / «Стандартів Нової Зеландії» розробив стандарт AS/NZS 4360 «Управління ризиком», уперше виданий у листопаді 1995 року, переглянутий у 1999 році і востаннє переглянутий у 2004. Організації зі стандартів Канади (1997 рік) та Японії (2001 рік) прийняли свої власні версії, а в 2002 році ISO та Міжнародна Електротехнічна Комісія (IEC) опублікували Настанову ISO/IEC 73 «Управління ризиком. Словник. Настанови з використання в стандартах».

Оскільки стандарт AS/NZS 4360:2004 загальний і вимагає адаптації до того чи іншого підприємства, то це дозволяє уникнути скарг, що стандарти «небезпечні». Хоча управління ризиком все ще розвивається, але ці настанови вже в їхньому третьому розробленні допоможуть будь-якому підприємству розпочати і змінити процес.

Стандарт AS/NZS 4360 відповідає глобальній потребі у загальних настановах із застосування управління ризиками на підприємствах всіх розмірів як приватних, так і державних [1].

Слідом за публікацією Настанови ISO/IEC 73:2002 у 2004 році була подана пропозиція до Керівного технічного бюро (TMB) ISO стосовно необхідності розроблення стандарту ISO на управління ризиком.

Пропозиція обговорювалася на ряді засідань TMB, поки у вересні 2004 року TMB запропонував Японському комітету індустріальних стандартів (JISC) до нової робочої теми (NWIP) заснувати робочу групу (WG) для розроблення стандарту.

Під час перегляду робочою групою Настанови ISO/IEC 73:2002 екстенсивно обговорювалась взаємозалежність між управлінням ризиками і безпекою. Хоча більшість погодилась, що було б недоцільно усунути аспекти безпеки з контексту застосування стандарту, значна кількість висловила і за проявлення обережності у формулюванні положень документа, поважаючи і враховуючи серйозність питань безпеки.

Була висловлена думка, що вирішення таких проблем не повинне ставити під загрозу загальний характер стандарту. Було обговорено, що його загальний характер буде доведено та розширено можливостями погодження загально-го розуміння різними співтовариствами того, що ризики повинні управлятися у всіх галузях.

Аргументи, що піддають сумніву виняткові зусилля для розміщення інтересів експертів з без-

пеки або експертів будь-якої іншої галузі, були також опрацьовані. Стверджувалось, що безпека не є «особливою», хоча людина або організація можуть законно приділяти їй належну увагу. Таким чином, немає ніяких причин надавати цьому особливого значення або спеціального положення будь-якого виду у формулюванні стандарту ISO 31000, який, врешті-решт, обіцяє змінити концепцію ризику, що підтримується багатьма спеціалістами у багатьох галузях [3, с. 6–8].

Не менш важливим елементом ризик-менеджменту є розробка системи індивідуальної оцінки окремого ризику чи групи однорідних ризиків та інтегральної оцінки різних груп за окремим проектом чи бізнес-напрямом. Найбільш прийнятними можна обрати такі показники як загальний рівень відхилення дійсної ефективності від запланованої (наприклад розрахованим по стандартному відхиленню, дисперсії внутрішньої норми доходності – IRR), загальний рівень втрат зважений на ймовірності різних сценаріїв розвитку подій. Ці показники можуть розраховуватись як по окремому ризику, групі так і інтегрально по проекту, напрямку, останнє дозволяє вирішувати задачу стратегічного управління – застосовувати економіко-математичне моделювання в умовах дії ризику для відбору проектів і формування їх портфеля. Крім того перегрупування проектів або бізнес-процесів за ранжованими показниками ризику для окремих груп дозволить систематизувати проекти за пріоритетними заходами нейтралізації або зниження ризику.

Поняття «девелопмент» в будівельній галузі означає вид професійного бізнесу, спрямованого на пошук і реалізацію найкращого варіанта розвитку ринку нерухомості, починаючи від генерації ідеї та створення загальної концепції проекту, до здачі об'єкта «під ключ», реалізації його на ринку нерухомості й наступне управління (експлуатацію). Девелопмент – Development (англ.) в його первинному значенні перекладається як розвиток. Девелоперські проекти припускають залучення великих інвестицій на тривалі строки. При цьому зроблений у ході реалізації такого проекту продукт здатний протягом тривалого часу своєї експлуатації створювати регулярні фінансові потоки.

Девелопмент – це процес реалізації проекту. Девелопментом займаються компанії, які інвестують кошти в будівництво і / або керують даним процесом.

Переваги та недоліки методів оцінки ефективності інвестиційних проектів

№ з/п	Показник	Перевага	Недоліки
1	2	3	4
1	Чиста теперішня вартість (чистий приведений дохід) (NPV)	<ul style="list-style-type: none"> – урахування фактора часової вартості грошових надходжень; – забезпечення збільшення ринкової вартості підприємства, адитивний; – прогнозна оцінка економічного потенціалу підприємства характеризує прогнозну величину приросту капіталу 	<ul style="list-style-type: none"> – абсолютні показники не дають можливості оцінити «резерв» безпеки підприємства, не можна оцінити ступінь ризику, має місце невизначеність розрахунків майбутніх грошових потоків; – ставка дисконту, як правило, обирається сталою для всього інвестиційного циклу, хоча може здійснюватися залежно від економічних умов
2	Індекс рентабельності інвестицій (PI)	<ul style="list-style-type: none"> – дозволяє здійснювати порівняльну оцінку проектів; – відносний показник, що обумовлює його зручність застосування; – дозволяє судити про резерв безпеки підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> – неадитивний, залежить від дисконту; – при порівняльній оцінці взаємовиключаючих проектів з різним обсягом інвестиційних витрат вступає в протиріччя з NPV
3	Внутрішня норма рентабельності (IRP)	<ul style="list-style-type: none"> – відносне значення показника просте для розуміння та використання, враховує часову цінність грошових вкладень, відображає граничні значення процентної ставки та терміну окупності; – не залежить від норми дисконту; – спрямованість на збільшення доходів інвесторів 	<ul style="list-style-type: none"> – помилкове ранжування взаємовиключаючих проектів з різним обсягом капітальних вкладень; – неадитивний метод; – не має впевненості, що ставка дисконту є незмінною на протязі терміну експлуатації проекту; – вказує лише на максимальний рівень затрат (якщо IRP двох проектів більше ціни залучених джерел фінансування, то вибір кращого варіанта за даним методом неможливий); – проблематичність застосування для оцінки проектів у випадку вкладення коштів по роках, а не одноразово
4	Модифікована норма рентабельності (MIRR)	<ul style="list-style-type: none"> – дозволяє провести оцінку проекту без реінвестування коштів у проект 	<ul style="list-style-type: none"> – при різних обсягах інвестиційних витрат результати оцінки ефективності проектів можуть не забезпечити точності вибору
5	Період окупності	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунків та розуміння 	<ul style="list-style-type: none"> – не враховує часову вартість грошових потоків; – не враховує грошові потоки поза межами періоду окупності; – неадитивний метод; – не може бути використаний для визначення прибутковості проекту
6	Дисконтований період окупності	<ul style="list-style-type: none"> – дозволяє визначити економічно доцільний термін реалізації проекту; – дозволяє проводити оцінку (хоча і наближену) ліквідності та ризикованості інвестиційного проекту 	<ul style="list-style-type: none"> – враховує лише початкові грошові потоки протягом періоду окупності
7	Облікова норма рентабельності	<ul style="list-style-type: none"> – простота розрахунків та використання на практиці; – орієнтує на варіанти інвестування, безпосередньо пов'язані з рівнем доходу 	<ul style="list-style-type: none"> – не враховує часову оцінку вкладень; – в основі розрахунку приймається прибуток, а не грошовий потік; – не враховує різницю в тривалості експлуатації активів, створених в результаті інвестиційних проектів

У світі вже давно визнано, що управління проектами – особлива область менеджменту, застосування якої дає відчутні результати. Професіонали в цій галузі високо цінуються (у США це третя за величиною середньої оплати професія після юристів і лікарів), а сама методологія управління проектами стала фактичним стандартом управління на багатьох тисячах підприємств і застосовується в тій чи іншій мірі практично у всіх великих корпораціях. У минулому році прийняті стандарти управління проектами ANSI (затверджені Американським національним інститутом – American National Standards Institute), розроблено проект стандартів управління проектами ISO 10006 [5, С. 36].

Проект – це тимчасове підприємство, призначене для створення унікальних продуктів або послуг. «Тимчасове» означає, що у будь-якого проекту є початок і неодмінно настає завершення, коли досягаються поставлені цілі, або виникає розуміння, що ці цілі не можуть бути досягнуті. «Унікальних» означає, що створювані продукти або послуги істотно відрізняються від інших аналогічних продуктів і послуг.

У будівництві Проектом часто називають будівництво або реконструкцію певного об'єкта. Хоча, нерідко проект закінчується без будь-яких будівельних робіт. Так, наприклад девелоперська компанія може створити юридичну особу, придбати земельну ділянку або приміщення / будівлю і оформити дозвільні документи на проведення будівельних робіт. Після чого «проект» може бути проданий, внаслідок чого «девелопмент» не відбудеться.

Управління проектами (англ. project management) – це застосування знань, досвіду, методів і засобів до робіт проекту для задоволення вимог, що пред'являються до проекту, і очікувань учасників проекту. Щоб задовольнити цим вимогам та очікуванням, необхідно знайти оптимальне сполучення між цілями, термінами, витратами, якістю та іншими характеристиками проекту [8, С. 24].

Система антикризового управління девелоперської компанії – область діяльності, в ході якої визначаються і досягаються стратегічні цілі, а також оптимізується використання критичних ресурсів (таких як час, гроші, люди, матеріали, енергія та ін.) в рамках певного проекту (який визначає кінцевий результат і обмеження за часом і/

або за іншим ресурсом). Управління проектом досягається шляхом застосування знань, навиків, інструментів і методів для планування і реалізації дій, направлених на досягнення поставленої мети в рамках встановлених проектних обмежень. Ефективне управління проектами – інтеграція інформаційних систем планування з управлінськими процедурами і організаційною структурою. При цьому придбання вдалого програмного забезпечення не рівнозначна успішному впровадженню управління проектами в організації.

В Україні девелоперська діяльність перебуває в стані зародження. На сьогоднішній день практично відсутні фірми, які б у чистому виді виконували весь комплекс робіт з реалізації девелоперських проектів. У закордонній практиці, а останнім часом й в Україні, існують дві принципові схеми девелоперських проектів.

По першій схемі девелопер не бере на себе фінансові ризики і працює за гонорар. У цьому варіанті інвестор наймає девелопера, щоб той на обраній земельній ділянці побудував будинок «під ключ» і, по можливості, «заповнив» його орендарями або покупцями-власниками окремих частин будівлі. У такому проекті девелопер звичайно не бере участь своїми коштами, а проводить проектування, необхідні узгодження, будівництво і здачу площ за гроші, що виділяються замовником, залучаючи необхідних фахівців (проектні організації, підрядників і т.д.). При цьому відповідальність за весь проект цілком лежить на девелопері. Агентська винагорода (комісія) за ці роботи в окремих випадках може досягати 10% від вартості проекту.

У другій схемі девелопер створює комерційну нерухомість, виступаючи як одноосібний організатор проекту. По суті девелопер виконує всі ті ж функції, що й у першій схемі, але крім цього, займається ще й побудовою фінансової схеми проекту, вкладаючи в нього власні кошти і засоби, які фактично стають стрижнем майбутньої фінансової схеми реалізації інвестиційного проекту.

Фінансова схема великих девелоперських проектів звичайно являє собою складну комбінацію власних засобів девелопера, грошей інвестора, банківських кредитів, іноді бюджетних інвестицій, грошей підрядників, а також авансових інвестиційних платежів майбутніх власників та орендарів. При реалізації таких проектів дуже важливо дотримуватися оптимальної пропорції між власним і позиченим капіталом.

Класична схема змішаного фінансування виглядає в такий спосіб: після вкладення 10% власних коштів, які використовуються для організації робіт на передпроектній і проектній стадіях, девелопер залучає великого стратегічного інвестора (25% вартості проекту). Наступний етап: залучення банківського кредиту на суму, що складає 25–30% від вартості проекту. Потім у проект залучаються засоби підрядника на рівні 10%. Залишок формується за рахунок попередньо про авансованих платежів клієнтів – орендарів та авансових платежів майбутніх власників.

На практиці можливі різні варіанти цієї схеми, наприклад, більш вагома частина джерел фінансування інвестора або залучених бюджетних коштів у випадку включення до складу будівельного проекту об'єктів соціальної сфери або виконання договору концесії у формі державно – приватного партнерства. У західній практиці для організації фінансування та як гарантія повернення коштів забудовника – інвестора активно використовується застава вже наявної нерухомості, наприклад, земельної ділянки.

У зв'язку з наявністю високих ризиків, девелоперські проекти, що здійснюються по другій схемі, вважаються найбільш складними із всіх можливих операцій на ринку нерухомості, тому що в цьому випадку в одному проекті сполучаються одночасно будівельні, ріелтерські, юридичні та фінансові операції.

Девелопмент як професійний бізнес містить у собі такі види робіт як: підбор учасників проекту; дослідження ринку; проведення маркетингових досліджень; розробку архітектурної концепції проекту; оформлення дозвільної документації; проектування; будівництво; фінансування; бухгалтерський та управлінський облік; управління майном, його експлуатація. Реалізація девелоперського проекту містить у собі чотири стадії: 1) передпроектну; 2) проектування; 3) будівництва; 4) реалізації.

Проекти об'єктів будівництва поділяються на проекти–технології, проекти–комплекси, проекти–програми. Досвід показує, що кожен проект має свої особливості та рівні надійності їх реалізації, що ускладнює завдання вибору структури проектів в програмі робіт компанії через відсутність відповідних методичних розробок.

Розроблений методичний підхід передбачає нормалізацію параметрів ризику виробничих проектів на основі двох процедур: ідентифікації

надійності і ризику блоків комплексу та визначення системного ризику по блокам комплексу. Ідентифікація надійності визначається стандартними методами статистичного аналізу та імітаційного моделювання [2].

Функціональні елементи узагальненої моделі організаційної надійності проектної структури будівельних проектів, побудованої на алгоритмі превентивного антикризового управління на основі застосування міжнародних стандартів ризик–менеджменту для девелоперської компанії включає наступні процеси:

- проектування потоку витрат і доходів проекту за правилами ресурсного управління;
- проектування потоку надійності працездатності блоку за правилами стохастичного управління;
- проектування потоку ризиків проекту за правилами ризик – менеджменту;
- проектування потоку ризику і доходів проекту за правилами збалансованого управління;
- проектування організації потоку витрат і доходів проекту за правилами проектної організації бізнес–процесів.

Висновки

Девелоперська компанія як стратегічний інвестор проекту, впроваджуючи вищезазначений алгоритм ризик–менеджменту у сфері попередження ризиків операційної діяльності, зможе впровадити чотири основні стратегії:

Перша стратегія націлена на запобігання. Області діяльності, де ймовірність втрат висока, просто ліквідуються. Друга стратегія передбачає страхування. Тут застосовується часткове покриття операційного ризику за допомогою страхових інструментів. Третя стратегія приймає ризики. Керівництво девелоперської компанії знає про прийняті ризики, які фінансуються за рахунок поточного потоку інвестицій. Це відноситься до ризиків, реалізація яких приводить до незначних збитків, і ймовірність настання несприятливих подій невисока. Четверта стратегія націлена на контроль і зменшення. Вона побудована на основі процесного підходу й передбачає розробку і виконання регламенту внутрішніх організаційних заходів. Дана система може поєднувати в собі елементи перших трьох стратегій і часто включається в інтегровану систему ризику–менеджменту й прийняття ризиків на основі відносини моделі «збитки/прибуток» Cost–benefit analysis (CBA).

Застосування цих стратегій вимагає ідентифікації ризиків, що само по собі є достатньо складним завданням. Впровадження в практику функціонування девелоперських компаній та подальша розробка запропонованого інструментарію потребує застосування наступних методів ідентифікації операційних ризиків: FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) – аналіз видів і наслідків критичних виробничих процесів; PHEA (Predictive Human Error Analysis) – попереджувальний аналіз людських помилок; сценарний аналіз (за принципом «що якщо...»); CSA (Control Self Assessment) – експертна самооцінка.

Список використаних джерел

1. AS/NZS Risk Management Standart 4360 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.riskmanagement.com.au>
2. Донець О.М. Використання міжнародних стандартів в управлінні ризиками / О.М. Донець, Т.В. Савельєва, Ю.І. Урецька – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss6_pdf/36-42.pdf
3. Кевін В. Найт Стандарт ISO 31000 на управління ризиком // Стандартизація сертифікація якості – 2009 – № 3, с. 6–8.
4. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа для побудови дієвої системи управління ризиками компанії [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-1/Kravchenko_108.htm
5. Немчин М.С. Використання міжнародних стандартів ризик-менеджменту на вітчизняних підприємствах / М.С. Немчин, В.М. Хобта // Сучасний стан і проблеми інвестиційного розвитку – 2008 / Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених. – Донецьк, ДонНТУ – 2009, с. 35–36.
6. Сохацька О. М. Фінансовий інжиніринг [Електронний ресурс] : консп. лекц. / уклад. О. М. Сохацька, С. І. Вінницький. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 114 с. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua/images/stories/predmety.pdf>
7. Стандарт ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій з ризик-менеджменту (Risk Management Standard) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>
8. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: Теорія та практика : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К. : Політехніка, 2004. – 200 с.
9. Стрельбіцька Н. Уніфікований міжнародний стандарт ризик-менеджменту як відповідь на виклики глобалізації [Електронний ресурс] / Н. Стрельбіцька // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snynh.pdf>.

References

1. «AS/NZS Risk Management Standart 4360», [Online], available at: <http://www.riskmanagement.com.au>
2. Donets, O.M. Saveleva, T.V. and Uretska, Yu.I. «Vukorustannja mizhnarodnix standartiv v upravlinni rizikami [The use of international standards in risk management]», [Online], available at: www.knuba.edu.ua/doc/zbirnyk1/urss6_pdf/36-42.pdf
3. Kevin W. Knight (2009) «Standart ISO 31000 na upravlinnya rizikom [Standard ISO 31000 on Risk Management]», Standartizatsiya sertifikatsiya yakist, vol. 3, pp. 6–8.
4. Kravchenko V. «Suchasni standarti rizik-menedzhmentu: osnova dlya pobudovi dievoyi sistemi upravlinnya rizikami kompaniyi [Modern standards of risk management: the foundation for building an effective system of risk management company]», [Online], available at: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-1/Kravchenko_108.htm
5. Nemchin, M.S. and Hobta, V.M. (2009), «The use of international standards for risk management at domestic enterprises», Materiali vseukrayinskoyi naukovo-praktichnoyi konferentsiyi studentiv i molodih vchenih [Materials of the All-Ukrainian scientific-practical conference of students and young scientists – 2008], Donetsk, DonNTU, Ukraine, pp. 35–36.
6. Sohatska, O. M. and Vinnitskiy, S. I. (2011), «Ffinansoviy inzhiniring [Financial Engineering]», [Online], available at: <http://library.tneu.edu.ua/images/stories/predmety.pdf>
7. Standard risk management associations of the Federation of European Risk Management (2013), «Risk Management Standard», [Online], available at: <http://www.ferma.eu/Default.aspx?tabid=195>
8. Starostina, A. O. and Kravchenko, V. A. (2004), «Rizik-menedzhment: Teoriya ta praktika [Risk Management: Theory and Practice]», Politehnika, Kyiv, Ukraine.
9. Strelbitska, N. (2011) «Unifikovaniy mizhnarodniy standart rizik-menedzhmentu yak vidpovid na vikliki globalizatsiyi [Unified international standard for risk management in response to the challenges of globalization]», Sotsialno-ekonomichni problemi i derzhava, [Online], vol. 2 (5), available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11snynh.pdf>.

Трансформація методико–аналітичних підходів щодо розбудови системи антикризового менеджменту будівельних підприємств

Предметом досліджень, що відображені в даній статті, є стан конкурентоспроможності будівельних підрядних організацій, а метою – адаптація до специфіки операційної системи підрядних будівельних організацій як змісту категорії «конкурентоспроможність», так і методів їх оцінки.

Стаття є відображенням спрямування досліджень на створення прикладної методики оцінювання інвестором та замовником будівельного проекту конкурентоспроможності будівельних організацій, що претендують в процесі тендерів на участь в проекті в якості виконавців підготовчих, будівельних та спеціальних робіт.

Для побудови нової, проектно– та галузево–спрямованої, моделі діагностики стану конкурентоспроможності будівельних організацій було раціонально сполучено: проектно–цільовий, вартісний та іміджевий підходи, методи аналізу ієрархій та нечіткої логіки.

В результаті одержано: нову ієрархічну систему параметрів конкурентоспроможності будівельних організацій–виконавців проекту та семантичну шкалу її оцінки. Застосований в моделі новий склад параметрів дозволяє оцінити різні складові та чинники конкурентоспроможності БО, виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально–технічні та іміджеві переваги БО як підрядника в будівельному проекті:

- параметри першої групи по кожній БО – учаснику тендеру – дають підстави оцінити її результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками участі даної організації в реалізації будівельних проектів за 3–5 років;
- друга група параметрів спрямована зіставити обсяг та структуру виконуваних робіт із наявними активами БО, з рівнем її фінансової стійкості, щоб оцінити спроможність даної організації виконаними належний обсяг будівельних (спеціальних) робіт наявним ресурсним потенціалом;
- завдяки параметрам третьої групи у особи, яка приймає рішення (ОПР) створюється належне уявлення про стан організації щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів та рівня її віддаленості від критичного рівня щодо ймовірності банкрутства;
- параметри четвертої групи відображають адміністративно–управлінську та іміджеві складові конкурентоспроможності БО та успішність її діяльності на обраному сегменті ринку будівництва.

Завдяки запровадженій новій системі факторів та семантичній шкалі для формалізованої інтерпретації результатів оцінки, модель дозволяє діагностувати: як стан конкурентоспроможності певної БО, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами. Розроблена модель стала основою створення інноваційного формалізованого апарату оцінки інвестором та замовником будівельного проекту конкурентоспроможності будівельних організацій–виконавців – як передумови економічно безпечного та прибуткового втілення проекту.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельна підрядна організація, замовник, ієрархія параметрів, семантична шкала, проектно–цільовий підхід, вартісний та іміджевий підходи.

Трансформація методико–аналітических підходів по розвитку системи антикризисного менеджмента строительных предприятий

Предметом исследований, отраженных в данной статье, является состояние конкурентоспособности строительных подрядных организаций, а целью – адаптация содержания категории

«конкурентоспособность» и методов ее оценки – к специфике операционной системы подрядных строительных организаций.

Статья является отражением направления исследований на создание прикладной методики оценки инвестором и заказчиком строительного проекта конкурентоспособности строительных организаций (СО), претендующих в процессе тендеров на участие в проекте в качестве исполнителей подготовительных, строительных и специальных работ.

Для построения новой модели диагностики состояния конкурентоспособности СО, учитывающей проектную направленность оценки ее и отраслевую специфику, были рационально соединены: проектно–целевой, стоимостный и имиджевый подходы, методы анализа иерархий и нечеткой логики.

В результате получены: новая иерархическая система параметров конкурентоспособности строительных организаций – исполнителей проекта и семантическая шкала ее оценки. Примененный в модели новый состав параметров позволяет оценить различные составляющие и факторы конкурентоспособности СО, а также выявить сравнительные конкурентные экономические, функционально – технические и имиджевые преимущества СО как подрядчика в строительном проекте:

– параметры первой группы по каждой СО – участнику тендера – дают основания оценить ее результативность и маневренность использования финансовых ресурсов по итогам участия данной организации в реализации строительных проектов за 3–5 лет;

– вторая группа параметров сопоставляет объем и структуру выполняемых работ с имеющимися активами СО, с уровнем ее финансовой устойчивости, чтобы оценить способность данной СО выполнить отведенный ей объем строительных (специальных) работ имеющимся ресурсным потенциалом;

– благодаря параметрам третьей группы у лица, принимающего решение (ЛПР), создается должное представление о состоянии платежеспособности СО, немедленной и текущей ликвидности ее активов, о ее удаленности от критического уровня вероятности банкротства;

– параметры четвертой группы отражают административно–управленческую и имиджевые составляющие конкурентоспособности СО и успешность ее деятельности на избранном сегменте рынка строительства.

Использование новой системы факторов и семантической шкалы для формализованной интерпретации результатов оценки позволяет модели: как диагностировать состояние конкурентоспособности определенной СО, так и корректировать структуру ее ресурсного потенциала в соответствии со стратегией и текущими потребностями. Разработанная модель стала основой создания инновационного формализованного аппарата оценки инвестором и заказчиком строительного проекта конкурентоспособности строительных организаций – исполнителей – как предпосылки экономически безопасного и прибыльного воплощения проекта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, строительная подрядная организация, заказчик, иерархия параметров, семантическая шкала, проектно–целевой подход, стоимостный и имиджевый подходы.

D.GERGY,
postgraduate student of KNUBA

Transformation of methodological and analytical approaches to building a system of crisis management of construction enterprises

The subject of the research, as reflected in this article, is the state of competitiveness of the construction contractors, and purpose – to adapt the content of the category ‘competitiveness’ and methods of evaluation – to the specific operating system contractor industry.

The article is a reflection of the direction of applied research for the creation of methodology for assessing investor and customer competitiveness of the construction project of building organizations

(BO), in the process of applying for tenders to participate in the project as performers preparation, construction and special works.

In order to construct a new model of diagnosing the competitiveness of BO, taking into account the direction of the project and its evaluation of industry-specific, were rationally connected: the project target, the value and image approaches, methods, analytic hierarchy process and fuzzy logic.

The result obtained : a new hierarchical system parameters competitiveness of construction companies – implementing the project and the semantic scale to assess it. Applied in the model of the new composition of the parameters to evaluate the different components and factors of competitiveness of BO, as well as to identify the comparative competitive economic, functional – technical and image benefits of BO as a contractor in the construction project :

– the parameters of the first group for each BO – tenderer – give reason to assess its effectiveness and flexibility of financial resources on the basis of the participation of the organization in the implementation of construction projects over 3–5 years;

– the second group of parameters matches the scope and structure of the work performed with the available assets of BO, with its level of financial strength, to evaluate the ability of the BO to perform her allotted amount of construction (special) works available resource potential ;

– thanks to the parameters of the third group in the decision-maker (DM), created adequate picture of the state of solvency of BO, immediate and ongoing liquidity of its assets, its distance from the critical level of probability of bankruptcy ;

– the parameters of the fourth group reflect the administrative and management and image components of the competitiveness of BO and its success would look at the one segment of the construction market.

Using the new system factors and semantic scale for the formal interpretation of the results of the assessment allows the model : how to diagnose the state of competitiveness of certain BO and adjust the structure of its resource potential in accordance with the strategy and current needs. The developed model was the basis for the creation of innovative formal evaluation unit investor and customer of the construction project of building the competitiveness of organizations – the performers – as a prerequisite for an economically sound and profitable implementation of the project.

Key words: competitiveness, construction company – the contractor, the customer, the hierarchy of parameter, semantic scale, project-oriented approach, the cost approach and approach based on the image of the organization.

Постановка проблеми. Організація будівництва на європейських засадах, зокрема на платформі девелопменту, потребує багатоаспектного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП у застосуванні до будівельних підрядних організацій, що має стати основою для достовірної прикладної оцінки інвестором проекту стану конкурентоспроможності організації-виконавця. Така оцінка має відображати уявлення та стратегічні наміри замовника проекту та давала підстави вважати дану будівельну організація надійним діловим партнером при реалізації будівельного проекту. Адаптація будівельного виробництва до євровимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, в свою чергу, потребує створення нової системи параметрів оцінки

конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Створення відповідної сучасним вимогам ринку методики оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій, що дозволить інвестору та замовнику достовірно оцінити їх тендерні переваги при підготовці будівельного проекту, визначає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проведений аналіз джерел, зокрема праці таких вчених як О.В.Ареф'єва [1], О.Ю.Амосов [2], І.О.Бланк [3], Г.С.Бондаренко [4], О.В.Виноградова [5], [6], А.Е.Воронкова [7], І.М.Герчикова, В.Л.Горелова, В.Л.Дикань, В.М.Лич, Н.І.Осиченко, О.П.Пешкової, В.С.Пономаренка, М.Портера, Л.І.Піддубна [12], О.І.Пушкар, Ю.Б.Рубін, І.В.Стародубовська, Л.С.Селіверстова [14], І.В.Суша [15], Р.М.Тихонов,

Р.А.Фатхутдінов [16], О.В.Царенко [17],[18], Н.І.Чухрай [19], С.М.Шкарлет, В.Д.Шапіро та ін., виявив, що у науковій літературі не дано однозначного трактування категорії «конкурентоспроможність». Наявні визначення «конкурентоспроможності» трактування не в належній мірі відповідають особливостям підрядного будівництва. Перенесення сучасних тлумачень і напрацювань щодо цієї економічної категорії від індустріальних підприємств до будівельних підрядних організацій є штучним і недостовірним через принципову відмінність побудови і функціонування їх операційних систем. Через це й аналітичні підходи, методи та прикладні інструменти оцінки конкурентоспроможності, які добре себе зарекомендували для індустріальних підприємств, не можуть бути прямо застосовані для потреб інвестора та замовника в процесі відбору виконавців будівельного проекту.

Проведений аналіз джерел дав підстави методом дослідження визначити стан конкурентоспроможності будівельних підрядних організацій.

Метою даної **статті** є розробка моделі та програмних продуктів, зміст яких обумовлений потребою системної оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства як виконавця будівельного проекту, яка дозволила б вимогам замовнику проекту – ще на етапі на стадії підготовки проекту – адекватно оцінити рівень її тендерних переваг як передумову її успішної участі в реалізації будівельних інвестиційних проектів та, відповідно, передумови надійності коштів, вкладених в будівельний проект.

Виклад основного матеріалу. Специфіка об'єкту дослідження виявила неспроможність прямого застосування понятійно-категоріального апарату щодо ресурсного потенціалу з індустріальних систем до застосування в підрядному будівництві. Предметом моделювання є стан конкурентоспроможності будівельного підприємства (БП) як синтезоване відображення:

- її наявного ресурсного потенціалу;
- спроможності БП формувати і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами;
- вміння достовірно оцінювати реакції зовнішнього середовища та відповідно коригувати на операційну діяльність БП.

Досліджувана категорія ситуативною: не лише фактичною, але й віртуальною змінною, що характеризує спроможність організації використати

даний власний потенціал в певній управлінській ситуації, в певних часових та ресурсно-кадрових обставинах. Поліпшення стану щодо конкурентоспроможності БП у обумовлюється не лише наявністю й обсягами ресурсів, а, насамперед, ефективністю стратегічного і оперативного управління, що успішно протистоїть негативним впливам зовнішнього оточення організації та використовує його сприятливий вплив.

З врахуванням такого комплексного розгляду категорії «конкурентоспроможність» БП при формуванні моделі її оцінки було виявлено доцільним сполучити аналітичний, функціонально-вартісний, ситуаційний, проектно-цільовий та іміджевий підходи.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі задачі:

- змістовно-онтологічний порівняльний аналіз змісту категорій «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» і «конкурентний статус» підприємства, визначення необхідності їх адаптації до потреб будівельного підприємства в умовах інноваційного розвитку будівельного комплексу та зміни організаційно-економічних механізмів реалізації будівельних проектів ;

- формування ієрархічної системи параметрів оцінки, інноваційної за змістом, яка відповідає: особливостям організації операційної системи будівельного підприємством, специфіці управління будівельним проектом та характеру взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та їх впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства;

- інтеграція створеної факторної системи в єдину модель оцінки стану конкурентоспроможності будівельного підприємства, з врахуванням різної природи та вимірності факторів, розбудова інтерпретаційної шкали щодо результуючого показника моделі яка має створити знайдені підстави для оцінки стану конкурентоспроможності БО, її динаміки та резервів поліпшення;

- розробка на основі моделі методик та програмних продуктів інтегрованої стану конкурентоспроможності БО – як формалізованої основи для прийняття інвестором та замовником будівельного проекту узгодженого рішення щодо участі даного будівельного підприємства в складі організацій-виконавців будівельного проекту.

Щоб стати конкурентоспроможним у сучасних умовах, будівельному підприємству необхід-

но прагнути бути кращим у галузі, на ринку хоча б за одним із найважливіших показників виробничої діяльності. Для цього необхідно виявити порівняльні переваги підприємства й користуватися ними для перемоги в конкурентній боротьбі. Конкурентоспроможність будівельного підприємства – це здатність конкретної будівельної організації задовольняти потреби обраних цільових сегментів ринку житла, принаймні не гірше, ніж це роблять інші будівельні організації, що працюють у тому ж сегменті та які пропонують будівельну продукцію або послуги високої якості для задоволення тих же самих потреб.

Специфіка будівельної продукції як інвестиційного товару, як відомо, полягає в закріпленості, нерухомості, капіталоємності, матеріалоємності, тривалості створення, експлуатації тощо. Вона визначає характер взаємин учасників інвестиційного процесу, особливості обігу будівельної продукції як товару. Унаслідок нерозривності фаз виробництва й реалізації товар інвестиційного комплексу, як правило, не виходить на ринок у пошуках покупця, а створюється за замовленням відповідно до заздалегідь обраної моделі (проектом) і у строго заданому місці, будучи призначеним для певного замовника (інвестора).

Вибираючи підрядну організацію (при девелоперській схемі організації будівництва), інвестор та замовник тим самим оцінюють переваги виробленої нею будівельної продукції, тобто можливість задоволення своєї конкретної потреби і свою готовність нести витрати, пов'язані з будівництвом і експлуатацією об'єктів. Таким чином, сукупність якісних і вартісних характеристик будівельної продукції (будівельних послуг, підрядів) сприяє створенню її переваги над продукцією конкурентів у задоволенні конкретної потреби замовника й дозволяє кількісно оцінити її конкурентоспроможність.

Моделювався стан конкурентоспроможності БП як відображення її ресурсно-кадрового, управлінського та іміджевого потенціалу через систему регуляторів (індикаторів), що забезпечує БО стійке управління власними ресурсами з врахуванням стратегічних та оперативних потреб БО та достовірно оцінених реакцій зовнішнього середовища.

Математична формалізація моделі в укрупненому вигляді подана системою рівнянь (1)–(3):

$$FK^{AGR} = \sum_{d=1-3} DF_d \cdot SV_d = DF_1 SV_1 + \dots + DF_4 SV_4; \quad d=1-4; \sum_d SV_d = 1 \quad (1);$$

$$DF_d = \sum_{m=1-3} (\sum_{md=1-3} \check{Z}_{md}^U \cdot SN_{md}) = \sum_{m=1-11} \check{Z}_{m1}^U \cdot SN_{m1} + \dots + \sum_{m=1-6} \check{Z}_{m4}^U \cdot SN_{m4}; \sum SN_{md} = 1 \quad (2);$$

$$\check{Z}_{md}^U = TR_{md}(\check{Z}_{md}^R) \quad (3)$$

де

FK^{AGR} – результуючий показник моделі – агрегований показник конкурентоспроможності в універсальних одиницях, за яким оцінюють стан БО щодо конкурентоспроможності шляхом інтеграції дефлекторів по окремим платформам конкурентоспроможності будівельної організації;

$PK_d = PK_1 - PK_4$ – параметри вищого рівня моделі – чотири платформи конкурентоспроможності, які відображають багатоаспектний підхід до розгляду цієї категорії з врахуванням специфіки операційної діяльності підрядної, проектно-орієнтованої БО;

DF_d – дефлектори – універсальні індикатори – показники вищого рівня моделі, що відображають формалізовано оцінений стан конкурентоспроможності БО платформі (в прийнятому в даній моделі тлумаченні)

d – порядковий номер (індекс) платформи та дефлектора;

m – порядковий номер індикатора;

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори – структуровані по платформам параметри нижнього рівня параметри моделі – що забезпечують багатоаспектну оцінку конкурентоспроможності БО, зокрема: її фінансової спроможності, маневреності та прибутковості використання ресурсно-кадрового потенціалу, реактивності у взаємодії з зовнішнім середовищем. Разом 32 первинних індикатори: в першій платформі – 11 індикаторів, в другій – 8, в третій – 7, в четвертій – 6);

\check{Z}_{md}^R – первинні індикатори у фізичних одиницях (реальному вимірі);

\check{Z}_{md}^U – первинні індикатори в універсальному вимірі (індекс);

TR_{md} – перехідні шаблони – спеціально розроблені для кожного з первинних індикаторів формалізовані розрахункові процедури (шаблони) переходу від реального (фізичного) виміру показника до універсального виміру (у вигляді індексів).

SV_d – сполучники верхнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні дефлектори сполучаються (інтегруються) у результуючий показник;

SN_{md} – сполучники нижнього рівня – коефіцієнти, за допомогою яких первинні індикатори сполучаються (інтегруються) у дефлектори платформ;

Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності потенціалу БО через систему 32 параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у 4 платформи. Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду замовником в процесі тендеру доцільності участі даної організації в реалізації певного будівельного проекту. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності БО по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту БО в реалізації її стратегії;

Перша група параметрів відображає результативність та маневреність використання фінансових ресурсів БО за підсумками реалізації будівельних проектів за 3–5 років, що передують розгляду доцільності участі даної організації до ССО. Слід зазначити, що параметри цієї групи охоплюють як фінансові результати діяльності організації по окремим проектам, так і в цілому розкривають ефективність менеджменту організації в реалізації її стратегії.

Склад параметрів другої платформи було підібрано так щоб якомога достовірніше відобразити зу-

силля топ-менеджменту БО на поліпшення структури виробничої програми (БМР) в бік зростання у вартості БМР частки послуг БО, а також успішність діяльності керівництва БО в напрямі зростання частки власних оборотних активів та забезпечення більшого рівня фінансової стійкості організації в процесі підготовки та будівництва об'єктів.

Третя платформа в складі 7 параметрів дає підстави як керівництву БО, так і замовнику будівельного проекту (і майбутньому діловому партнеру БО) виявити як стан БО щодо платоспроможності, негайної та поточної ліквідності її активів, а також дослідити її віддаленість від критичного стану щодо ймовірності банкрутства (в оцінці за часткою чистого оборотного капіталу в загальній вартості джерел утворення майна). Принципово новими параметром в складі цієї платформи є наступні параметри:

Z_{33} – середньоквартальний індекс освоєння реальних інвестицій в будівельному проекті, що споруджувався даною організацією в якості генпідрядника, тис. грив./кварт.;

Z_{34} – поточне відношення ліквідної експертної вартості проекту до його загальної кошторисної вартості на поточний момент інвестування половини вартості проекту, що визначена в зведеному кошторисному розрахунку, частка одиниці.

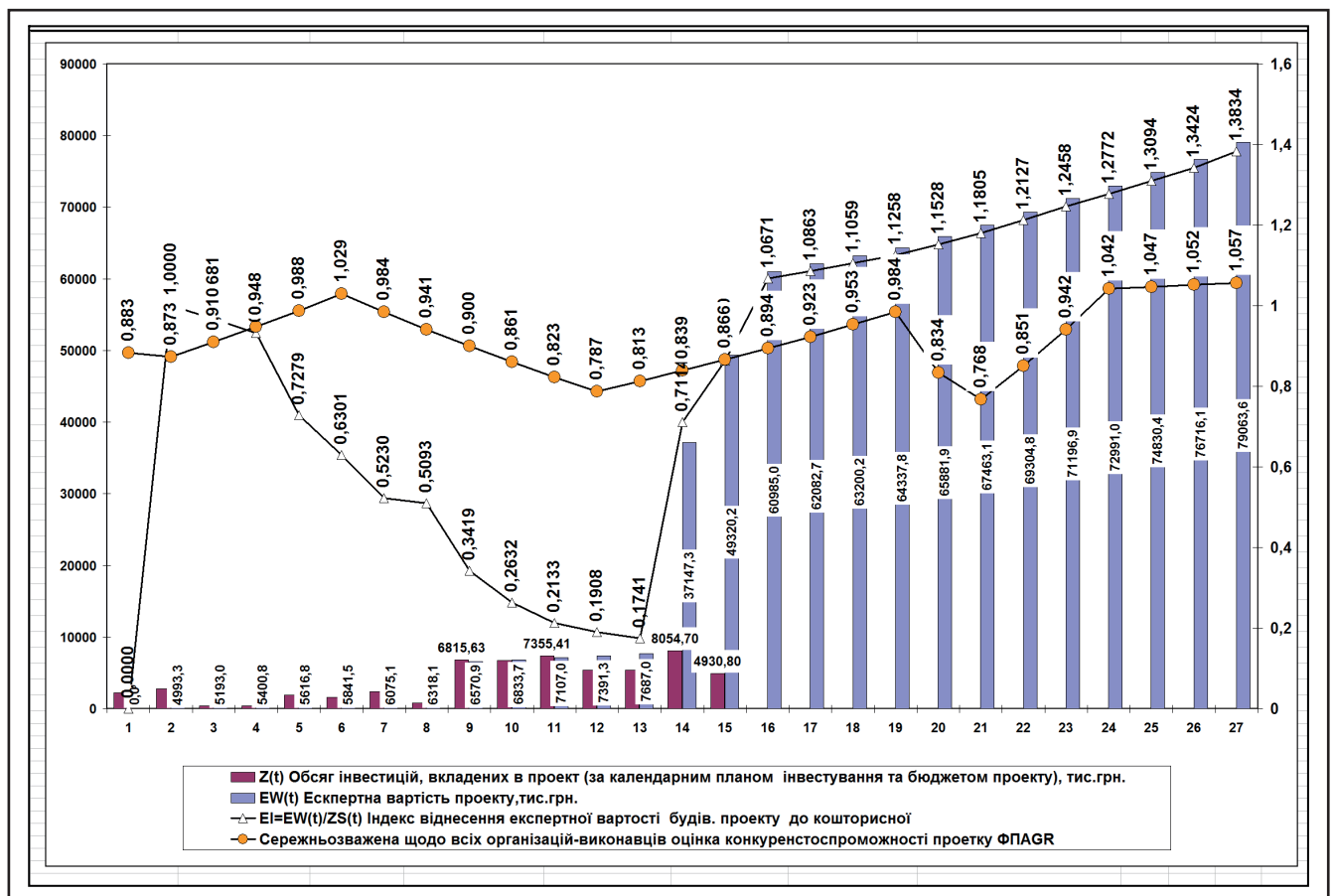
Таблиця 1. Структура параметрів моделі інтегрованої оцінки конкурентоспроможності БП

Шифр та назва платформи DFd	Шифр первинного індикатора Zdm	Зміст первинного індикатора платформи (Zdm)	Одинці первинного виміру
1	2	3	4
DF ₁	Z ₁₁	Середній за 3 роки фінансовий результат (балансовий прибуток) БО	тис.грн./рік
Платформа ПК ₁ «Оперативність ресурсо-використання і маневрування»	Z ₁₂	Середній за 3 роки рівень оборотності оборотних активів БО,	обертів/рік.

	Z _{1,11}	Індекс максимальних коливань фінансового результату – оцінене за останні 5 років відношення максимального квартального прибутку циклу до мінімального прибутку (або збитку) за цей же період.	Індекс (>1)
Платформа ПК ₄ «Адміністративно-управлінська та іміджева складова конкурентоспроможності БП»
	Z ₄₅	Експертна оцінка функціонально-технічної компетенції керівника проекту. Оцінюється у відносних одиницях.	Відносні одиниці
	Z ₄₆	Експертна оцінка готовності команди проекту до підготовки проекту та протидії ризикам передінвестиційної та інвестиційної фаз проекту.	Відносні одиниці

Таблиця 2. Формалізована шкала оцінки конкурентоспроможності БО

№ з/п	Діапазон індексів результуючого показника ФП _{AGR}	Вербальний ідентифікатор стану БО щодо фінансового потенціалу в цілому
1	Менше 0,51	критичний
2	Від 0,51 до 0,69	незадовільний
3	Від 0,7 до 0,84	Задовільний, виявлено резерви поліпшення конкурентоспроможності БП, воно бути включене до складу доцільно учасників тендеру до проекту місцевого рівня.
4	Від 0,85 до 0,96	Добрий, середньогалузеві вимоги задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального рівня.
5	0,97–1,04	Дуже добрий стан, вимоги замовника щодо фінансової спроможності та надійності БП як ділового партнера в цілому задовольняються, БП може бути включене до складу учасників тендеру до проекту регіонального та міжрегіонального рівня.
6	1,05–1,2	Відмінний, за підсумками попередньої її участі в реалізації будівельних проектів виявлена надійна фінансова репутація та бюджетна дисципліна БП, БП може бути включена до складу учасників тендеру до будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня.



Підсумкова оцінка конкурентоспроможності будівельного проекту, оцінена через конкурентоспроможність організацій-виконавців

Четверта платформа в складі 6 параметрів відображає адміністративно-управлінську та іміджеву складову конкурентоспроможності БО, успішність її діяльності на обраному сегменті ринку БМР.

Різні за змістом первинні показники по всім платформам з використанням з використанням

спеціальних шаблонів TR_{md} трансформуються до єдиного універсального виміру (у вигляді індексу приросту), що дозволяє:

- легко інтегрувати їх в дефлектори платформ;
- зручно і формалізовано виявляти річну та поквартальну динаміку стану БО по окремим на-

прямам БО діяльності за первинними індикаторами та дефлекторами;

– адекватно діагностувати стан БО щодо конкурентоспроможністю за підсумковим індексом агрегованого показника – результуючого показника моделі ФП^{AGR} за наступною шкалою оцінювання (табл.2).

При формуванні показників моделі враховано, що однією з найважливіших умов при оцінці конкурентоспроможності будівельного підприємства є вивчення ринку будівельних і монтажних робіт, ринку інвесторів у відповідному регіоні з метою визначення можливості висновку прямих договорів підряду. Разом із цим аналізується наявність і характер цін на основні види матеріально-технічних ресурсів. Аналізується зовнішнє правове середовище, де перебуває зона господарювання, а також вплив внутрішніх економічних факторів, включаючи процентні ставки, вартість оренди приміщення тощо. Результат дослідження умов господарської діяльності в сукупності із зовнішнім середовищем у регіоні формує стратегію й тактику поведінки будівельного підприємства в умовах ринку.

Така шкала є доцільною як для оцінки стану, динаміки конкурентоспроможності БП, так і для вияву резервів її поліпшення.

Описана модель та система оцінки конкурентоспроможності будівельної організації є складовою інтегрованої оцінки конкурентоспроможності будівельного проекту в цілому (табл.2, рисунок). Підсумковий показник конкурентоспроможності проекту розраховується як середньозважений щодо показників конкурентоспроможності організацій-виконавців, через врахуванням вартості виконуваних кожною організацією будівельних та спеціальних робіт та її питомим внеском в загальну вартість виконуваних на поточний момент робіт.

Висновки

У механізмі ринкової взаємодії як на макро-, так і на мікрорівні конкуренція виконує роль основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації. Створення стійких конкурентних позицій економіки України передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності виробників. Вітчизняні підприємства повинні зосереджувати увагу не тільки на ефективності виробництва, але й на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, а тому виникає не-

обхідність науково-методичного забезпечення оцінки та діагностики їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. У зв'язку з цим обґрунтування підходів до її дослідження з метою наступної розробки системи заходів для зміцнення позиції та досягнення конкурентних переваг підприємства є актуальним. Ключове положення в економіці України займають промислові підприємства. Це обумовлено тим значенням, яке має промисловість у структурі національної економіки. Тому проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на внутрішньому і на міжнародних ринках є важливими як у сучасних умовах, так і в майбутньому.

Специфіка операційної діяльності будівельних підприємств, які є виконавцями (генпідрядниками та субпідрядниками) будівельних проектів – будівельних та монтажних організацій та їх проектна спрямованість потребує переосмислення концепцій, підходів, моделей та програмних продуктів до оцінки конкурентоспроможності.

Адаптація будівельного виробництва до євро-вимог вимагає системного поліпшення економічних відносин між учасниками інвестування та будівництва, що, в свою чергу, потребує створення нової системи параметрів оцінки конкурентоспроможності будівельних організацій – учасників реалізації інвестиційних проектів. Доведено доцільність корінної трансформації змісту категорії конкурентоспроможність для потреб будівельного підприємства, з врахуванням нових вимог, які висувуються інвесторами та замовниками в умовах переходу будівництва на засади девелоперського управління.

З врахуванням нових потреб представлено інноваційну модель оцінювання конкурентоспроможності БО, що базується на новій, ієрархічно збудованій, системі факторів. Запроваджена в моделі інтерпретаційна шкала дозволяє особі, що приймає рішення оцінити рівень конкурентоспроможності БО за кількома дискретними станами – від незадовільного до стану, який визначає надійною фінансовою репутацією та бюджетною дисципліною БО, при якому БО може бути включена до складу учасників тендеру будівельного проекту міжрегіонального та міжнародного рівня». Принципово новим є

склад параметрів, завдяки якому оцінка охоплює різні складові та чинники конкурентоспроможності БП: як традиційні, що дозволяють оцінити раціональність маневрування ресурсами, фінансову стійкість та платоспроможність, так і те, що дозволяють виявити порівняльні конкурентні економічні, функціонально-технічні та іміджеві переваги БП як підрядника в будівельному проекті.

Завдяки запровадженій системі факторів, їх раціональному упорядкуванню та семантичній шкали для формалізованої інтерпретації результатів розрахунків, модель дозволяє діагностувати: як стан конкурентоспроможності певної БО, так і коригувати структуру ресурсного потенціалу у відповідності із стратегією та поточними потребами. Розрахунковий апарат моделі забезпечує зручне і адекватне оцінювання конкурентоспроможності БО через систему параметрів (первинних індикаторів), згрупованих у 4 платформи. Є всі підстави розглядати дану модель як інноваційний інструмент системної і достовірної оцінки конкурентоспроможності БП як передумови ефективного втілення будівельних проектів.

Список використаних джерел

1. Арефєва О.В. Підхід до формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств // Економіка і управління. – 2012. – №2. – С.8–12.
2. Амосов О. Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства / Амосов О. Ю. // «Проблеми економіки», НДЦ Індустріальних проблем розвитку НАН України № 3, 2011. – С.79 – 83.
3. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2002. – 751 с.
4. Бондаренко Г.С. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.06.02 / Харьковський національний автомобільно-дорожній ун-т. – Х., 2001. – 201 арк. – Бібліогр.: арк.171–185.
5. Виноградова О.В. Рейнжиніринг бізнес – процесів у сучасному менеджменті: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
6. Виноградова О.В. Сучасні механізми забезпечення конкурентних переваг підприємств України в умовах світової глобалізації // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. Зб.наук.пр.–Ровно: РВЦ НУВГП, 2004. – Вип. 4 (28), ч.III. – С.42–54.
7. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. [Текст]. – Луганск: изд-во Восточнoукраинского национального университета. – 2000. – 315 с
8. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: [монографія] / за ред. проф. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – 389 с.
9. Макущенко М.П. Підвищення рівня конкурентоспроможності будівельних підприємств донецької області / О.П. Макущенко // Зб. наук. праць «Економіка будівництва і міського господарства», 2011, Т.7, №2, С.115–121.
10. Осиченко Н.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах трансформаційної економіки. : Дис... канд. наук: 08.06.02 – 2002.
11. Піддубна Л.І. Технологічна конкурентоспроможність у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Дис... канд. экон. наук: 08.06.02 / Харьковський держ. економічний ун-т. – Х., 2002. – 182 арк. – Бібліогр.: арк. 162–168.
12. Рижакoва Г.М. Методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки./Г.М. Рижакoва.// Зб. наукових праць «Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин». – Вип.28. – Част.2. – К.: КНУБА, 2012. – С.59–69.
13. Россіхіна О.Є. Вплив конкурентоспроможності продукції на конкурентоспроможність будівельного підприємства / О.Є. Россіхіна // Науковий журнал «Економіка розвитку». Х: ХНЕУ, 2011, № 3(59). – С.88–91.
14. Селіверстова Л.С. Дослідження внутрішнього середовища підприємства середнього бізнесу та підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції [Текст] / Л. С. Селіверстова, Ю.О. Рябушенко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 3. – С. 23–25.
15. Сухая И.В. Выбор стратегий для обеспечения конкурентоспособности предприятий молодой промышленности ...Авт. дис.. к.е.н...08.00.04. – КНУХТ, 2008. – 20 с.
16. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра – М, 2001. – 312 с.
17. Царенко О.В. Методологічні аспекти формування конкурентних переваг галузі / О.В.Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №3, 2009. – С.40–44.
18. Царенко О.В. Основні напрями розвитку теорії конкурентних переваг. / О.В.Царенко // Інвестиції: практика та досвід, №7. 2009, С.57–60.

19. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. [Текст] – Львів, Видавництво Національного університету „Львівська політехніка», 2002, – 186 с.

References

1. Arefyeva O. Approach to economic competitiveness potential companies // Economics and Management. – 2012. – № 2. – P.8–12.
2. Amos O. Assessment of potential competitiveness as a major aspect of Company / Amos O. // «The problems of the economy,» SIC Industrial Problems of NAS of Ukraine № 3, 2011. – P.79 – 83.
3. Blank I. Manage fynansovoy bezopasnostyu enterprise / Y.A.Blank.–Kiev: Nika Center, 2002.–751 p.
4. Bondarenko G. Management of competitiveness motor company : Dis... candidate. econ. sciences: 08.06.02 / Kharkiv National Automobile and Highway University. – H., 2001. – 201 pages. – Ref. : Ark.171 – 185.
5. Vinogradova O. Reengineering of business – processes in modern management : a monograph. – Donetsk: DonSUET, 2005. – 195 p.
6. Vinogradova O. Current mechanisms to ensure competitive advantages of enterprises in Ukraine in world globalization // Bulletin of the National University of Water Management and Nature Economy. Zb.nauk. pr. – Exactly : RVTS NUWMNRU, 2004. – Is.4 (28) ch.III. – P.42 –54.
7. Voronkova A. Strategic management of competitive potential of the enterprise: Diagnosis and organization.]. – Lugansk: 1–ed Eastern Ukrainian National University. – 2000. – 315 pp.
8. Business Economics in terms of market transformation : [monograph] / ed. by prof. O.Yankov. – Odesa: Atlanta, 2010. – 389 p.
9. Makuschenko M. Improving the competitiveness of construction enterprises of Donetsk region / O.P.Makuschenko // Coll. Science. works «Economics of Civil Engineering and Urban Economy», 2011, Vol.7, № 2, p.115 – 121.
10. Osychenko N. Managing enterprise's competitiveness in a transforming economy: Dis... candidate. sciences: 08.06.02 – 2002.
11. Piddubna L. Technological Competitiveness in International Business : Dis... candidate. Econ. sciences: 08.06.02 / Kharkiv State. Economic Univ. – H., 2002. – 182 pp. – Ref. : Ff. 162–168.
12. Ryzhakova G. Methodological approaches to the management of enterprise's competitiveness in the context of economic security. / G.Ryzhakova. / Coll. scientific papers «Building Effectiveness in the emerging market economy» – V.28. – P.2. – Kiev, KNUCA, 2012. – p.59 –69.
13. Rossihina OE Effect of competitiveness on competitiveness of construction enterprises / O. Rossihina // Scientific journal «Economics of Development». Ch: ChNEU, 2011, № 3 (59), P.88 –91.
14. Seliverstov L Research internal environment medium business and improve competitiveness of its products [Text] / L.Seliverstov, Y. Ryabushenko // Economy. Finance. Right. – 2013. – № 3. – S. 23–25.
15. Suhaya I. Selection strategies for obespechenny konkuretnospobnosty enterprises molodnchoy promyshlennostey... Author. dis.. k.e.n... 08.00.04. – KNUHT, 2008. –20 p.
16. Fathutdynov R. Competitiveness: Economy, Strategy, Management. /R. Fathutdynov. –M. : Infra–M, 2001.–312 p.
17. Tsarenko O. Methodological aspects of the competitive advantages of industry / O.Tsarenko // Investment : Practice and Experience, № 3, 2009.– p.40– 44.
18. Tsarenko O. The main directions of development of the theory of competitive advantage. / O.Tsarenko // Investment : Practice and Experience, № 7.2009, p.57 –60.
19. Chukhray N. Formation of the innovative potential of enterprises: marketing and logistics: Monograph. [Text] – Lviv: Lviv Polytechnic, 2002 – 186 p.

А.О. КОРОБСЬКА,

здобувач к—риінформаційних і дистанційних технологій
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Еколого—економічна оцінка використання земель сільськогосподарського призначення

Обґрунтовано сутність еколого—економічної оцінки використання земель сільськогосподарського призначення. На прикладі досліджень вітчизняних вчених розглянуто методику визначення еколого—економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, основні засади організації і стимулювання механізму раціонального використання та охорони земельних ресурсів.

Ключові слова: земельні ресурси, сільське господарство, деградація земель, екологічна оцінка, економічна оцінка.

А.О. КОРОБСКАЯ,

соискатель к—рыинформационных и дистанционных технологий
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Эколого—экономическая оценка использования земель сельскохозяйственного назначения

Обосновано суть еколого—экономической оценки использования земель сельскохозяйственного назначения. На примере исследований отечественных ученых рассмотрена методика определения еколого—экономической эффективности использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения, основные принципы организации и стимулирования механизма рационального использования и охраны земельных ресурсов.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельское хозяйство, деградация земель, экологическая оценка, экономическая оценка.

A. KOROBKA,

aspirant Department of Informational and Distant Technologies
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Ecological and economic assessment of the use of agricultural land

The essence of the ecological—economic assessment of the use of agricultural land is substantiated. An example of the research of domestic scientists is the method of determining the ecological and economic efficiency of the use of agricultural land resources, the basic principles of organization and stimulation of the mechanism of rational use and protection of land resources.

Keywords: land resources, agriculture, land degradation, ecological assessment, economic assessment.

Постановка проблеми. Питання використання земельних ресурсів завжди було важливим. Нераціональне їх використання призводить до того, що поширюються ерозійні процеси в ґрунтах, знижується родючість, площі забруднених ґрунтів збільшується. Тому на сьогоднішній день стоїть питання у розробці таких методичних підходів, які сприяли б визначенню ефективній еколого—економічній оцінці земель сільськогосподарського призначення [2].

Метою статті є теоретико—методологічне обґрунтування еколого—економічної оцінки використання земель сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням еколого—економічної ефективності використання та охорони земель сільськогосподарського призначення присвячені праці вітчизняних дослідників: Попрозман Н.В., Забуранна Л.В., Смолярчук М.В., Паляничко Н.І., Хвесик М.А., Бутенко Є.В., Бавровської Н.М., Попова О.Л., Власенко І.В., Колісник Г.М., Жук О.П., Гетманчик, І.П. Мартин А.Г. та інших.

Антропогенне навантаження, яке негативно впливає на розвиток земельних ресурсів, спричинює зменшення продуктивності земельних угідь, а це в свою чергу відображається і на еко—

номічному рівні країни. Тому потрібно негайно вживати заходи, щодо використання, відновлення та охорони земельних ресурсів [1, С. 15–25].

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб зберегти природні властивості агроландшафтів, треба оптимізувати використання земельних ресурсів та їх охорону, це в свою сприятиме розвитку економіки країни та її екологічній безпеці. Це стосується екологічного, економічного і соціального аспектів.[12, С.88].

Антропогенне навантаження, що впливає на атмосферу, ґрунтовий покрив, поверхневі і підземні води, посилює дегуміфікацію, ерозію ґрунтів, їх перезволоження і засолення. За таких умов інтенсивного сільськогосподарського виробництва головною є проблема збереження природних комплексів. [11, С. 99].

На сьогоднішній день важливо знайти оптимальне співвідношення екологічних та економічних факторів використання земель сільськогосподарського призначення. Пріоритетними вимогами використання земельних ресурсів, які використовуються для сільськогосподарського призначення є вимоги екологічної безпеки. Тому має місце встановлення залежності між екологічною безпекою та економічними чинниками сталого використання земельних ресурсів. До цього питання необхідно підходити комплексно. [4, С.112].

Саме питання вдосконалення збалансованого використання земель та їх охорони є досить важливим. Воно набуло актуальності після реформування земельних відносин та перерозподілу земель.

Існують фінансово-економічні механізми, що відтворюють земельний потенціал. Їх функції полягають у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва, збільшенню інвестицій у раціональне та екологічно безпечне використання земельних ресурсів, а також у поєднанні екологічних і економічних чинників використання земель сільськогосподарського призначення.

Потрібно стимулювати землекористувачів не тільки використовувати, а також і відновлювати земельний потенціал, використовуючи для цього фінансово-економічні важелі, на які покладено завдання створення таких економічних і фінансових умов, які б забезпечили покращення стану земельно-ресурсного потенціалу, шляхом

його оновлення. Одним із таких елементів є митна політика. Вона має сприяти відновленню сільськогосподарських угідь шляхом захисту землекористувачів. Має місце залучення іноземних інвесторів, інвестиції яких повинні використовуватись на заходи по охороні земельних ресурсів [11, С.82–84].

Законодавством у Земельному кодексі України (гл. 35) офіційно закріплено зміст охорони земельних ресурсів, раціонального їх використання та економічного стимулювання (ст. 205, 27), який включає:

а) надання податкових і кредитних пільг громадянам та юридичним особам, які здійснюють за власні кошти заходи, передбачені загальнодержавними та регіональними програмами використання і охорони земель;

б) виділення коштів державного або місцевого бюджету громадянам та юридичним особам для відновлення попереднього стану земель, порушених не з їх вини;

в) звільнення від плати за земельні ділянки, що перебувають у стадії сільськогосподарського освоєння або поліпшення їх стану згідно з державними та регіональними програмами;

г) компенсацію з бюджетних коштів зниження доходу власників землі та землекористувачів внаслідок тимчасової консервації деградованих та малопродуктивних земель, що стали такими не з їх вини.

У статті 206 Земельного кодексу України зазначено: «користування землею є платним», це являється стимулятором охорони земельних ресурсів та раціонального їх використання [10].

Згідно досліджень вчених Бутенко Є.В. та Бавровської Н.М. [11, С.56], пропонуються такі концептуальні засади створення та стимулювання раціонального використання і охорони земельних ресурсів в аграрній сфері, за допомогою яких можна було б досягти економічно доцільного і екологічно безпечного рівня сільськогосподарського виробництва. Іншими словами, ці принципи повинні базуватися на соціально-економічному зростанні, що забезпечило б збереження та примноження земельних ресурсів (див. рисунок)

Еколого-економічна оцінка землекористування дає можливість здійснити оцінку ряду показників, що характеризують земельні ресурси, щодо їх господарського значення та оцінити значення якісних і кількісних перетворень у використанні



Основні засади організації і стимулювання механізму раціонального використання та охорони земельних ресурсів

Джерело: розроблено автором із використанням [11, С. 56]

земель сільськогосподарського призначення [7, С. 119]. Для того щоб здійснити екологічну оцінку стану земельних ресурсів використовуються такі основні показники як: коефіцієнт екологічної стабільності території та коефіцієнт антропогенного навантаження [11, С. 99].

Коефіцієнт екологічної стабільності території ($K_{ек.ст}$) характеризує рівень інтенсивного використання землі і розраховується за формулою:

$$K_{ек.ст.} = \frac{\sum(K_i \times P_i)}{\sum P_i} K_p$$

де: K_i – коефіцієнт екологічної стабільності угіддя i -го виду;

P_i – площа угідь i -го виду;

K_p – коефіцієнт морфологічної стабільності рельєфу ($K_p = 1,0$ – для стабільних територій і $K_p = 0,7$ для нестабільних територій).

Коефіцієнт антропогенного навантаження використовується для визначення впливу діяльності людини на стан природного середовища. Він показує, наскільки сильно впливає діяльність людини на стан природного середовища. Він обчислюється по наступній формулі:

$$K_{ан.н.} = \frac{\sum(P_i \times B_i)}{\sum P_i}$$

де: P_i – площа земель з відповідним рівнем антропогенного навантаження, га;

B_i – бал відповідної площі з певним рівнем антропогенного навантаження (вимірюється по 5-ти бальній шкалі) [Джерело: Попова О.Л. [9, С. 95–96]]

Здійснити оцінку стану використання земель сільськогосподарського призначення дають змогу показники структури ґрунтового покриву; вміст гумусу у ґрунтах, мікро- та макроелементів (тобто їх родючість); урожайність орних земель та кормових угідь, а також бонітування земель.

Під бонітуванням земель, мається на увазі оцінка їх за природними властивостями. Але така оцінка має і свій недолік. Він полягає в неможливості порівняти з урожайністю сільськогосподарських культур. [7, С. 114–115].

Організація території, тобто екологічне та економічне співвідношення сільськогосподарських угідь, це те, з чого починається раціональне використання земель сільськогосподарського призначення. В Україні на сьогоднішній день такої системи не розроблено.

Задачами еколого-економічного покращення використання земель сільськогосподарського призначення є: удосконалювати організацію оптимального складу посівних площ та земельних угідь; організувати використання земель сільськогосподарського призначення таким чином, щоб забезпечити економічний ефект при збереженні родючості; оптимізувати діяльність між суспільством і земельними ресурсами; здійснювати моніторинг земель, контролювати їх охорону [3].

Головним завданням економічної оцінки земель є визначення частини чистого доходу, тобто додатковий приріст з вирощеної сільськогос-

подарської продукції, яка вирощена на землях з високою урожайністю[5].

Взагалі функції економічної оцінки земель полягають у визначенні ефективності їх відтворення, та впливу природних, економічних і соціальних чинників.

Комплексна економічна оцінка складається із загальної і часткової. Складовими загальної економічної оцінки є: вартість валової продукції (грн/га), яка оцінюється за єдиними кадастровими цінами, що спеціально розроблені; окупність витрат, яку визначають відношенням вартості продукції до витрат; диференціальний дохід, це додатковий дохід з земель, які мають краще місцеположення та високу якість.

Складовими часткової оцінки є врожайність культури (ц/га), окупність витрат, диференціальний дохід від кожної культури, яка вирощується. За результатами такої оцінки, підприємства можуть правильно вирішити, які галузі рослинництва більш ефективні, оцінювати окремі підрозділи, які містять у своєму складі землі різної якості і визначати такі показники, як витрати на перевезення продукції та обсяги її реалізації [6, С. 87–88].

Між інтересами виробництва і станом навколишнього середовища потрібно знаходити рівновагу. Це можливо досягти за допомогою екологічних витрат. Мається на увазі ті витрати, які запобігають негативним екологічним впливам, що відбуваються у навколишньому середовищі. Існують такі види витрат: витрати, які запобігають еколого-економічній шкоді, витрати на ліквідацію та компенсування збитків від сільськогосподарської діяльності.

До витрат, що зменшують еколого-економічну шкоду, тобто запобігають забрудненню, відносяться – будівництво очисних споруд, нейтралізація рідких відходів, паспортизація об'єктів, захист від радіаційного, електричного, магнітного полів, захист від шуму, вібрації, створення санітарно-захисних зон.

Не завжди вдається запобігти заподіяній екологічній шкоді, тут вже мають місце затрати на ліквідацію забруднень. До них відносяться затрати на дезактивацію заражених зон та евакуацію з них, відновлення лісів, ґрунтів, здоров'я людей і т.д. Потрібно пам'ятати про те, що затрат для відновлення чи ліквідації завданої шкоди навколишньому середовищу знадобиться менше, якщо більше вкладати затрат на природоохоронну діяльність [8, С. 116–117].

На думку багатьох вітчизняних і закордонних учених, вирішити екологічні проблеми нераціонального природокористування можна, створивши таку систему планування і керування природокористуванням, щоб воно було економічно вигідним та екологічно безпечним. А ті підприємства, які б дотримувались такого керування, отримували б додатковий прибуток[8].

Висновки

Для того, щоб забезпечити соціально-економічний розвиток необхідно вдосконалювати еколого-економічне ставлення людини до землі. Мається на увазі при мінімальних або взагалі відсутності збитків, одержувати оптимально можливий приріст продукції. При цьому потрібно користуватись такими принципами: господарська діяльність повинна бути екологічно безпечною; необхідний контроль за використанням земель, а також їх охорони; контроль за збереженням природних ландшафтів; необхідно обмежити вилучення цінних сільськогосподарських угідь та дотримуватись екологічних, соціальних, економічних норм, вимог, принципів для забезпечення раціонального використання земельних ресурсів та збереження природних багатств [3].

Список використаних джерел

1. Попрозман Н.В. Формування стратегії економічного розвитку агропромислового виробництва [монографія] / Н.В. Попрозман. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 300 с.
2. Забуранна Л.В. Фактори впливу на процес формування стратегії економічного розвитку АПК / Л.В. Забуранна, Н.В. Попрозман // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 111–118. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_8_15
3. Еколого-економічна оптимізація використання земель сільськогосподарського призначення Полтавської області. – Режим доступу: <http://www.scribub.com/limba/ucraineana/41153.php>
4. Паляничко Н.І. Еколого-економічна оцінка використання земель сільськогосподарського призначення / Н.І. Паляничко // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 112–117. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2010_2_175.
5. Методичні засади економічної оцінки сільськогосподарських угідь. Режим доступу: <https://zsu.org.ua/andrij-martin/88-2011-03-25-16-23-53>
6. Комплексна економічна оцінка природних ресурсів: [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НА-

АН України М.А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НААН України, 2013. – 264с.

7. Колісник Г.М. Еколого–економічна оцінка трансформації сільськогосподарського землекористування у ринкових умовах: монографія. – К.: МВЦ «Медінформ», 2015. – 252 с. ISBN 978–966–409–167–8

8. Васюкова Г.Т., Ярошева О.І. Екологія. Підручник. – К.: Кондор, 2009. – 524 с.

9. Попова О.Л. Екодіагностика природо–господарської організації території України: агроландшафтний аспект / О.Л. Попова // Економіка і прогнозування. – 2012. – Вип. 3 – С– 92–101.

10. Земельний кодекс України № 2768–III від 25 жовтня 2001 року редакція від 23.03.2017 року. – Режим доступу: <http://code.leschishin.org/lc/lc36.php>

11. Еколого–економічне забезпечення раціонального використання земельних ресурсів (регіональний рівень): монографія / Є.В. Бутенко, Н.М. Бавровська. – К.: МПБП «Гордон», 2015. – 216 с. – Режим доступу: <http://dspace.nubip.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/1670>

12. Смолярчук М.В. Екологічні та економічні аспекти сталого розвитку землекористування / М.В. Смолярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 87–91. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvntlu_2013_23.4_16

УДК: 657.474.55

Н.С. НОСЕНКО,
студентка Національного університету харчових технологій
Г.Г. ОСАДЧА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Побудова функції витрат – практичне застосування

У статті розглянуто економічну сутність витрат та їх класифікація. Побудовано функцію витрат методом вищої–нижчої точки, методом найменших квадратів, методом аналізу бухгалтерських рахунків із застосуванням Microsoft Office Excel, а також обґрунтовано практичне застосування даних методів при плануванні, обліку та аналізі витрат.

Ключові слова: витрати, функція витрат, метод вищої–нижчої точки, метод найменших квадратів, метод аналізу бухгалтерських рахунків.

Н.С. НОСЕНКО,
студентка Національного університету харчових технологій
А.Г. ОСАДЧА,
к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий

Построение функции затрат – практическое применение

В статье рассмотрено экономическую сущность и классификацию затрат. Построено функцию затрат методами высшей–низшей точки, наименьших квадратов, анализа бухгалтерских счетов с использованием Microsoft Office Excel, а также обосновано практическое применение перечисленных методов при планировании, учете и анализе затрат.

Ключевые слова: затраты, функция затрат, метод высшей–низшей точки, метод наименьших квадратов, метод анализа бухгалтерских счетов.

N. NOSENKO,
student National University of Food Technology
A. OSADCHA,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National University of Food Technology

Building function expenditure – practical application

The article discusses the economic essence and classification of cost. Cost functions are constructed using the method of higher–lower point, method of least squares, a method of analyzing accounting accounts using Microsoft Office Excel. Reasonably practical application of data methods in planning, accounting and cost analysis.

Keywords: Costs, Cost Function, High–Low Method, LeastSquare Method, Account Analysis Method.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки основним у діяльності підприємства є отримання максимального прибутку. Реалії сьогодні диктують нові вимоги, що передбачають використання результатів обліково-аналітичної інформації для розроблення рекомендацій з оптимізації бізнес-процесів, підвищення якості управління ресурсами, мінімізації економічного та інформаційних ризиків при прийнятті управлінських рішень. З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Уміння планомірно та раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на виживання бізнесу.

Дослідження ефективного управління витратами є особливо важливим в умовах інфляції, оскільки дані про теперішні витрати постійно потрібно звіряти з даними про майбутні витрати [1].

Не вирішеним на сьогодні є розроблення нової якісної обліково-аналітичної системи витрат, яка змогла б надавати інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень, а також визначити економічну природу витрат.

Враховуючи те, що менеджерам доводиться постійно аналізувати рівень витрат виробництва на підприємстві, вони повинні, перш за все, їх зрозуміти. Для більш точного врахування витрат, потрібно проводити аналіз їх поведінки, що дозволить прогнозувати результати діяльності підприємств [2]. Аналіз витрат надає інформацію про ефективність понесених витрат їх збільшення або зменшення. Дана інформація використовується для визначення ціни на продукцію, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, розрахунок планових витрат на наступні періоди, показників рентабельності тощо.

Вважаємо, що проведені дослідження є інструментом аналізу ретроспективних витрат та прогнозування альтернатив окремих видів операційних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної сутності витрат та їх класифікацію, вивчення оцінювання, динаміки та поведінки витрат у своїх роботах розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких Ф.Ф. Бутинець, М.Д. Врубльовський, С.Ф. Голов, Г.Г. Осадча, О.М. Ромашко, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Л.М. Чернилевський, О.В. Михайленко,

Л.В. Нападівська, М.С. Пушкарь, Я.В. Соколов, К. Друри, М.В. Реслер та ін.

Метою статті є розкриття економічної сутності витрат, обґрунтування впровадження у практичну діяльність виробничих підприємств харчової промисловості методів диференціації витрат за комплексними статтями витрат, витрат виробничої собівартості продукції, витрат собівартості реалізованої продукції та витрат повної собівартості при їх плануванні, обліку та аналізі. При написанні статті використовувалися такі методи: аналітичний, монографічний, балансовий, статистичний, графічний, економіко-статистичний. Побудовано графіки із застосуванням Microsoft Office Excel.

Виклад основного матеріалу. Оптимізація витрат забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що дає змогу підвищити прибутковість діяльності. Однак, витрати підприємства мають неоднорідний характер, що потребує їх класифікації. Класифікація – це один із методів пізнання та вивчення явищ, процесів, об'єктів, який полягає в їх розподілі на класи на базі визначених ознак, властивостей і закономірностей зв'язку між ними. Чим більше виділено ознак класифікації, тим вищим є ступінь пізнання досліджуваних явищ, процесів, об'єктів і можливостей управління ними. Класифікація витрат є основою їх обліку, аналізу та планування, допомагає оцінити здійсненні витрати, знайти можливі способи підвищення ефективності витрат і прийняти правильні рішення щодо управління ними [1].

Метою класифікації є впорядкування витрат відповідно до вирішуваних завдань. В управлінському обліку витрати розрізняють за галузями, видами. У фінансовому фіксують тільки документально підтверджені витрати задля визначення фінансового результату та складання звітності. Традиційна модель фінансового обліку передбачає включення у виробничу собівартість тільки частини операційних витрат, а частину – списувати на фінансовий результат. За цією системою витрати поділяються на витрати на продукцію: – пов'язані з виробництвом або придбанням товарів для реалізації, і витрати періоду; – витрати, що не включаються до собівартості запасів і розглядаються як витрати того періоду, у якому були здійснені.

Такий традиційний підхід до класифікації витрат передбачають Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, відповідно до яких у вироб-

нічі витрати складаються з прямих матеріальних витрат; прямої заробітної плати з нарахуваннями на неї; інших прямих витрат; загальновиробничих витрат. Проте дані методи не визначають потреби управління щодо визначення видів діяльності, які забезпечують підприємству поточну або потенційну перевагу у витратах, стратегічну оцінку поточної позиції підприємств на ринку та його потенціалу в плані майбутнього розвитку.

В основу класифікації витрат в управлінському обліку покладено принцип: різні витрати для різних цілей, тобто мета, з якою здійснюють класифікацію, визначає її методику та склад окремих груп витрат. Класифікацію витрат здійснюють в межах трьох напрямів, які залежать від напрямів використання облікової інформації:

1) Для оцінки запасів і визначення фінансових результатів: вичерпані й невичерпані; витрати на продукцію й витрати на період; прямі й непрямі; основні й накладні.

2) Для прийняття управлінських рішень: релевантні й нерелевантні; постійні й змінні; маржинальні й середні; дійсні й можливі.

3) Для контролю і регулювання: контрольовані й неконтрольовані [2].

Класифікація затрат залежно від рівня активності, тобто від зміни обсягу виробництва є важливою при прийнятті управлінських рішень, оскільки необхідно розуміти, як змінюється поведінка витрат за різних обсягів виробництва. На поведінку витрат впливають багато чинників, які у взаємодії між собою спричиняють відхилення від визначених норм витрат. За допомогою аналізу чутливості на зміну окремих факторів визначають зумовлені нестандартними ситуаціями відхилення, внаслідок яких змінюються визначені показники обсягу виробництва й реалізації продукції.

Поведінка витрат – це характер їх реагування на зміни в діяльності підприємства. Знання залежності рівня витрат від зміни окремих факторів виробництва дозволяє впливати на їх рівень, змінюючи відповідним чином ці фактори. Поведінка витрат визначається їх видом: змінні, постійні, напівзмінні, напівпостійні.

Для прийняття управлінських рішень щодо витрат підприємства важливо розуміти взаємозв'язок між витратами та певними факторами [4]. Це дає змогу передбачати майбутні релевантні витрати. У науковій літературі для опису поведінки витрат їх поділяють на змінні та

постійні, напівзмінні та напівпостійні. При цьому основним фактором витрат розглядають обсяги діяльності – це може бути обсяг виробництва або обсяг реалізації [5].

Змінні витрати – це витрати, що знаходяться в прямій (майже прямій) залежності від зміни обсягу діяльності (або іншого фактору витрат). До них можна віднести: витрати на матеріали, витрати на оплату праці (відрядна заробітна платня) основних виробничих робітників, оплата енергії і палива на технологічні потреби, комісійні тощо. Графічно ця залежність виражається прямою лінією, а теоретично – рівнянням прямої: $y = bx$, де y – загальна сума змінних витрат; x – обсяг діяльності (кількість одиниць виготовленої продукції); b – витрати на одиницю діяльності.

Постійні витрати – це витрати, що залишаються незмінними в разі зміни обсягу діяльності (або іншого фактору витрат). Прикладом є прямолінійна амортизація, орендна плата, витрати на забезпечення господарських потреб підприємства, заробітна плата адміністративного персоналу, відсотки по кредиту тощо.

У реальній діяльності не часто можна знайти витрати, які по самій своїй суті є виключно постійними або змінними. Економічні явища і пов'язані з ними витрати у більшості випадків є умовно-змінними або умовно-постійними, тобто вони містять одночасно і змінні, і постійні витрати. Напівзмінні витрати – це витрати, що змінюються, але не прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності (або іншого фактора витрат). Змішані витрати – витрати, що містять елементи і змінних, і постійних витрат [6].

Аналізуючи поведінку витрат необхідно розуміти, що постійні витрати не бувають абсолютно постійними, а є лише відносно постійні при обсягу діяльності, за якого сума постійних витрат не змінюється, тобто в межах релевантного діапазону. Виходячи з цього, всі витрати в довгостроковому періоді стають змінними, тому їх поділ на постійні та змінні доцільно здійснювати для короткострокового періоду. Вивчення поведінки витрат дає змогу зробити оцінку витрат і побудувати їх функцію.

Оцінка витрат – це процес обчислення поведінки витрат, тобто встановлення кількісного взаємозв'язку між витратами та різними чинниками на підставі досліджень минулої діяльності.

Функція витрат – це математичний опис взаємозв'язку витрат та їх чинника. Вона може

бути описана таким рівнянням: $y = a + bx$, де y – загальні витрати; a – постійні витрати; b – змінні витрати на одиницю продукції; x – значення чинника витрат.

Побудова функції витрат дає змогу розподілити сукупні витрати на змінні та постійні, полегшує передбачення витрат. Визначення функції витрат здійснюється різними методами, зокрема:

1) Технологічний аналіз – такий аналіз потребує детального вивчення всіх операцій, їх доцільності, визначення найнеобхідніших операцій, потреби ресурсів та оцінки адекватності їх використання; тобто на кожен статтю витрат встановлюються, виходячи з технологічних потреб, нормативи на використання ресурсів у натуральному виразі, а витрати планують шляхом помноження цих нормативів на ціни. Його перевага: він зорієнтований на майбутні операції, а не на вивчення минулої діяльності, але потребує значних витрат часу і коштів.

2) Метод аналізу рахунків – метод визначення функції витрат шляхом розподілу їх на змінні й постійні щодо відповідного чинника на підставі вивчення даних рахунків бухгалтерського обліку.

3) Метод вищої–нижчої точки – передбачає визначення функції витрат на основі припущення, що змінні витрати – це різниця між загальними витратами при найвищому та найнижчому рівнях діяльності.

4) Метод візуального аналізу – це графічний підхід до визначення функції витрат, коли аналітик візуально проводить пряму лінію, беручи до уваги всі точки витрат.

5) Метод найменших квадратів – це статистичний метод, який дає змогу найточніше визначити склад і значення постійної та змінної частини витрат. Розраховуються елементи функції витрат a і b так, що сума квадратів відстані від усіх точок сукупності, що вивчається, до лінії регресії є найменшою [2].

Зупинимось на практичній побудові функції витрат розглянутими методами. Наприклад, є інформація про сукупні витрати та величину фактору витрат, що наведено в (табл. 1). Вихідними даними для побудови функції витрат слугує умовний приклад з вказаними витратами на утримання і експлуатацію машин та обладнання та час їх роботи. Побудуємо функцію витрат, використовуючи відомі методи.

Метод вищої–нижчої точки. Для побудови функції витрат необхідно знайти ставку витрат на одну машино–годину шляхом ділення різниці найвищих і найнижчих витрат на утримання устаткування на різницю роботи обладнання (табл. 2).

Ставка змінних витрат на одну машино–годину: $66,67; (\frac{2000}{30} = 66,67)$

Таблиця 1. Вихідні дані

Період	Час роботи обладнання, машино–годин (x)	Витрати на утримання обладнання, грн. (y)
Січень	114	11763
Лютий	94	11406
Березень	88	10750
Квітень	84	9875
Травень	88	10344
Червень	107	11875
Липень	109	10969
Серпень	105	10156
Вересень	95	11388
Жовтень	112	11138
Листопад	113	11594
Грудень	86	9938
Разом	1195	131196

Таблиця 2. Показники для побудови функції витрат

Показник	Час роботи обладнання, машино–годин	Витрати на утримання обладнання, грн.
Найвища точка	114	11875
Найнижча точка	84	9875
Різниця	30	2000

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Користуючись формулою: $y = a + bx$ (1), де y – загальні витрати; a – постійні витрати; b – змінні витрати на одиницю продукції; x – значення чинника витрат; розраховуємо постійні витрати у найвищій та у найнижчій точці фактору витрат). Постійні витрати – 4274,7 (11875–114×66,67) або

Постійні витрати – 4274,7 (9875–84×66,67)

Модель функції витрат побудована методом вищої–нижчої точки має вигляд:

$$y = 4274,7 + 66,67x \quad (2)$$

За наведеними вихідними даними в таблиці 1 побудуємо модель функції витрат методом найменших квадратів. При побудові функції даним методом використовуються всі дані про величину фактора витрат та величину витрат на утримання і експлуатацію обладнання. На відміну від методу вищої–нижчої точки, даний метод враховує усі дані спостереження для визначення функції витрат.

Ставка змінних витрат визначається за формулою:

$$a = \frac{\sum(x-\bar{x}) \times (y-\bar{y})}{\sum(x-\bar{x})^2} \quad (3)$$

Змінні витрати на машино–годину розраховані за формулою склали:

$$a = \frac{60715}{1463} = 41,5 \text{ грн.}$$

Постійні витрати розраховані за формулою склали: 6803,75 грн. (10933–41,5* 99,5 = 6803,75 грн.)

Модель функції витрат побудована методом найменших квадратів з застосуванням середніх величин має вигляд: $y = 6803,75 + 41,5x$ (4)

Другий спосіб – з розв'язанням системи рівнянь. В таблиці 4 наведений алгоритм розрахунку показників для побудови функції витрат.

$$\sum y = a \sum x + nb \quad (5)$$

$$\sum xy = b \sum x + a \sum x^2 \quad (6)$$

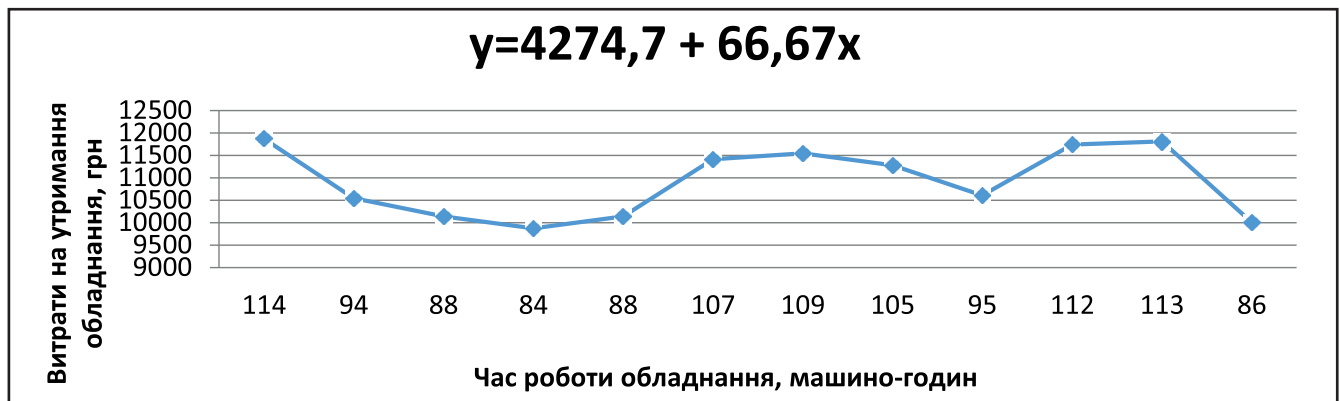


Рисунок 1. Графік залежності витрат на утримання і експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання

Таблиця 3. Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом найменших квадратів з застосуванням середніх величин

Період	Час роботи обладнання, машино-годин (x)	Витрати на утримання обладнання, грн. (y)	$(x-\bar{x})$	$(y-\bar{y})$	$(x-\bar{x})^2$	$(x-\bar{x}) \times (y-\bar{y})$
Січень	114	11763	14,5	830	210,25	12035,0
Лютий	94	11406	-5,5	473	30,25	-2601,50
Березень	88	10750	-11,5	-183	132,25	2104,50
Квітень	84	9875	-15,5	-1058	240,25	16399,0
Травень	88	10344	-11,5	-589	132,25	6773,50
Червень	107	11875	7,5	942	56,25	7065,00
Липень	109	10969	9,5	36	90,25	342,00
Серпень	105	10156	5,5	-777	30,25	-4273,50
Вересень	95	11388	-4,5	455	20,25	-2047,50
Жовтень	112	11138	12,5	205	156,25	2562,50
Листопад	113	11594	13,5	661	182,25	8923,50
Грудень	86	9938	-13,5	-995	182,25	13432,5
Разом	1195	131196	0	0	1463,0	60715,0
Середнє	99,5	10933	x	X	X	X

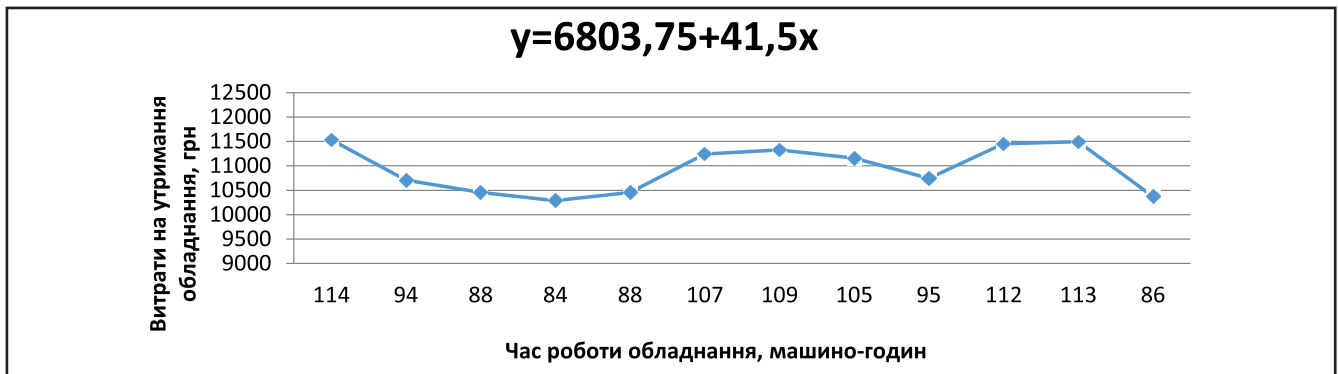


Рисунок 2. Графік залежності витрат на утримання і експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання

Таблиця 4. Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом найменших квадратів з розв'язанням системи рівнянь

Період	Час роботи обладнання, машино-годин (x)	Витрати на утримання обладнання, грн. (y)	x ²	x*y
Січень	114	11763	12996	1340982
Лютий	94	11406	8836	1072164
Березень	88	10750	7744	946000
Квітень	84	9875	7056	829500
Травень	88	10344	7744	910272
Червень	107	11875	11449	1270625
Липень	109	10969	11881	1195621
Серпень	105	10156	11025	1066380
Вересень	95	11388	9025	1081860
Жовтень	112	11138	12544	1247456
Листопад	113	11594	12769	1310122
Грудень	86	9938	7396	854668
Разом	1195	131196	120465	13125650
Середнє	99,5	X	x	X

де n – кількість спостережень:

$$131196 = 1195a + 12b \quad (7)$$

$$13125650 = 120465a + 1195b \quad (8)$$

Щоб розв'язати систему рівняння для a помножимо рівняння (7) системи на середнє значення x:

$$13054002 = 118902,5a + 1195b \quad (9)$$

Тепер вираховуємо рівняння (9) від рівняння (8), 71648 = 1562,5a;

$$a = \frac{71648}{1562,5} = 45,85 \text{ грн.}$$

Підставивши значення a у рівняння (1) розраховуємо постійні витрати:

$$131196 = 1195 \cdot 45,85 + 12b; b = \frac{131196 - 54790,75}{12} = 6367,1$$

$$y = 6367,1 + 4585x \quad (10)$$

Метод аналізу бухгалтерських рахунків. Перевагою даного методу є можливість розрахунку функцій всіх витрат підприємства. Також цей метод досить широко використовується на практиці завдяки простоті та зрозумілості. Поділ витрат на змінні та постійні здійснюється бухгалтером-аналітиком на підставі проведення аналізу статистичних даних про склад витрат за певний період. Припустимо, що на основі аналізу даних обліку постійні встановлені витрати – 68877,7 (52,5%). Побудована функція витрат має вигляд:

$$y = 68877,9 + 32,57x \quad (11)$$

Таблиця 5. Алгоритм розрахунків показників для побудови функції витрат методом аналізу бухгалтерських рахунків

Стаття витрат	Загальні витрати, грн. (y)	Постійні витрати, грн. (a)	Змінні витрати, грн.	Змінні витрати на одиницю, грн./машино-годину (b)
Витрати на утримання обладнання, грн.	131196	68877,9	62318,1	32,57

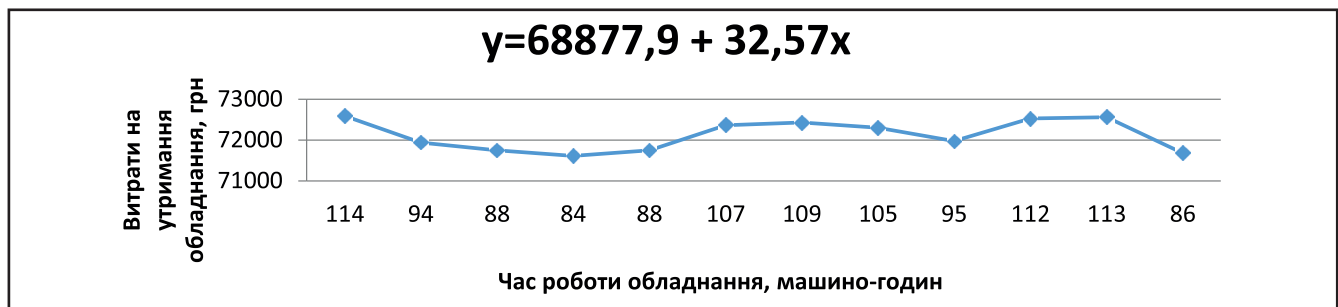


Рисунок 3. Графік залежності витрат на утримання і експлуатацію обладнання від часу роботи обладнання

Графік залежності витрат на утримання обладнання від часу роботи обладнання

Висновки

Сучасні умови господарювання підприємств обумовлюють зростання ролі управлінського обліку, який надає інформацію значно більшу за повноту, обсягом, аналітичними і контрольними можливостями, ніж фінансовий облік, оскільки інформації останнього недостатньо для внутрішніх потреб управління формуванням собівартості продукції. Протягом останніх років ученими-економістами та бухгалтерами-практиками вносились різні пропозиції щодо вдосконалення існуючої класифікації витрат у різних галузях промисловості. Необхідно відмітити, що більшість авторів вирішували питання доцільності, обґрунтованості та правомірності включення [1].

Залежно від цілей обліку витрат існують різні підходи щодо їх визначення та визнання. У кожного підходу є своє значення і сфера дії в економічних відносинах підприємства, кожен оперує своїми, притаманними тільки йому термінами стосовно економічної категорії «витрати». Варто зауважити, що бухгалтерський облік істотно відрізняється від управлінського, що зумовлює значні відмінності у цілях групування та формування витрат, методах розрахунку та визнання витрат, що і зумовлює необхідність чіткого розмежування виокремлення різновидів витрат залежно від цілей та завдань зазначених видів обліку.

Витрати виробництва мають вартісну форму. По відношенню до об'єкту калькулювання розрізняють витрати виробництва загальні та такі, які належать до виробленої продукції. Щодо обсягів виробництва витрати поділяють на змінні та постійні. Структура витрат може розглядатися за різними класифікаційними ознаками, проте першочергове практичне значення мають такі аспекти структури витрат, як

економічний зміст, співвідношення прямих і непрямих, співвідношення змінних і постійних витрат.

Технологія облікового процесу не завжди дає змогу вести облік витрат у розрізі їх певних класифікаційних ознак, а тому із-за причин відсутності необхідної облікової інформації і виникає потреба у застосуванні наукових методів для дослідження динаміки та оцінювання витрат. Одним із таких наукових методів дослідження та передбачення витрат є побудова функції витрат.

Для одного і того ж масиву даних рівняння функції витрат є різними, що по суті визначається сутністю математичних способів обробки інформації. Найбільш точним методом побудови функції витрат є метод найменших квадратів, оскільки обробляється весь масив інформації. При побудові функції витрат методом вищої-нижчої точки враховується лише максимальний та мінімальний рівні витрат. Метод аналізу бухгалтерських рахунків часто носить суб'єктивний характер і успіх його реалізації залежить від фахового рівня бухгалтера-аналітика.

В умовах використання інформаційних технологій при обробці бухгалтерської інформації впровадження даних методів при плануванні, обліку та аналізі витрат за окремими статтями калькуляції, виробничої собівартості продукції, собівартості реалізованої продукції та повної собівартості продукції є не міфом, а реальністю [3].

Список використаних джерел

1. Ромашко О.М. Особливості управлінського обліку витрат підприємства / О.М. Ромашко // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 36. – с. 167–174. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/92419/27-Romashko.pdf?sequence=1>
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.d-learn.pu.if.ua/data/users/3241/import/Tema_3Klasuficacia_i_povedinka_vutrat.PDF

3. Осадча Г.Г., Обатюк Ю. Методи побудови функції витрат – практичне застосування / Г.Г. Осадча, Ю. Обатюк // Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/197.pdf>

4. Друри К. Управленческий и производственный учет / Пер. с англ. : Учебник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.

5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.

6. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник для вищої школи. / Луцьк. нац. техн. ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.

7. Гуріна Н.В. Класифікація витрат для потреб управління / Н.В. Гуріна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 10. – С. 268–271. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/60.pdf>

8. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. / С.Ф. Голов – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.

9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

УДК 330.131.5

Ю.А. ЧУПРИНА,
к.т.н., доцент КНУБА

Цільові пріоритети та формалізовані індикатори ідентифікації стратегічного розвитку стейкхолдерів будівництва

З метою поліпшення аналізу та усунення недоліків функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення підприємствами представляються необхідними створення і розвиток в них функціональної підсистеми аналітичної обробки інформації. Створення такої підсистеми виходить із: самостійної ролі аналізу в процесі управління; системного підходу до цієї функції; підтверджується практикою розвитку функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення продуцентами, що показала, локальне формування та впровадження часткових аналітичних завдань не спроможне забезпечити здійснене поліпшення постановки аналізу.

Методологічний підхід до проектування і впровадження у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення підприємствами підсистеми аналітичної обробки інформації включає елементи: створення комплексу передумов, необхідних для розробки проектних рішень по підсистемі; розробку концепції функціональної структури підсистеми; визначення засобів і методів реалізації обраної концепції підсистеми. У якості основи проектування підсистеми повинна бути регламентація функції аналітичної обробки інформації в масштабі проекту і її стандартизація. Стандартизація дозволить підвищити рівень типізації рішень управління і перейти до застосування універсальних методів проектування. Рішення із аналізу в системах управління спеціального призначення повинні відображати цілі цих систем, ґрунтуватися на методології аналітичної обробки інформації та дотриманні принципів інтегрованої обробки даних.

Серед перспективи подальших розвідок особливою актуальністю відрізняється питання із визначення напрямків удосконалення методології аналітичної обробки інформації виходячи із вимог інтенсифікації виробництва та функціонально розвинутої обробки даних.

Ключові слова: аналітична обробка техніко-економічної інформації, бюджетно – календарна модель управління будівництвом, економічний розвиток, будівельне підприємство.

Ю.А. ЧУПРИНА,
к.т.н., доцент КНУСА

Целевые приоритеты и формализованные индикаторы идентификации стратегического развития стейкхолдеров строительства

С целью улучшения анализа и устранения недостатков функционально развитых систем управле-

ния специального назначения предприятиями представляются необходимым создание и развитие функциональных подсистем аналитической обработки информации. Создание такой подсистемы выходит из: самостоятельной роли анализа в процессе управления; системного подхода к этой функции; подтверждается практикой развития функционально развитых систем управления специального назначения продуцентами, которая показала, локальное формирование и внедрения частичных аналитических задач не способно обеспечить осуществленное улучшение постановки анализа.

Методологический подход к проектированию и внедрению в функционально-развитых системах управления специального назначения предприятиями подсистемы аналитической обработки информации включает элементы: создание комплекса предпосылок, необходимых для разработки проектных решений по подсистеме; разработку концепции функциональной структуры подсистемы; определение средств и методов реализации избранной концепции подсистемы. В качестве основы проектирования подсистемы должна быть регламентация функции аналитической обработки информации в масштабе проекта и ее стандартизация. Стандартизация дает возможность повысить уровень типизации решений управления и перейти к применению универсальных методов проектирования. Решения, принятые в системах управления специального назначения должны отображать цели этих систем, основываться на методологии аналитической обработки информации и соблюдении принципов интегрированной обработки данных.

Среди перспективы дальнейших разработок особой актуальностью отличается вопрос определения направлений усовершенствования методологии аналитической обработки информации исходя из требований интенсификации производства и функционального развития моделей обработки данных.

Ключевые слова: аналитическая обработка технико-экономической информации, бюджетно – календарная модель управления строительством, экономическое развитие, строительное предприятие.

Yu. CHUPRINA,
Ph.D., Associate Professor, KNUBA

Target Priorities and Formalized Indicators for the Identification of Strategic Development of Stakeholders in Construction

In order to improve the analysis and elimination of defects functionally developed control systems for special purposes entities deemed necessary to create and develop in them the functional subsystem analytical information processing. Creating such a subsystem comes from: the independent role of analysis in the management process; systematic approach to this function; confirmed by the practice of the functional development of control systems for special purposes producers, which showed, the local formation and implementation of particular analytical problems are not able to provide the perfect setting to improve the analysis.

Methodological approach to the design and implementation of a functional control system development of special purpose entities analytical information processing subsystem includes elements: the creation of the complex prerequisites for the development of design solutions for the subsystem; development of the concept of the functional structure of the subsystem; definition of means and methods of implementation of the chosen concept of a subsystem. As a basis subsystem design should be regulation of functions analytical processing of information on a national scale and its standardization. Standardization will improve the typing management solutions and go-to-use universal design techniques. Decision analysis in control systems for special purposes should reflect the objectives of these systems, based on the methodology of analytical data processing and compliance with the principles of integrated data processing.

Among the prospects for further research of particular relevance are different questions to identify ways to improve its data analysis methodology based on the requirements of intensification of production and functional development of data processing.

Keywords: analytical processing of technical and economic information, budget and calendar model construction management, economic development, building enterprise.

Постановка проблеми. Формування аналітичної обробки інформації як спеціальної стратегії дослідження виробничо-господарської діяльності обумовлено, з одного боку, зростанням у сучасних умовах складності економічних систем, які виступають в якості об'єктів аналізу, а з іншого – підвищенням вимог до управління з метою приведення його процесів у відповідність зі складністю завдань по керівництву сучасною економікою зрілого капіталізму. Побудова структури системи аналітичної обробки інформації, по-перше, повинна ґрунтуватися на врахуванні головних методологічних аспектів самого поняття «система» і, по-друге, виходити із зв'язку функції аналізу з управлінням взагалі. Включені в систему аналітичної обробки інформації його види повинні відображати як зміст самого процесу керування, так і характер об'єктів управління. Побудована на зазначених початкових посилках структура системи аналітичної обробки інформації, на нашу думку, буде спрямована на задоволення потреб насамперед практики управління, і в цьому зв'язку вона представлятиме орієнтовану на певні визначені рівні й об'єкти управління взаємопов'язану модель аналітичних засобів, що забезпечують досягнення цілей аналізу. Відзначаючи необхідність і практичну значимість виділення видів аналізу за ознаками «рівень управління» і «об'єкт аналізу», в той же час слід мати на увазі, що головною методологічною ознакою поділу аналізу на види повинна бути мета. Сформовані в теоретичному відношенні і застосовувані в даний час на практиці різні види аналізу, які відрізняються один від іншого, насамперед своїми цілями.

Методи дослідження: порівняльний, системного аналізу і синтезу, індукції та дедукції, наукової абстракції.

Метою статті є розробка моделі прийняття рішень в процесі управління економічним розвитком будівельного підприємства в умовах жорстких бюджетних та ресурсних обмежень інвестиційно – будівельного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує невелика кількість часткових постановок, для яких запропоновано точні методи розв'язання задач розподілу обмежених ресурсів в управлінні проектами. У загальному випадку застосовуються наближені й евристичні алгоритми. Складність задач ще більше зростає, якщо враховувати тривалості переміщення об-

межених ресурсів між роботами (досить сказати, що проста задача визначення черговості виконання робіт однією бригадою при обліку часу переміщення бригади з роботи на роботу перетворюється на складну задачу комівояжера) [1].

Більшість сучасних методів календарного планування вимагає, щоб керівники проекту класифікували його на один із двох типів: за обмеженням часу проекту або за обмеженням на запитання: «Якщо настання критичного моменту відкладається, чи будуть потрібні додаткові ресурси, щоб знову увійти в графік?» Якщо відповідь позитивна, то проект обмежений за часом, якщо немає, то проект обмежений за кількістю ресурсів [2].

Обмежений за часом проект – це проект, який повинен бути закінчений у встановлені терміни. Щоб забезпечити виконання проекту у встановлені терміни, можна залучити додаткові ресурси. Хоча час і є критичним чинником, використання ресурсів не повинне перевищувати їх необхідну кількість [8]. Проект, обмежений за кількістю ресурсів, – це проект, в якому рівень ресурсів, що є в наявності, не може бути перевищений. Якщо кількість ресурсів недостатня, то допускається незначне затримання терміну виконання проекту [6].

Висловлюючись мовою планування, обмеження за часом означає, що час (тривалість виконання проекту) фіксований, а ресурси еластичні, тоді як обмеження за ресурсами означає, що ресурси фіксовані, а час еластичний [7].

Виклад основного матеріалу. Розвиток – є важливою передумовою ефективності функціонування вітчизняних підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі і запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів [3].

Прискорення виробничого процесу потребує нового підходу до функціонування підприємства, який базувався б на швидкості та адекватності реакції. Це обумовлено низкою причин, зокрема: ускладненням техніки, запровадженням принципів нових технологій, розширенням ринків за національні межі, різким зростанням конкуренції. В умовах непередбаченого економічного середовища зрозуміло, що стара форма управління та організації виробництва дуже малорухлива зі своїм контролем зверху донизу, своєю багатоповерховою ієрархією. З'являється потреба в органічних системах, які б склалися з численних

дрібних одиниць, спроможних автоматично пристосовуватися до ситуації завдяки постійному притоку інформації знизу до вершини.

Предиктор (від англ. predictor – «провісник») – прогностичний параметр; засіб прогнозування. Термін уживається в різних областях:

- екстраполяційна функція, кінцево–різницева схема предиктор–коректор для рішення диференціальних рівнянь (матем.);
- показник, прогностичний фактор (мед.);
- незалежна змінна, прогнозуючий пристрій, екстраполятор, прогнозуючий параметр (техн.);
- структурно–організована система, функцією якої є прогнозування (екон.) [1].

Проектування і вдосконалення організаційних форм виробничої структури підприємств та об'єднань повинні супроводжуватися економічною оцінкою варіантів, що розглядаються. Основними показниками є рівень трудомісткості та собівартості продукції, тривалість виробничого циклу, продуктивність праці та ін. Економічне обґрунтування та вибір варіантів повинні проводитися згідно з сучасними методиками визначення економічної ефективності господарських рішень.

Концепцію організації, що навчається, розробили американські вчені у 90-х роках минулого століття. І хоч єдиного чіткого визначення цього поняття немає, вважається, що до організації, що навчається, може віднести організацію, «всі члени якої беруть участь в ідентифікації і вирішенні проблем, що дає їй можливість постійно експериментувати, змінюватися й удосконалюватися, а отже, розвивати свої здібності до зростання, навчання і досягнення поставлених цілей. Ідентифікація (лат. *identificatio* – ототожнення; установлення, збіг чого–небудь із чим–небудь) і вирішення проблем у діяльності організації передбачають, що співробітники компанії адекватно (правильно) усвідомлюють події та обставини, які виникають. Для таких організацій характерні відкритість інформації (доступ до всіх формальних даних: бюджетів, звітів про прибутки і збитки, кошторисів витрат відділів тощо), розуміння принципів функціонування організації в цілому і свого місця в ній кожним співробітником [5].

Формування організації, що навчається, нерозривно пов'язане з дедалі більш прискореним переходом до технологічно орієнтованого робочого місця (нового робочого місця). Управління технологічно орієнтованим робочим місцем –

поняття сучасного менеджменту, що відображає докорінну зміну умов і характеру праці в сучасних організаціях, які зумовлені переходом до інформаційних технологій.

Загальну структуру програмного комплексу, що розроблений для потреб ССО (спеціально створених організацій – учасників інвестиційно – будівельного проекту та, в більш широкому розумінні – стейкхолдерів (зацікавлених осіб)) з урахуванням технології побудови організаційних структур управління будівництвом (ОС УБ), серед яких і ті, доцільність яких підтверджена практикою інвестування процесів підготовки та будівництва об'єктів житлового, індустріального та соціального призначення, можливо представити, виходячи із вимог забезпечення синергії та враховуючи загальні підходи до формування єдиної бюджетно–календарної моделі всього будівельного проекту.

Програмні модулі були упорядковані в цілісну систему моніторингу та управління інвестиційними ресурсами ССО в процесі підготовки та спорудження будівельних об'єктів. Результатом такого упорядкування став комплекс прикладних програм.

Структура модулів зазначеного комплексу прикладних програм (див. рисунок) відображає його спрямованість на виконання наступної низки взаємозв'язаних завдань, у відповідності з операційною технологією ССО: достовірну оцінку ресурсного потенціалу ССО як агрегованого об'єднання проектного типу, визначає фінансово–економічну і функціонально–технічну спроможність ССО, готовність персоналу на всіх рівнях ОСУ – до реалізації масштабних інвестиційних будівельних проектів:

- надійний відбір проектів, які є економічно раціональними для ССО щодо прибутковості, ліквідності створюваної будівельної продукції, маркетингових переваг та ризику;
- складання графіків–бюджетів робіт проекту на основі коригування провідних вартісно–кошторисних характеристик їх виконання, з метою додержання умов загального бюджету проекту та ритмічності освоєння агрегованих ССО інвестицій при виконанні робіт по будівельному проекту;
- аналітичний супровід процесам управління будівництвом та своєчасне внесення коректив в хід виконання на будівельних об'єктах, що інвестуються ССО;
- вибір раціонального варіанту управління будівництвом об'єкту, економічно раціонального для умов реалізації ССО.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Microsoft Excel - Модель Будальтернатива											
Файл Правка Вид Вставка Формат Сервіс Данніе Окно Справка											
Введіте вопрос											
C9 Сохранить											
Економічні характеристики операцій – складових роботи					Оцінка потреби в експлуатації машин та механізмів.						
1	2	3	4	5	6	7	8	9			
№	Одиниці виміру	Найменування та індекс операції, г	Прямі витрати на одиницю грн	t, три-валість операції	Найменування та індекс машини та механізму, s	Термін початку в загальних координатах, роб. дні	Тривалість, роб.зм.	Поточна вартість експлуатації, тис.грн/р.зм.*од. QMW _i			
	Обсяг			Поча-ок операції, щодо ЛП, ЛПг				Термін завершення роб.дні	Кіль-кість, одини-ць	Вартість експлуатації впродовж роботи, тис.грн	
Разом, прямих витрат на виконання SJ-ї роботи, тис.грн.			Разом, витрат на експлуатацію машин та механізмів, тис.грн.								
Логістична характеристика роботи											
Одиниці виміру	Найменування та індекс виду матеріального ресурсу, h	Вартість постачання ТМЦ-комплекту за даним видом	Обсяг ТМЦ-комплекту	Потреба			Терміни споживання h-ресурсу, дата				
				в складських приміщеннях							
Обсяг на всю роботу		Всього вартість ТМЦ за даним видом ресурсу	Кіль-кість комплексів	Тип складу (відкр.-0 закритий-1)	Площа	Будів. обсяг	Поча-ток	Заверше-ння			
Microsoft Excel - Модель Будальтернатива											
Файл Правка Вид Вставка Формат Сервіс Данніе Окно Справка											
Введіте вопрос											
E2											
Фінансово-бюджетна матриця освоєння інвестицій, складена на основі сіткового графіку будівництва.											
Найменування робіт та їх комплексів		Обсяг, тис. гривень	Тривалість	Ранній початок роботи	Пізній початок	Раннє завершення роботи	Пізнє завершення	Інтенсивність освоєння, грив./роб.-день	Тривалість місяців	Перший місяць	З а м
5		6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Проектні та вишукувальні роботи		3939,75	78	1	1	31	31	50509,62	4		3
Експертиза проектної та кошторисної документації		330,94	16	1	21	31	31	20683,75	1		3
Відведення земельної ділянки		137,72	17	31	31	41	41	8101,32	1		3
Планування майданчика		72,68	4	41	41	46	46	18170,00	1		3
Устрій тимчасових доріг		62,05	9	41	45	46	11	6894,23	1		3
Устрій огороження території		19,86	3	41	44	46	11	6618,46	1		3
Устрій тимчасового водогону		29,78	2	41	44	46	11	14891,53	1		3
Устрій тимчасового водовідведення		24,82	2	41	44	46	11	12409,61	1		3
Устрій тимчасових будівель		111,69	4	41	42	46	11	27921,62	1		3
Устрій котловану -1 захватка		138,36	11	46	46	57	57	12578,47	1		3
Устрій котловану -2 захватка		138,36	11	57	57	72	148	12578,47	1		3
Доробка ґрунту -1 захватка		46,12	15	57	57	72	101	3074,74	1		3

Складання фінансово-бюджетної матриці освоєння інвестицій по окремому варіанту бюджетно-календарної моделі управління будівництвом

Виконаний аналіз сучасних програмних засобів підтримки прийняття рішень виявив, що створення ефективних систем підтримки й прийняття рішень управління значними будівельними проектами соціального призначення вимагає ефективного сполучення добре апробованих в галузі організації будівництва формально-аналітичних методів і моделей (календарні сітьові моделі, статистичний, стохастичний, факторно-аналітичний та інвестиційний аналіз) з перевагами суб'єктивно-комп'ютерних методів, які дають можливість керівникам і ОПР (особам, що приймають рішення) створити більш реалістичну системно-процесну модель для потреб організації будівельних проектів і для формування найбільш наочної та достовірної моделі організації будівництва.

В якості програмного середовища створюваного програмного продукту прийнятий простір електронних таблиць MS Excel, що забезпечить користувачеві зручність у користуванні програмним продуктом, наочність у виборі альтернатив організаційно-технологічних рішень і можливість адаптації до потреб конкретного будівельного проекту та потреб ССО як інвестора, замовника та провідного виконавця будівельних проектів.

Управління вартістю включає діяльність з моніторингу бюджету проекту, ресурсне планування, вартісні оцінки, кошторисні розрахунки і вартісний контроль. Управління вартістю базується на системі обліку витрат проекту, бухгалтерській системі обліку активів, заборгованості, зобов'язань, сплати податків, нарахування амортизації, руху матеріалів, закупівель і продажу, очікуваних та реальних прибутків [3]. Фактор вартості є визначальним як під час планування та реалізації проекту, так і на стадії оцінки його результатів. У сучасних кризових умовах управління вартістю проекту включає не тільки задачі та процедури формування, контролю й виконання затвердженого бюджету проекту [4;6], але й являє собою рамочне обмеження усіх проектних дій. Посилюються тенденції заборони в перевищенні бюджету у будь-яких випадках, за будь-яких умов. Тому, концепція управління вартістю проекту починає домінувати над іншими галузями знань та інтегрує у себе прийняття стратегічних рішень, що забезпечують успішне завершення проекту. Управління вартістю проекту включає процеси, що необхідні для утримання у рамках прийнятого бюджету. Формування ж бюджету зосереджено в основному на вартості ресурсів, що необхідні для

здійснення робіт, у проекті, розрахунок тривалості цих робіт, та визначення ризиків, що впливатимуть на ці показники. Враховуючи обмеження про неможливість перевищення бюджету, площина прийняття рішень у таких проектах також буде обмеженою. Крім того, можуть бути змінені акценти щодо управління вартістю складних організаційно-технічних систем [7].

На сучасному етапі економічного розвитку та управління ССО виділяють дві групи проблем: функціональні та системні. Відповідно до такого поділу доцільно розрізняти та формувати два напрями розробки методів управління: функціональні методи, спрямовані на вирішення проблеми через внесення змін у певні дії менеджерів і персоналу підприємства; системні методи, завдання яких полягає у вирішенні проблеми шляхом корінної реструктуризації підприємства.

Серед основних принципів управління економічним розвитком підприємства будь-якої галузі та ССО можна виділити такі:

- принцип постійної готовності до реагування. Відповідно до теорії управління організацією рівновага, що досягається в результаті менеджменту підприємства, дуже мінлива в динаміці. Тому постійне реагування на внутрішні та зовнішні прояви втрати фінансової стійкості дає змогу зміцнювати конкурентну позицію підприємства та підвищувати його потенціал;

- принцип превентивності дій. Згідно із цим принципом краще запобігти втраті рівноваги, ніж забезпечувати нейтралізацію негативних наслідків. Реалізація цього принципу забезпечує ранню діагностику передкризового стану підприємства та своєчасне використання можливостей нейтралізації ризиків;

- терміновість реагування на окремі кризові явища в діяльності підприємства. Відповідно до теорії управління, кожне явище втрати рівноваги, яке з'явилося, не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом підприємства, а й породжує нові негативні тенденції;

- диференціація індикаторів за рівнем їх небезпеки для підприємства. Ці індикатори фіксують різні аспекти діяльності підприємства, характер яких з позиції генерування загрози банкрутства неоднозначний. У зв'язку із цим у процесі управління підприємством необхідно відповідним чином групувати індикатори кризових явищ за рівнем їх небезпеки для стабільного розвитку підприємства;

– адекватність реагування підприємства на міру реальної загрози його рівноваги. Застосування окремих механізмів нейтралізації загрози повинне базуватися на визначенні реального рівня цієї загрози і бути адекватним цьому рівню. Інакше або не буде досягнутий очікуваний ефект, або підприємство буде нести невиправдано високі витрати;

– повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства зі стану втрати рівноваги чи діагностованого кризового стану. В боротьбі із загрозою банкрутства, особливо на ранніх стадіях її діагностики, підприємство повинне розраховувати виключно на внутрішні можливості. Досвід показує, що при нормальних значеннях показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства загроза втрати рівноваги повністю може бути нейтралізована внутрішніми механізмами управління та в рамках фінансових можливостей підприємства.

Положення щодо необхідності присутності елементів антикризового управління в загально організаційному процесі ґрунтується на наступних припущеннях:

- кризи можна передбачати, очікувати і викликати;
- кризи у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати;
- до криз можна і необхідно готуватися;
- кризи можна пом'якшувати;
- управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва;
- кризові процеси можуть бути до визначеної межі керованими;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їхні наслідки [1].

Для того, щоб організація домоглася успіху, керівник повинен уміти передбачати можливість, імовірність появи тих чи інших виробничих ситуацій, бути готовим до них і діяти адекватно сформованим обставинам.

Висновки

У статті описано основні види обмежень, які можуть накладатися на проект. Розглянуто основні принципи та вимоги до побудови бюджетно – календарної моделі управління будівництвом, щодо розподілу обмежених ресурсів із застосуванням календарного планування та моделі розподілу обмежених ресурсів із використанням індикаторів – прі-

оритетів, що можуть бути використано як науково – прикладний інструментарій конкурсних методик, аналізу схем розподілу ресурсів між проектами інвестиційного портфеля із урахуванням інтересів керівників проектів і функціональних керівників;

В подальшому для розв'язання задач економічного розвитку будівельного підприємства треба дослідити застосування апарату теорії нечітких множин. Нині накопичено певний досвід, в якому можна виділити два напрями: застосування нечіткої логіки; використання нечіткого лінійного програмування. Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення та розвиток цих напрямів.

Список використаних джерел

1. Information and Communication Technology Data and Statistics [Електронний ресурс]: World Bank Search – Режим доступу: http://search.worldbank.org/data?qterm=ICt&language=EN&_database_exact=WDI
2. Козенков Д. Є. Життєвий цикл організацій та етапи життєвого циклу виробничих систем / Д. Є. Козенков // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». – 2011. – №2. – С. 74–78.
3. Інноваційна стратегія українських реформ : [монографія] / А. С. Гальчинський, В. М. Геець, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко – К.: Знання України, 2004. – 338с. :іл., табл. – Бібліогр.: с. 272–273. ISBN 966–8081–58–7.
4. Рижаківа Г.М. Інноваційний розвиток підприємства : [монографія] / Г.М. Рижаківа. – К. : ДКС центр, 2014. – 354 с. ISBN 978–966–2339–81–9.
5. Adizes I. The Corporate Lifecycle [Electronic source] / I. Adizes. – Mode of access: http://www.adizes.com/corporate_lifecycle_overview.html.
6. Greiner L. E. Evolution and Revolution as Organizations Grow / L. E. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. – Vol. 50. – №4. – P. 37–46.
7. Miller D. A longitudinal Study of Corporate Life Cycles / D. Miller, P. H. Friesen // Management Science. – 1984. – №10. – P. 1161–1183.
8. Антипов М. В. Определение стратегии предприятия на основе данных финансового анализа и оценки жизненного цикла организации [Электронный ресурс] / М. В. Антипов. – Режим доступа: <http://finanslit.ru/litra/324/9705.html>.

References

1. Information and Communication Technology Data and Statistics [E-resource]: World Bank

Search – available at: http://search.worldbank.org/data?qterm=Ict&language=EN&_database_exact=WDI

2. Kozenkov, D. Ye. (2011), «The life cycle of organizations and stages of the life cycle of industrial systems», Zbirnyk naukovykh prats' Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu im. akademika V. Lazariana «Problemy ekonomiky transportu», vol. 2, pp. 74–78.

3. Hal'chyns'kyj, A. S. Heiets', V. M. Kinakh, A. K. and Semynozhenko, V. P. (2004), Innovatsijna stratehiia ukrains'kykh reform [Innovative strategy of Ukrainian reforms], Znannia Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

4. Ryzhakova, G.M. (2014), Innovatsijnij rozvitok pidpriyemstva [Innovative development company: monograph], DKS Center, Kyiv, Ukraine.

5. Adizes, I. (2004), «The Corporate Lifecycle», available at: http://www.adizes.com/corporate_lifecycle_overview.html (Accessed 4 Apl 2014).

6. Greiner, L. E. (1972), «Evolution and Revolution as Organizations Grow», Harvard Business Review, vol. 50, pp. 37–46.

7. Miller, D. A (1984), «Longitudinal Study of Corporate Life Cycles», Management Science, vol. 10, pp. 1161–1183.

8. Antip'ev, M. V. (2005), «Definition of enterprise strategy on the base of financial analysis and evaluation of the life cycle of organizations» [Opredelenie strategii predpriyatija na osnove dannyh finansovogo analiza i ocenki zhiznennogo cikla organizacii], available at: <http://finanaliz.ru/litra/324/9705.html> (Accessed 4 Apl 2014).

Ю.О. ЯРМОЛЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу Академії праці, соціальних відносин і туризму

Методологічні підходи до економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва

У статті розкрито сутність проблеми сучасної методології економічного пізнання. Розкрито системний підхід в галузі економіки який ґрунтується на ідеях загальної теорії систем і системного аналізу. Розкрито також метод моделювання та методи теоретичного рівня для економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва. Акцентовано на використанні інтегрального показника сталого розвитку аграрного виробництва.

Ключові слова: методологія, методологічні підходи, сталий розвиток, аграрне виробництво, економічне пізнання, науково–дослідна програма, діалектична методологія, системний підхід, комплексний підхід, індикатори, критерії.

Ю.А. ЯРМОЛЕНКО,

к.э.н., доцент кафедры маркетинга Академии труда, социальных отношений и туризма

Методологические подходы к экономической оценке устойчивого развития аграрного производства

В статье раскрыта сущность проблемы современной методологии экономического познания. Раскрыто системный подход в области экономики основанный на идеях общей теории систем и системного анализа. Раскрыто также метод моделирования и методы теоретического уровня для экономической оценки устойчивого развития аграрного производства. Акцентируется на использовании интегрального показателя устойчивого развития аграрного производства.

Ключевые слова: методология, методологические подходы, устойчивое развитие, аграрное производство, экономическое познание, научно–исследовательская программа, диалектическая методология, системный подход, комплексный подход, индикаторы, критерии.

Ju. YARMOLENKO,

Ph.D., associate Professor of department of Marketing, Academy of Labour, Social Relations and Tourism

Methodological approaches to the economic assessment of the sustainable development of agrarian production

The essence of the problem of modern methodology of economic knowledge is disclosed in the article. The system approach in the field of economics based on the ideas of the general theory of systems and system analysis is revealed. The method of modeling and methods of theoretical level for the economic

assessment of the sustainable development of agrarian production are also outlined. The emphasis is on using the integral indicator of sustainable development of agrarian production.

Keywords: *methodology, methodological approaches, sustainable development, agrarian production, economic knowledge, research program, dialectical methodology, system approach, complex approach, indicators, criteria.*

Постановка проблеми. Основною умовою паритетного існування людини та природи є сталий розвиток суспільства. Аграрне виробництво і розвиток села є важливими складовими сталого розвитку, який включає в себе збалансоване врахування економічних, соціальних та екологічних аспектів й враховує інтереси майбутніх поколінь. Унікальною особливістю аграрного виробництва є те, що воно у своїй діяльності пов'язано з відновлюваними ресурсами, що призводить до конфліктів інтересів між економічними, соціальними та екологічними аспектами. Економічна оцінка сталого розвитку аграрного виробництва необхідна для визначення внутрішніх й зовнішніх загроз, що дозволить виробити заходи запобігання їх негативного впливу на всі складові сталого розвитку та розробити оптимальну стратегію функціонування аграрного виробництва. Тому так важливо визначити методологічні підходи, у першу чергу, до економічної оцінки сталого розвитку такого важливого сектора економіки України, яким є аграрне виробництво.

Метою статті є визначення методичного підходу до економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першим глобальним орієнтиром оцінки сталого розвитку був індекс Доу – Джонса (Djsi), запущений у 1999 році. Пізніше використовувались наступні індекси: Dov Jones Sustainability та індекс FTSE4Good. Ці індекси були розроблені у співпраці з Robeco SAM S&PDOW Jonts Indicts. Вони вістежують динаміку акцій провідних компаній з точки зору економічних, екологічних та соціальних критеріїв. Індекси слугують орієнтиром для інвесторів, які враховують сталий розвиток під час прийняття рішень щодо формування свого портфелю, а також забезпечують надійну платформу для компаній, які хочуть дотримуватись найкращої практики сталого розвитку. Сьогодні в Україні ще не вироблено єдиного методичного підходу що до економічної оцінки сталого розвитку як країни в цілому, так й аграрного виробництва окрема. Проблема оцінки сталого розви-

тку, визначенню критеріїв та системи показників присвячені праці І. Александрова, І. Ансоффа, Л. Горошкової, Т. Діллака, Л. Купінець, О. Попова, Л. Катан, О. Шубравської, В. Нікончук та інших вітчизняних і зарубіжних економістів [5; 6; 7; 8; 12; 13]. У працях цих вчених враховувалися економічні, соціальні чи екологічні підходи до оцінки сталого розвитку, в основу поклалися різні критерії та показники. Однак, поза увагою залишаються питання, що пов'язані з необхідністю економічної оцінки сталого розвитку саме аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Методологія є спеціальною формою рефлексії над науковим пізнанням, особливий тип усвідомлення науки. Сучасна методологія не обмежується вивченням методів і прийомів наукового пізнання і дослідження. Вона досліджує також основу, структуру і властивості наукового пізнання, його генезис і функціональні закономірності розвитку і трансформації. На рівні методології створюються умови визначення адекватної аксіології науки – системи критеріїв і оцінок наукової діяльності та її результатів, таких, як істинність, об'єктивність, раціональність, ефективність, прагматичність тощо. Однією з найактуальніших проблем сучасного стану розвитку методології економічного пізнання є проблема виділення поряд з емпіричними та теоретичними рівнями наукового пізнання ще й метатеоретичного рівня. Нині такі конструкції зустрічаються в методологічних концепціях Т. Куна, І. Лакатоса й ін. (поняття «парадигми», «стилі мислення», «картини світу», «архетипи наукового мислення»). Лакатос І. вважає, що основною структурно-динамічною одиницею моделі розвитку економічної науки є науково-дослідницька програма, яка складається з наступних елементів:

- «жорсткого ядра» (сукупності суджень, наукових припущень, які є теоретичною основою даного стилю мислення і зберігаються без зміни в усіх теоріях);
- «поясу заборони» (суджень, допоміжних гіпотез, що пов'язують дослідницьку програму з емпіричними даними);

– «негативної евристики», що вказує на ті шляхи дослідження, яких треба уникнути;

– «позитивної евристики», яка рекомендує найкращі шляхи дослідження [9].

Дослідження свідчать, що діалектична методологія дуже популярна серед дослідників соціально-економічних проблем сучасності. Під діалектикою розуміють стиль мислення, який характеризується гнучкістю думок, схильністю до компромісів. Існують також певні модифікації діалектичного вчення: по-перше, це так звана діалектика «здорового глузду» повсякденного буття людини; по-друге, це діалектичні принципи науково-пізнавальної діяльності, що приховані за іншими назвами («невизначеності» В. Гейзенберга, «відповідності» Г. Герца, «доповнюваності» Н. Бора, «синергізму» І. І. Пригожина, «кoeволюції» М. Мойсеева); по-третє, це теоретичні методи загальнонаукового рівня пізнання (конкретизації, ідеалізації, абстрагування, системно-структурного аналізу, теоретичного моделювання та інше) [9;14].

Особливе місце в сучасній методології економічного пізнання посідає герменевтика (від грец. пояснюю). Герменевтичний метод є способом розгляду окремого лише як частини цілого, віднаходження цілості у розмаїтті явищ. Алгоритм герменевтичного розуміння складається з таких кроків: а) розробка гіпотези, що містить передчуття або розуміння смислу тексту в цілому; б) інтерпретація окремих його фрагментів; в) коригування змісту в цілому на основі аналізу окремих фрагментів тексту. Сучасна герменевтика протиставляє науковому знанню герменевтичний універсум (від лат. universum – поняття, що характеризує коло тих предметів, які вивчаються в рамках даної наукової теорії за допомогою засобів цієї теорії), який створюється під впливом історичної традиції, людського досвіду.

Тектологічна методологія випередила ідеї кібернетики, загальної теорії систем і синергетики. Ця методологія викладена у працях О. Богданова. На його думку, тектологія повинна науково систематизувати організаційний досвід людства в цілому [1]. Важливим тектологічним поняттям є «організаційна гнучкість». Воно відображає рухомий, гнучкий характер зв'язків системи, легкість перегрупування елементів. Чим гнучкіша система, тим більше в ній виникає комбінацій, тим кращий матеріал підбору, швидше й повніше відбувається його пристосування до оточення.

О. Богданов вважає, що «Тектологічний прогрес, що ґрунтується на гнучкості, сприяє розвитку, веде до ускладнення організаційних форм, тому що в них накопичується пристосування до нових змін і нових умов. Ускладнення, в свою чергу, сприяє розвитку гнучкості системи, тому що збільшує кількість можливих комбінацій. Саме тому загалом, чим вищою є організація, тим вона є більш складною і гнучкою» [1]. Виходячи з цього, основну тектологічну закономірність можна сформулювати так: зростання організованості за одними параметрами досягається за рахунок її зменшення за іншими параметрами.

Тектологія як наука характеризується тісним зв'язком із кожним з трьох основних циклів наукового знання: математичним, природничим, соціологічним. Основна проблема тектології – з'ясування природи дискретності (від лат. diskretus – перервний) і безперервності межі людського досвіду. О. Богданов використовував тектологію як методологію для власних економічних досліджень.

У дослідженнях, які проводяться у галузі економіки, важливе місце посідає системний підхід, який ґрунтується на ідеях загальної теорії систем і системного аналізу. Засновниками системних досліджень були біологи Л. фон Берталанфі і Р. Жерар, економіст К. Боулдинг, філософ і психолог А. Рапопорт [14]. Серед російських та українських дослідників загальної теорії систем, у першу чергу, слід назвати В. Мильника, С. Чернишова, І. Черноруцького й ін. [10].

Серед сучасних розробок системної проблематики виділяються наступні:

- проблеми побудови загальної теорії систем;
- філософські проблеми системного підходу;
- проблеми логіки і методології системних досліджень;
- проблеми створення спеціальних наукових системних концепцій і теорій.

Побудова загальної теорії системи найбільше розроблена Л. фон Берталанфі [14]. Його «теорія відкритих систем» є емпіричним варіантом «загальної теорії систем». На спробах протиставлення побудові Л. фон Берталанфі ґрунтуються концепції У. Росе Ешбі, М. Месаровича, О. Ланге, А. Уймова, В. Костюка, М. Тода, Е. Шоуфорда та ін.

Філософські проблеми системного підходу досліджується у двох основних напрямках: онтологічному й гносеологічному (онтологія систем має своїм предметом те, що формує системну кар-

тину світу; гносеологія ж включає принципи побудови системного дослідження та специфічний для нього категоріальний апарат).

Побудова логіки і методології системних досліджень складається з таких компонентів:

- формалізовано–логічний опис вихідних понять системного підходу («система», «структура», «зв'язок», «ієрархія» тощо);
- побудова логічних формалізмів для дослідження різних аспектів системної проблематики (систем зав'язків, логіки цілісності тощо);
- використання апарату формальної логіки для розв'язання тих чи інших системних проблем.

До спеціальних наукових системних концепцій і теорій належить найбільша частина сучасних системних досліджень.

Зазначені вище підходи дозволяють припустити, що саме системний і комплексний підхід до вирішення проблеми економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах глобалізації сприятиме модернізації механізму державного регулювання та фінансово–економічних інструментаріїв в контексті збалансування економічного, соціального та екологічного розвитку аграрної сфери та забезпечення продовольчої та ресурсно–екологічної безпеки держави.

В наукових колах країн пострадянського простору виділяється два рівня методології досліджень: загальний і спеціальний. Загальна методологія пізнання побудована на принципі матеріалістичної діалектики та досліджує закони розвитку наукового знання в цілому й дозволяє досліджувати всі без виключення явища, які лежать в основі пізнання кожної з галузей знань. Цей вид методології базується на використанні загальнонаукових методів пізнання; спостереження і систематизації, аналіз і синтез, індукція і дедукція, абстракція і логіка, аналогія і моделювання тощо. На нашу думку, для побудови моделі економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери необхідні знання, об'єктивною основою яких є загальнометодологічні закономірності економічної діяльності, котрі включають у себе гносеологічні принципи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, абстрагування, узагальнення, історичний і логічний методи, а також моделювання).

Аналіз і синтез це діалектично суперечливі та взаємообумовлені методи наукового дослідження. За допомогою аналізу об'єкт можна попередне розчленувати на складові частини і потім

розглянути кожну з них. Однак процес розчленування тільки тоді стане засобом осягнення об'єкта, коли він буде не механічною операцією, безвідносно щодо місця і значення кожного з елементів, які його утворюють, а виділенням суттєвого, того, що становить основу зв'язку всіх сторін досліджуваного об'єкта. Таким чином діалектичний аналіз дозволяє проникнути в сутність речей. Проте, цей аналіз не дає знання конкретного, знання об'єкта як єдності різноманітного, єдності численних визначень. А це завдання виконує синтез. Отже, аналіз і синтез органічно взаємопов'язані та взаємозумовлюють один одного на кожному етапі процесу пізнання.

Абстрагування дозволяє виконувати процес мисленого виділення, вичленовування окремих ознак, властивостей і відношень конкретного предмета чи явища та одночасно відволікання від інших властивостей, ознак і відношень, котрі у даному контексті несуттєві, або неважливі. Сучасна гносеологія розглядає абстрагування в органічній єдності з аналізом і синтезом, узагальненням та іншими методами наукового пізнання [11].

Узагальнення дозволяє фіксувати загальні ознаки та властивості певного класу об'єктів та здійснювати перехід від одиничного до особливого та загального, від менш загального до більш загального. Наприклад, такі поняття як «економічна оцінка», «політика» є первинними (видовими), від яких, шляхом логічної операції узагальнення, можна перейти до більш загального (родового) поняття «економічна політика».

У дослідних науках характерними прийомами дослідження є індукція й дедукція. За допомогою індукції можна виводити гіпотези про причини та загальні закономірності явищ. Дедукція ж дозволяє виводити із загальних гіпотез емпірично перевірені положення та у такий спосіб експериментально їх обґрунтовувати або спростовувати [11].

Моделювання – це метод дослідження, за якого об'єкт, що цікавить дослідника, заміщується іншим об'єктом, що знаходиться у відношенні подібності до першого об'єкту. Моделювання використовується там, де вивчення оригіналу неможливе чи утруднене та пов'язане зі значними витратами і ризиками.

Поява нових поколінь ЕОМ дозволили у науці широко використовувати комп'ютерне моделювання на основі спеціально створених для цих цілей програм, які дозволяють моделювати найріз-

номанітніші реальні процеси: коливання ринкових цін, відсоткових ставок, рівня зайнятості населення, витрат на охорону навколишнього середовища, макроекономічних параметрів соціально-економічного розвитку суспільства тощо.

Спеціальна методологія направлена на дослідження в окремих галузях науки, ґрунтується на законах цих наук та проявляється через застосування спеціальних емпіричних методів дослідження: економіко-статистичних, інформаційно-аналітичних, обліково-фінансових, документального і фактичного контролю, законодавчо-правового аналізу тощо.

Серед методів теоретичного рівня для економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва вважаємо за необхідне використовувати аксіоматичний, гіпотетико-дедуктивний, метод сходження від абстрактного до конкретного та формалізацію.

Аксіоматичний метод дозволяє побудувати наукову теорію на основі певних вихідних положень або постулатів, з яких потім чисто логічним шляхом виводиться решта положень цієї теорії.

Гіпотетико-дедуктивний метод ґрунтується на висуванні гіпотез про причини досліджуваних явищ і у виведенні з цих гіпотез висновків шляхом дедукції. Якщо одержані результати відповідають усім фактам, даним у гіпотезі, то ця гіпотеза визнається достовірним знанням. Цей метод дає змогу перевірити наукову гіпотезу в складі гіпотетико-дедуктивної теорії за такою структурою:

а) ознайомлення з емпіричним матеріалом, який підлягає теоретичному поясненню за допомогою вже існуючих в науці законів і теорій;

б) висування припущень про причини та закономірності досліджуваних явищ;

в) оцінка серйозності припущення та відбору із безлічі найбільш імовірнісної;

г) розгортання висунутого припущення та дедуктивне виведення з нього положень, які підлягають емпіричній перевірці;

д) експериментальна перевірка виведених із гіпотези наслідків [3].

Гіпотетико-дедуктивний метод дає змогу визначити його як складний комплексний підхід до побудови моделі економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва, спрямований на встановлення законів, принципів і теорій. Оскільки логіка побудови такої моделі передбачає перехід від простого до складного, від нижчого до вищого, актуальності набуває метод сходження

від абстрактного до конкретного. Наприклад, пізнання сутності економічної оцінки передбачає не тільки знання історії його виникнення та розвитку, а й знання про економічну оцінку як суспільне явище й як економічну категорію.

Математизація науки дозволила широко використовувати метод формалізації, що полягає в побудові абстрактно-математичних моделей, які розкривають сутність процесів дійсності, що вивчаються. При формалізації міркування про об'єкти переносяться в площину операцій зі знаками (формулами). Великого значення в сучасній економіці надається й статистичним методам, які дозволяють визначати середні значення, характеризуючи всю сукупність досліджуваних предметів.

Дослідження методичних підходів, які пропонуються застосовувати для оцінки сталого розвитку [5; 7; 8; 12; 13], показали, що сьогодні використовуються різноманітні методичні підходи. Це обумовлюється різними цілями, які ставилися під час проведення оцінки. Переважна більшість досліджених методичних підходів передбачають розрахунок інтегрального показника сталого розвитку, інші базуються на дослідженні системи часткових показників. Звертає на собі увагу і те, що майже всі представлені методики ґрунтуються на концепції сталого розвитку ООН, а саме: виділяють соціальну, економічну та екологічну складові (й рідше враховуються інституціональна, політична та ін. складові) з деякими відмінностями у структурі компонентів та кількості часткових показників, що їх характеризують. А ось побудова інтегрального показника сталого розвитку здійснюється різними способами: за допомогою розрахунку середніх арифметичних та геометричних величин або із застосуванням більш складного математичного апарату. Також багато представлених методик мають переважену систему часткових показників, або таких, які не відповідають системі національної статистики, що створює мультиплікативний ефект та ускладнює проведення оцінки в динаміці.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що формування системи економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва України повинно відбуватися на основі системного й комплексного підходу та будуватися з використанням критеріїв та індикаторів, які враховують

найбільш проблемні аспекти ведення сільсько-го господарства, що пов'язані з функціонуванням екосистем, забезпеченням екологічних, економічних і соціальних потреб суспільства. І, ми підтримуємо думки авторів, котрі вважають, що ця система повинна виконувати не тільки інформаційну й контролюючу функції, але й відображати бажані зміни і тенденції, які постійно відбуваються у всьому світі й при цьому своєчасно спрямовувати зусилля для досягнення поставленої мети.

Список використаних джерел

1. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 453 с.
2. Васильева Н.К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: монографія / Н.К. Васильева. – Дніпропетровськ : РВВ ДДАУ, 2007. – 348 с.
3. Грабченко А.І. Методи наукових досліджень: навч. посіб. / А.І. Грабченко, В.О. Федорович, Я.М. Гарашченко. – Х.: НТУ «ХПІ», 2009. – 142 с.
4. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько [и др.], О.С. Абрамова. – Х. : изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с
5. Катан Л.І. Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери : монографія / Л.І. Катан. – Суми : Видавництво «Довкілля». – 2012. – 415 с.
6. Катан Л.І. Оцінка впливу на навколишнє середовище як інструментарій забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України / Л.І. Катан // Вісник Черкаського національного університету. – 2010. – С. 56–64.
7. Купінець Л.Є. Екологічні імперативи сталого розвитку агропромислового комплексу / Науковий вісник, 2005, вип 156, С.371 – 376.
8. Купінець Л.Є. Економічна оцінка сталого розвитку аграрних відносин / Л.Є. Купінець, С.Я. Ковальчук // Економічні інновації. Вип. 37. Організаційно-управлінські інновації у природокористуванні та ресурсозбереженні: зб. наук. праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2009. – С.176–180.
9. Лакатос И. Доказательства и опровержения. Как доказываются теоремы. Пер. И. Н. Веселовского. / И. Лакатос. – М.: Наука, 1967. – 361 с.
10. Мильник В.В. Исследование систем управления / В.В. Мильник, БП Титаренко, В.А. Волоченко. – М.: Академический аспект, 2003. – 315 с.
11. Мельник Л.Ю. Політична економія: навч. посіб. / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 430 с.
12. Нікончук В.М. Методичні підходи до оцінки сталого розвитку аграрного підприємства. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy. nauka. ua/> op.= 1&z = 1719.
13. Шубравська О.В. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери./ О.В. Шубравська//Економіка АПК.– 2005.–№12.– С.15–20.
14. Bertalanfy L. von. General system theory. Foudations, development application / L. von. Bertalanfy. – N.Y.: Braziller, 1969. – 483 p/

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК332.2:338

О.О. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

Кластерний аналіз регіонів України за рівнем розвитку ринку послуг санаторіїв

У статті здійснено дослідження регіональної варіативності діяльності санаторіїв. Для кластерного аналізу ринку послуг санаторіїв України сформовано систему показників, згрупованих у чотири блоки, що дозволило здійснити поділ регіонів України за рівнем розвитку ринку послуг санаторіїв на шість кластерів. Здійснено оцінку асиметричності регіонального розвитку ринку санаторних послуг на основі розрахунку квадратичного коефіцієнта варіації.

Ключові слова: кластерний аналіз, квадратичний коефіцієнт варіації, санаторії, інтегральне оцінювання.

А.А. ГАЛАЧЕНКО,
к.м.н., доцент ЧАО «ВУЗ «МАУП»

Кластерный анализ регионов Украины по уровню развития рынка услуг санаториев

В статье проведено исследование региональной вариативности деятельности санаториев. Для кластерного анализа рынка услуг санаториев Украины сформирована система показателей, сгруппированных в четыре блока, что позволило осуществить разделение регионов Украины по уровню развития рынка услуг санаториев на шесть кластеров. Осуществлена оценка асимметричности регионального развития рынка санаторных услуг на основе расчета квадратичного коэффициента вариации.

Ключевые слова: кластерный анализ, квадратичный коэффициент вариации, санатории, интегральное оценивание.

О. HALACHENKO,
MD, associate professor of PJSC «Universities» MAUP»

Cluster analysis of regions of Ukraine on the level of the advertisement of the sanatorium services market

The article analyzes the regional variability of sanatorium activities. For the cluster analysis of the market of sanatorium services in Ukraine, a system of indicators, grouped into four blocks, has been

developed, which allowed the division of the regions of Ukraine by the level of development of the market of sanatorium services for six clusters. The asymmetry of the regional development of the sanatorium market is estimated based on the calculation of the quadratic coefficient of variation.

Keywords: cluster analysis, quadratic coefficient of variation, sanatorium, integral estimation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України значення санаторно-курортних послуг значно зростає у зв'язку з необхідністю оздоровлення населення України, яке перебуває під впливом різних негативних екологічних факторів. На сьогоднішній день в санаторно-курортній сфері в Україні відбуваються значні структурні зміни в напрямку зростання комерціалізації санаторних послуг, збільшення кількості приватних закладів, зростання пропозицій санаторно-курортного відпочинку. Кліматичні умови для сезонного відпочинку є досить сприятливими для практично цілорічного функціонування закладів.

Сучасний стан розвитку ринку санітарних послуг характеризується загальним скороченням чисельності санаторіїв та значною диференціацією розвитку санаторних послуг в розрізі регіонів.

Метою статті є оцінка регіональної концентрації розвитку санаторних послуг в Україні на основі кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Для оцінювання регіональної концентрації розвитку сфери санаторно-курортних послуг в Україні скористаємось офіційною статистичною інформацією. Зауважимо, що національна статистична інституція дані про суб'єкти надання санаторно-курортних послуг окремо не виділяє, об'єднуючи їх загальною назвою «Санаторно-курортні і оздоровчі заклади» [4].

У бюлетені Державної служби статистики «Коллективні засоби розміщування» [6] дані про діяльність санаторно-курортних і оздоровчих закладів подаються у рубриці «Спеціалізовані засоби розміщування», де виокремлюється десять типологічних позицій:

- санаторії;
- дитячі санаторії;
- пансіонати з лікуванням;
- дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри;
- санаторії-профілакторії;
- бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнео-грязелікарні (включаючи дитячі);
- будинки відпочинку;
- пансіонати відпочинку;

– бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз);

– оздоровчі заклади 1–2 денного перебування.

Відтак, окремо дослідимо регіональну варіативність діяльності санаторіїв. У якості первинного інструментарію даного дослідження для виявлення асиметрії регіонального розвитку доцільно використовувати кластерний аналіз [5].

Тут під кластерами ми розуміємо підмножини (угруповання однакових/подібних елементів), котрі не пересікаються. Застосування кластерного аналізу дозволяє вирішити такі основні завдання:

- побудова науково обґрунтованих класифікацій;
- виявлення внутрішнього зв'язку серед одиниць сукупності;
- виділення однорідних груп із початкових багатомірних даних таким чином, щоб об'єкти, які належать одній групі, були схожі між собою, а ті, що відносяться до різних груп, – відмінні;
- скорочення інформації через виявлення діагностичних ознак, а саме тих, які мають найсуттєвіші особливості [1].

Як відомо, задача кластеризації або класифікації полягає у наступному: необхідно розділити вибірку $X^l = \{x_1, \dots, x_l\}$ із відомими відстанями $\rho(x, x')$ на кластери так, щоб кожний кластер складався із об'єктів, котрі близькі за метрикою ρ , а об'єкти різних кластерів суттєво відрізнялися.

При тому, кожному об'єкту $x_i \in X^l$ приписується мітка кластер y_i . Кластеризація відрізняється від традиційної класифікації тим, що мітки вхідних об'єктів y_i на початку дослідження не відомі, і навіть може бути не задана сама множина вибірок Y [2].

Класифікація багатовимірних спостережень чи об'єктів базується на визначенні поняття відстані між досліджуваними об'єктами. Найбільш поширеною є евклідова відстань.

Ця відстань між об'єктами j і k є геометричною відстанню в багатовимірному просторі і обчислюється за такою формулою:

$$d_{jk} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (x_{ij} - x_{ik})^2}, \quad (1)$$

де d_{jk} – відстань між об'єктами j і k ; x_{ij} – стандартизоване значення j -го об'єкту за i -им по-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

казником; x_{ik} – стандартизоване значення k -го об'єкту за i -им показником.

Якщо показники, що оцінюються, мають різні одиниці вимірювання, то їх стандартизують за середнім квадратичним відхиленням [3]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad (2)$$

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad (3)$$

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}^2 - \bar{x}_j^2}; \quad (4)$$

де $i = 1, 2, \dots, m$ – номер спостереження (об'єкта); $m = 25$ – кількість регіонів (адміністративних одиниць) України (з врахуванням м. Києва); $j = 1, 2, \dots, n$ – номер показника (фактора); n – кількість досліджуваних показників; x_{ij} ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$) – значення j -го показника для i -го об'єкта; \bar{x}_j , S_j ($j = \overline{1, n}$) – середнє арифметичне та середньоквадратичне відхилення початкових показників для j -ї ознаки; z_{ij} ($i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$) – нормоване значення j -го показника для i -го об'єкта.

Для кластерного аналізу ринку послуг санаторіїв України сформовано систему показників, згрупованих у чотири блоки.

Блок 1. Інфраструктура.

- кількість санаторіїв, од. (x_1);
- загальна площа санаторіїв, м. кв (x_2);
- кількість ліжок (місць) санаторіях, од. (x_3);

Блок 2. Трудовий потенціал.

- середньооблікова кількість штатних працівників у санаторіях, осіб (x_4);
- середньооблікова кількість лікарів у санаторіях, осіб (x_5);
- середньооблікова кількість середнього медичного персоналу у санаторіях, осіб (x_6).

Блок 3. Діяльність.

- доходи від наданих послуг санаторіями, тис. грн. (x_7);
- обслуговано приїжджих у санаторіях (x_8);
- коефіцієнт використання місткості санаторіїв, (x_9);
- кількість фактично проведених ліжко-днів у санаторіях, од. (x_{10}).

Блок 4. Соціальна роль.

- кількість постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС, що перебували у санаторіях, осіб (x_{11});
- обслуговано дітей у віці 0–17 років у санаторіях, осіб (x_{12}).

Блок 5. Зовнішньоекономічна роль.

- обслуговано іноземців у санаторіях, осіб (x_{13});
- кількість фактично проведених ліжко-днів іноземцями (x_{14}).

Перелік досліджуваних показників зумовлений їх доступністю в офіційних джерелах статистичних даних у 2016 році. У вихідних даних беремо інформацію лише по юридичних особах, оскільки фізичні особи-підприємці не представлені у даних Держкомстату як господарюючі суб'єкти серед санаторіїв України.

Інтегральне оцінювання обраної нами системи показників на рівні регіонів України передбачає попередню їх стандартизацію (нормування). Зауважимо, що у вибудовану модель включено показники-стимулятори, зростання абсолютного значення яких свідчить про активування ринку послуг санаторіїв.

Внаслідок стандартизації досліджуваної системи показників за формулою (2) отримано матрицю розміром 14x25 нормованих значень спостережень. Скориставшись нормованими значеннями показників розвитку санаторних послуг, за формулою (1) визначено відстань (дистанцію) регіонів від центру.

Для візуалізації зміни показника відстані регіонів від центру на рисунку 1 представлено упорядковану сукупність регіонів у спадному порядку. Максимальне значення відстані (0,67) у Львівській та Одеській областях, що вище за наступні дві області – Запорізьку і Херсонську – на 39,6 %.

Варіює у межах від 63,4 % до 86,1 % це перевищення у Вінницькій, Дніпропетровській та Полтавській областях, у межах від 2,0 рази до 3,0 рази – у Луганській, Закарпатській, Київській, Кіровоградській, Харківській, Миколаївській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій, Івано-Франківській, Тернопільській областях. У понад тричі показник відстані регіонів від центру до області перевищує відповідний показник шести регіонів країни (Волинська обл., Донецька обл., Рівненська обл., Житомирська обл., Сумська обл. та Чернігівська обл.). Нульове значення відстані досліджуваного показника у м. Київ.

Для побудови дендрограми, яка відображає послідовне об'єднання регіонів України у класери за системою показників розвитку ринку послуг санаторіїв, застосовано комп'ютерну програму Statistica 6 компанії StatSoft, Inc (рис.2).

На вертикальній осі відкладені регіони України, а на горизонтальній – міжкластерні евклідові відстані.

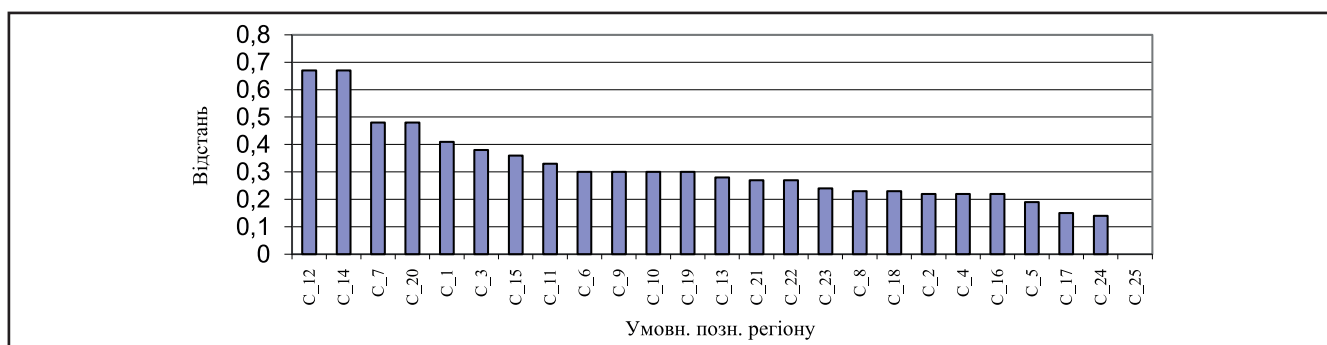


Рисунок 1. Ранжування регіонів України за значенням відстані від центру при оцінюванні розвитку ринку санаторних послуг у 2016 р. *

* Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

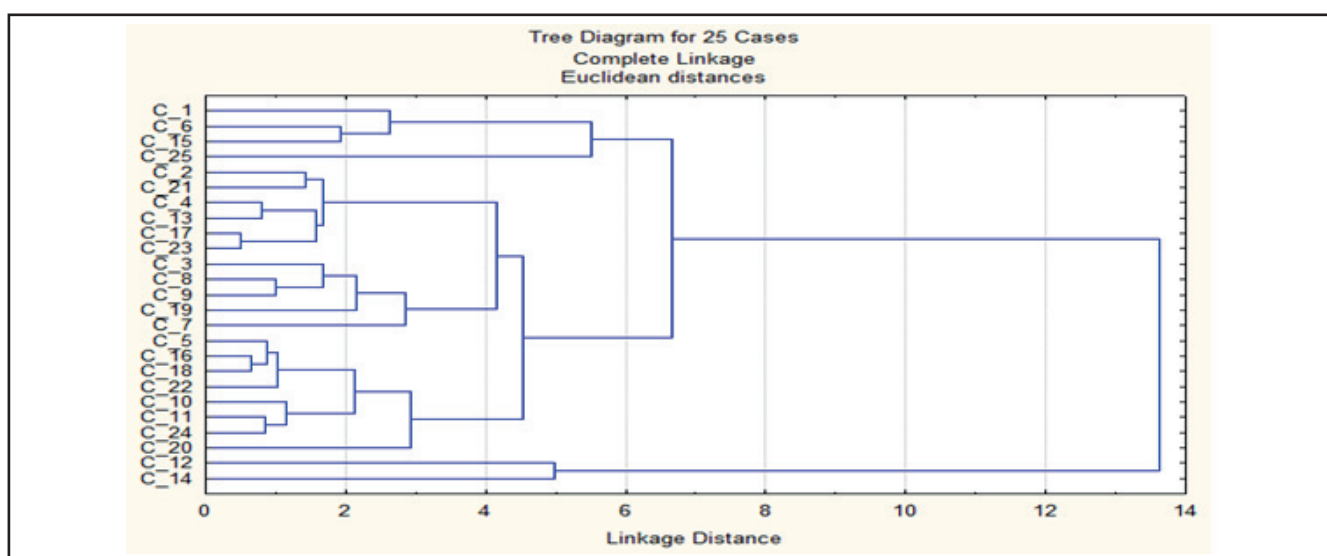


Рисунок 2. Горизонтальна дендродіаграма за результатами кластерного аналізу розвитку ринку санаторних послуг в Україні у 2016 р. *

* Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Визначення оптимальної кількості кластерів здійснено за даними графіку зміни відстаней на основі методу Уорда (рис. 3). На вертикальній осі відкладено міжкластерну евклідову відстань, а на горизонтальній – крок об'єднання.

Як видно з рис. 3, переломним є 19 крок об'єднання, на якому починається групування несхожих об'єктів, тобто тих об'єктів, відстань об'єднання яких зростає стрибкоподібно.

Оптимальна кількість кластерів визначається за формулою:

$$Q = n - m, \quad (5)$$

де n – кількість досліджуваних регіонів (адміністративних одиниць) України ($n = 25$); m – переломний крок об'єднання у кластери (19-ий крок).

Таким чином, оптимальна кількість кластерів становить $25 - 19 = 6$.

Отже, як показують результати виконаного кластерного аналізу, регіони України за рівнем

розвитку ринку послуг санаторіїв доцільно поділити на шість кластерів:

Кластер 1 – Львівська, Одеська.

Кластер 2 – м. Київ.

Кластер 3 – Вінницька, Закарпатська, Полтавська.

Кластер 4 – Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Харківська.

Кластер 5 – Волинська, Донецька, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Чернівецька.

Кластер 6 – Дніпропетровська, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Тернопільська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська.

На рисунку 4 представлено графік середніх стандартизованих значень показників для кожного із шести виділених кластерів.

Для оцінювання асиметричності регіонального розвитку ринку санаторних послуг розраховано квадратичний коефіцієнт варіації за такою формулою:

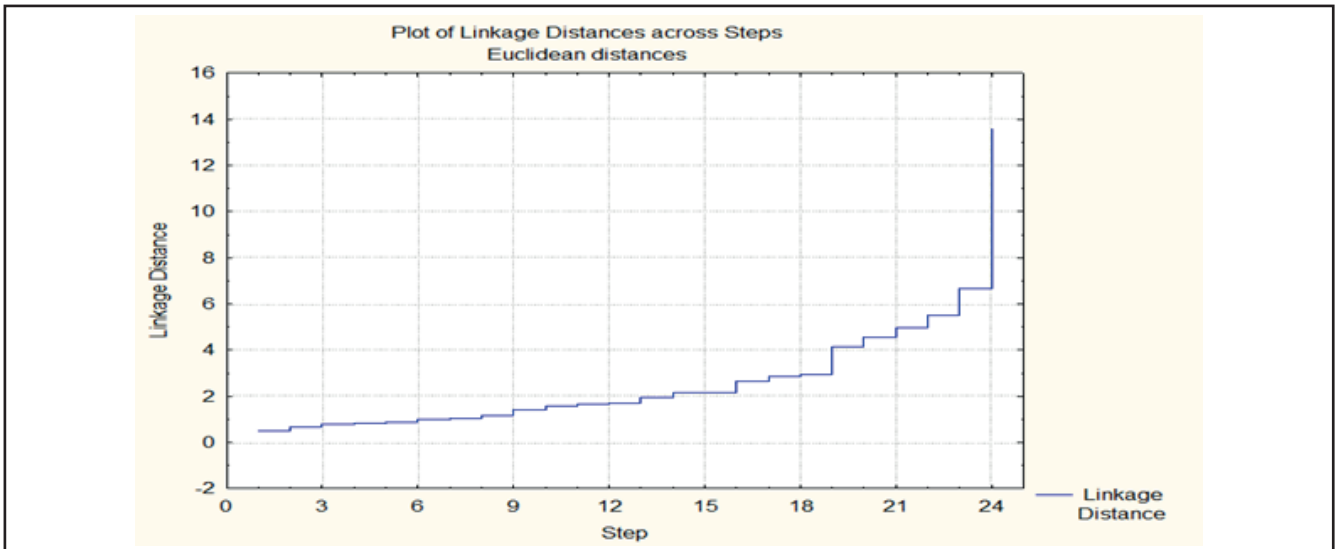


Рисунок 3. Графік об'єднання регіонів України за інтегральним показником розвитку ринку послуг санаторіїв, 2016 р. *

* Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

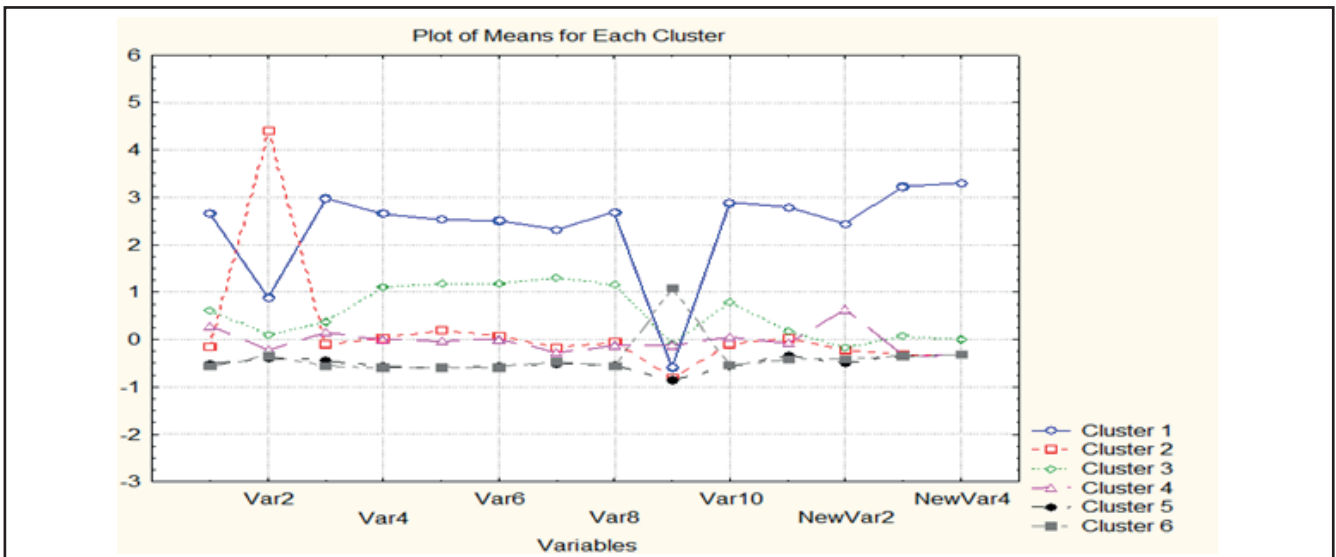


Рисунок 4. Середні значення стандартизованих показників для кожного кластера за інтегральним показником розвитку ринку санаторних послуг в регіонах України 2016 р. *

* Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

$$v_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100, \quad (6)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}, \quad (7)$$

де σ^2 – дисперсія:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x - \bar{x})^2}{n} = \frac{\sum x^2}{n} - \left(\frac{\sum x}{n}\right)^2, \quad (8)$$

де \bar{x} – середнє значення:

$$\left(\bar{x} = \frac{\sum x}{n}\right), \quad (9)$$

На основі формул (6–9) отримано результати:

$$\bar{x} = 0,3056; \sigma^2 = 0,021833; \sigma = 0,147759; v_{\sigma} = 48,35\%.$$

Отримане значення квадратичного коефіцієнта варіації значно перевищує критичне значення (33%). Це дозволяє зробити висновок, що досліджувана нами сукупність регіонів України є неоднорідною за значенням інтегрального показника розвитку ринку послуг санаторіїв.

Список використаних джерел

1. Бараник З. П. Групування регіонів України залежно від рівня розвитку ринку лабораторних медичних

послуг / З. П. Бараник, Д. І. Черненко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 65–70.

2. Жерліцин Д.М. Групування регіонів у прийнятті рішень в управлінні бюджетними ресурсами територій / Д.М. Жерліцин, Д.М. Жерліцина // Нове в економічній кібернетичі: зб. наук. ст. – Донецьк, 2010. – № 3. – С. 18–26.

3. Лукань Л. Застосування кластерного аналізу для оцінки розвитку малого підприємництва в регіонах України / Л. Лукань, Г. Цегелик // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2009. – Вип. 19. – С. 73–80.

4. Колективні засоби розміщення в Україні у 2016 році / Державна служба статистики України / Статистичний бюлетень. – Київ 2017. – 200 с.

5. Статистика ринку товарів та послуг : навч. посіб. – 2-ге вид., виправл. та доп. / Л. І. Крамченко – Львів : В-во ЛКА, 2007 – 296 с.

6. Санаторно-курортні і оздоровчі заклади. Туризм. Економічна діяльність. Економічна статистика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 332.628

А.О. КОШЕЛЬ,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Моделювання ринкової вартості земель з урахуванням результатів їх масової оцінки

В статті розглянуті питання пов'язані з моделюванням ринкової вартості земель на основі урахування результатів їх масової оцінки. Визначено перелік факторів які можуть впливати на ринкову вартість земель. Наведені особливості формування ринкової вартості при проведенні масової оцінки земель.

Ключові слова: ринкова вартість, масова оцінка, моделювання, оціночні фактори, ціна.

А.А. КОШЕЛЬ,

к.э.н., Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

Моделирование рыночной стоимости земель с учетом результатов их массовой оценки

В статье рассмотрены вопросы, связанные с моделированием рыночной стоимости земель на основе учета результатов их массовой оценки. Определен перечень факторов которые могут влиять на рыночную стоимость земель. Приведены особенности формирования рыночной стоимости при проведении массовой оценки земель.

Ключевые слова: рыночная стоимость, массовая оценка, моделирование, оценочные факторы, цена.

A. KOSHEL,

Ph.D. in Economics, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Modeling of market land value with accounting the results of their mass assessment

The deals with the modeling of market value of land on the basis of taking into account the results of their mass assessment are reviewed in the article. The list of factors that may affect the market value of land is determined. The peculiarities of the formation of market value during mass land valuation are presented.

Keywords: market value, mass estimation, modeling, evaluation factors, price.

Постановка проблеми. В Україні останніми роками прийнята та затверджена на законодавчому рівні нова методика оцінки земель сільськогосподарського призначення постановою

Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення» та порядку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів який затверджений наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Порядку нормативної грошової оцінки земель населених пунктів» від 25.11.2016 № 489. Проблема є в тому, що ці нові порядок та методика по суті не змінюють системно їх старі аналоги. Провівши ретельний їх аналіз стає очевидним, що змінюються лише деякі коефіцієнти з метою зменшення податкового навантаження на окремі групи функціонального призначення земель. Тобто ми маємо фактично старі методичні підходи, які є значно спотвореними і не відображають об'єктивно реальних показників оцінки. В цих умовах значної актуальності набувають сучасні методи моделювання саме ринкової (реальної) вартості земель з урахуванням результатів їх масової оцінки а не нормативної.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Питанням моделювання ринкової вартості земель є класичною науковою задачею, нею займалися такі вітчизняні вчені як О.І. Драпиковський, Ю.Ф. Дехтяренко, Д.С. Добряк, В.М. Заяць, О.П. Канащ, О.М. Лихогруд, А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.М. Третяк, але питання моделювання ринкової вартості земель з урахуванням результатів їх масової оцінки є малодосліджуваним у вітчизняній науці і потребує додаткових наукових пошуків.

Метою статті є розгляд питання пов'язаного з моделюванням ринкової вартості земель на основі урахування результатів їх масової оцінки. Визначення переліку факторів, які можуть впливати на ринкову вартість земель. Дослідження особливостей формування ринкової вартості при проведенні масової оцінки земель.

Виклад основного матеріалу. Проведення земельної реформи в Україні призвели до того, що земельні ресурси стали безпосереднім об'єктом товарно-грошових відносин. У зв'язку з цим виникла необхідність адекватного визначення їх вартості.

При виборі підходів до оцінки і методів слід керуватися наступними правилами:

- розрахунки в рамках обраних підходу і методу повинні в максимальній ступеня ґрунтуватися на ринковій інформації;

- в обраних підході і методі повинен бути передбачений врахування особливостей конкретного об'єкта оцінки;

- переважне використання простих розрахункових моделей, методологія яких буде зрозуміла максимально широкому колу користувачів звіту і легко перевіряється.

З урахуванням наведених правил найбільш кращим є використання порівняльного підходу, а в його рамках – методу порівняння продажів. При застосуванні цього методу рекомендується зробити акцент на виборі аналогів, найбільш відповідають об'єкту оцінки по основним ціноутворюючим факторів, до яких в більшості випадків можна віднести функціональне призначення земельної ділянки, місце розташування, забезпеченість комунікаціями, ступінь освоєння тощо. Процедура і критерії вибору аналогів повинні бути описані так, щоб користувачі звіту могли зробити висновок про повноту використаної оцінювачем доступної ринкової інформації, а також про об'єктивність обраного ним підходу. Кількість використовуваних для розрахунку вартості аналогів має бути не менше трьох. Використання більш семи аналогів в більшості випадків недоцільно [1].

Відмінність аналогів від об'єкта оцінки необхідно розглянути в розрізі значущих ціноутворюючих факторів. При наявності розбіжностей в характеристиках аналогів і об'єкта оцінки слід застосувати коригування, що призводять характеристики аналогів до характеристик об'єкта оцінки. У разі відсутності розбіжностей слід прямо вказати на це в коментарях до коректувань. коригування можуть застосовуватися на основі як проведених розрахунків, так і аналітичної інформації або експертних оцінок. Відповідно з федеральними стандартами оцінки при використанні експертних оцінок необхідно навести відомості про залучених експертів, а також зіставлення експертної оцінки на відповідність з ринковими даними.

Слід з обережністю застосовувати моделі, засновані на статистичному моделюванні (регресивні моделі), оскільки при обліку декількох факторів потрібна наявність значної кількості об'єктів-аналогів у вибірці, при цьому нівелює здатність методу врахувати індивідуальні особливості об'єкта оцінки.

При наявності достатньої ринкової інформації, на основі якої результати застосування порівняльного підходу забезпечують високу достовір-

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ність результатів оцінки, застосування інших підходів і методів вважається недоцільним.

Державне нормативно–правове забезпечення в сфері економіки спрямоване на регулювання процесів пов'язаних з формуванням комфортних умов ведення бізнесу, змісту приватного об'єкта нерухомості зі збереженням балансу інтересів держави. Розвиток ринку нерухомості в межах будь–якої окремо взятої території залежить від впливу різних чинників, але також в значній мірі залежить від наявності ефективної нормативно–правової бази що регулює процес його формування.

Ринок земель не може бути стихійним, угоди про транзакції із земельними ділянками підлягають обов'язковому обліку в державних органах щодо реєстрації прав, але вартість об'єкта нерухомості не є обов'язковим атрибутом такої реєстрації. Відомості про вартість земель відображаються в договорах купівлі–продажу таких об'єктів і часто можуть бути заниженими від реальної ринкової вартості об'єкта залученого в угоду. Також відомості про цей об'єкт можуть бути відображені в оголошенні про об'єкт нерухомості, в якому вартість такого об'єкта може бути завищена від реальної ринкової вартості. Але суб'єктам земельних відносин (державі, землевласникам та землекористувачам) необхідно мати відомості про вартість об'єктів нерухомості, як про вартість земельних ділянок, так і про вартість об'єктів капітального будівництва, в першу чергу для цілей оподаткування. Формування та ведення бази об'єктів нерухомості з відображенням достовірної інформації, що відповідає реальній ринковій ситуації, про вартості цих об'єктів має бути одним з пріоритетних напрямків державної політики в сфері формування ринку нерухомості в цілому і ринку земель зокрема із залученням до господарського обороту нових об'єктів [2].

Ринкову вартість об'єктів нерухомості на окремо взятій території в певний період практично неможливо визначити для кожного окремого об'єкта розташованого в межах даної території, через фактичну відсутність одночасного обороту об'єктів на ринку земель і, як наслідок, визначення індивідуальної вартості окремо взятої земельної ділянки. Але, у зв'язку з тим, що для цілей управління земельними ресурсами необхідно використання відомостей про вартості всіх об'єктів нерухомості розташованих в межах території України в цілому або окремих її частин, обмеже–

ними кордонами суб'єктів або громад й населених пунктів, то найбільш ефективним і найменш витратним може бути проведення масової оцінки об'єктів нерухомості. Результатом проведення масової оцінки буде визначення вартості окремо взятого об'єкта нерухомості, відомості про який внесені до державного кадастру земель, в межах однієї оціночної території (кадастрового кварталу) на певну фіксовану дату.

Для досягнення поставленого завдання щодо визначення достовірної ринкової вартості об'єкта нерухомості відповідної середнього рівня цін на аналогічну нерухомість в межах оціночної зони необхідно застосовувати методи, використовувані для індивідуальної оцінки та в порядку, що встановлюється нормативно–правовим регулюванням.

Фактори вартості істотно впливають на формування ринкової вартості земель, в зв'язку, з чим для побудови статистичної моделі при проведенні робіт по масовій оцінці необхідно визначити перелік факторів роблять істотний вплив на вартість земель. Такі фактори вартості можуть бути як позитивного впливу, так і негативного і необхідні для проведення факторного аналізу. Залежно від призначення фактори можуть бути розбиті на групи. Орієнтовний перелік факторів, які можуть впливати на формування ринкової вартості земель, наведено в таблиці.

Наведені фактори вартості істотно впливають на формування ринкової вартості земель та інших об'єктів нерухомості і значення їх при проведенні масової оцінки необхідно враховувати. У зв'язку з тим, що майже всі дані фактори є площинними або лінійними то для ефективного сприйняття такі фактори необхідно пошарово нанести на карту зручного масштабу в залежності від території населеного пункту.

Під впливом урбанізації територій в окремо взятий часовий період можуть змінюватися межі впливу факторів вартості, додаватися або виключатися ті чи інші фактори, що не може не впливати на формування вартості об'єктів нерухомості. Враховуючи те, що, ринкова вартість встановлюється в момент укладання угоди, тобто в певний період часу. В силу того, що ринкові умови можуть змінитися, то ринкова вартість для іншого періоду часу того ж об'єкта також може змінитися.

У загальному вигляді математичну модель розрахунку ринкової вартості земельної ділянки можна уявити за такою формулою:

Перелік факторів які можуть впливати на ринкову вартість земель

Фактори, які позитивно впливають на вартість земель	Фактори, які негативно впливають на вартість земель
<i>Містобудівні фактори впливу на вартість</i>	
Місцезнаходження історичного центру Місцезнаходження зон рекреації (ліси, парки, сквери, зелені зони, бульвари, пляжі) Місцезнаходження найбільш престижних зон, вулиць Місцезнаходження гаражних кооперативів, автостоянок Місцезнаходження водних об'єктів (річки, озера, ставки) Місцезнаходження адміністративних і ділових центрів	Місцезнаходження зон, несприятливих для будівництва (зони підтоплення, карстові явища, що просідають ґрунти, заболоченість і т.д.) Місцезнаходження виробничих малопривабливих об'єктів
<i>Санітарно-екологічні фактори впливу на вартість</i>	
	Місцезнаходження зон забруднення повітря Місцезнаходження санітарно-захисних зон від об'єктів, що є джерелами забруднення повітря Наявність забруднення повітря і води Джерела, що представляють собою діючу і потенційну екологічну небезпеку, осередки можливих катастроф (АЕС, склади токсичних і / або вибухонебезпечних речовин, заводи кольорової металургії, хімічні та ін. підприємства з небезпечним циклом)
<i>Соціальні фактори впливу на вартість</i>	
Місцезнаходження культурних центрів Характеристики та кількість об'єктів культури (клуби, кінотеатри) Місцезнаходження та характеристики середніх загальноосвітніх шкіл Місцезнаходження та характеристики дитячих садів Місцезнаходження та характеристики ВНЗ Місцезнаходження та характеристики виробів з текстилю (палаці спорту, стадіони) Місцезнаходження та характеристики поліклінік Місцезнаходження та характеристики лікарень Кількість лікарень і поліклінік	Малопривабливі соціальні об'єкти (в'язниця, психіатрична лікарня, табір біженців)
<i>Житлово-комунальні фактори впливу на вартість</i>	
Комунальна інфраструктура (водопостачання, газопостачання, каналізація, електропостачання, теплопостачання) Місцезнаходження ж / д вокзалів Місцезнаходження ж / д станцій Місцезнаходження зупинок громадського транспорту	Місцезнаходження залізниці Місцезнаходження транспортних магістралей
<i>Економічні фактори впливу на вартість</i>	
Місцезнаходження та характеристики готелів Місцезнаходження та характеристики об'єктів рекреації (санаторії і т.ін.) Місцезнаходження та характеристики магазинів «Продукти» Місцезнаходження та характеристики об'єкти громадського харчування (кафе, їдальні, закусочні) Місцезнаходження та характеристики об'єкти торгівлі (торговий центр, ринок, супермаркет)	Місцезнаходження промислових центрів Місцезнаходження та характеристики об'єктів промисловості (заводи, фабрики)
<i>Статистичні фактори вартості</i>	
Чисельність населення	Рівень безробіття

$$MV = S_d \times (V_{tr} + K_{f1} + \dots + K_{fn})$$

де S_d – площа земельної ділянки, га;

V_{tr} – середня вартість одного м² об'єктів нерухомості – аналогів, для яких існує інформація щодо транзакцій із земельними ділянками, грн;

$K_{f1}...K_{fn}$ – коефіцієнти факторів впливу на вартість земельної ділянки.

Ринкова вартість однієї земельної ділянки, виражена в грошовому еквіваленті, не може відповідати аналогічній земельній ділянці, хоча б в силу того, що у даних об'єктів не може бути однакового місця розташування. Але при визначенні масовими методами оцінки ринкова вартість одного квадратного метра земельної ділянки буде однаковою для всіх земельних ділянок з певним видом дозволеного використання в межах однієї оціночної зони обмеженої межами кадастрового кварталу.

Як свідчить іноземний досвід [3,4], при проведенні масової оцінки частка земельних ділянок, з відомою ринковою вартістю, незрівнянно мала в порівнянні з кількістю земель розташованих в оціночній зоні і чим більше відомостей про ринкову вартість вихідних об'єктів, тим точніше буде підсумковий результат масової оцінки. Але такі об'єкти повинні братися за основу при визначенні ринкової вартості земельних ділянок.

Якщо не брати до уваги коефіцієнт факторів впливу на вартість земель, то всі об'єкти нерухомості будуть виключно в рівній вартості, хоча ринкова вартість таких об'єктів в реальній ситуації буде відрізнятися. Таким чином, при проведенні робіт по масовій оцінці всі об'єкти, включені в оцінний перелік, отримують вартість, наближену до ринкової вартості об'єктів з аналогічним дозволеним використанням. У зв'язку з тим, що ринкова вартість об'єкта нерухомості не є постій-

ною величиною, а має властивості змінюватися під впливом впливу факторів вартості, то певна ринкова вартість буде відповідати реальній ринковій ситуації тільки на момент проведення робіт по їх масової оцінці.

Формування вартості земель наближеної до реальної ринкової вартості імовірно має вплинути на формування ринку земель, в зв'язку з тим, що об'єкти нерухомості після проведених робіт по оцінці отримали вартість і можуть брати участь у вільному обігу.

Висновки

Таким чином, моделювання ринкової вартості при проведенні масової оцінки земель залежить від сформованих в даний момент цін на ринку нерухомості і зовнішніх факторів, що впливають на формування ринкової вартості.

Список використаних джерел

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики : учебник для вузов : в 2 т. 2-е изд. М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2001. Т. 2: Основы эконометрики.
2. Петров, В.И. Оценка стоимости земли [Текст]: учеб. пособие / В.И. Петров. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. – 172 с.
3. Richard Grover , (2016) «Mass valuations», Journal of Property Investment & Finance, Vol. 34 Iss: 2, pp.191 – 204
4. Buzu, O. (2015), «Property assessment and taxation in the republic of Moldova», Land Tenure Journal , No. 2.

УДК 330.3:336.5

М.Г. ОЛІЄВСЬКА,
к.е.н., доцент, докторант НДФІ
Державної навчально–наукової установи «Академія фінансового управління»
Д.Л. КУМКОВ,
начальник відділу нормативного забезпечення вищої освіти Департаменту вищої освіти
Міністерства освіти і науки України
С.В. ПЕТРУХА,
директор Інституту післядипломної освіти
Державної навчально–наукової установи «Академія фінансового управління»

Основні детермінанти відтворення людського капіталу в контексті Глобальних Цілей Сталого Розвитку

У статті розглядаються особливо актуальні питання відтворення людського капіталу в контексті Глобальних Цілей Сталого Розвитку. Визначено сутність людського капіталу домогосподарств, людського капіталу суб'єктів господарювання, людського капіталу регіону та людського капіталу країни. На думку авторів, людський капітал формується на основі первинного, базового, ринкового і суспільного людського капіталу і відтворюється за рахунок фінансування.

Обґрунтовано Цілі Сталого Розвитку в Україні (забезпечення доступу до медичних та освітніх послуг з урахуванням потреб населення, покращення якості й результативності надання послуг, забезпечення справедливого розподілу ресурсів тощо), визначено напрями реформ та очікувані результати імплементації Глобальних Цілей Сталого Розвитку – 2030.

Беручи до уваги Цілі Сталого Розвитку і досягнутий рівень децентралізації в країнах–членах ЄС, запропоновано заходи щодо поліпшення фінансування відтворення людського капіталу на регіональному рівні. Визначено переваги, ключові проблеми і ризики децентралізації.

Ключові слова: Глобальні Цілі Сталого Розвитку, людський капітал, відтворення людського капіталу, фінансування відтворення людського капіталу, децентралізація.

М.Г. ОЛИЕВСКАЯ,

к.э.н., доцент, докторант НИФИ

Государственного учебно–научного учреждения «Академия финансового управления»

Д.Л. КУМКОВ,

начальник отдела нормативного обеспечения высшего образования Департамента высшего образования Министерства образования и науки Украины

С.В. ПЕТРУХА,

директор Института последипломного образования

Государственного учебно–научного учреждения «Академия финансового управления»

Основные детерминанты воспроизводства человеческого капитала в контексте Глобальных Целей Устойчивого Развития

В статье рассматриваются актуальные вопросы воспроизводства человеческого капитала в контексте Глобальных Целей Устойчивого Развития. Определена сущность человеческого капитала домохозяйств, человеческого капитала субъектов хозяйствования, человеческого капитала региона и человеческого капитала страны. По мнению авторов, человеческий капитал формируется за счет финансирования первичного, базового, рыночного и общественного человеческого капитала.

Обоснованы Цели Устойчивого Развития в Украине (доступ к медицинским и образовательным услугам с учетом потребностей населения, улучшение качества и результативности предоставления услуг, обеспечение справедливого распределения ресурсов и т.п.), определены направления реформ и ожидаемые результаты имплементации Глобальных Целей Устойчивого Развития – 2030.

Принимая во внимание Цели Устойчивого Развития и существующий уровень децентрализации в странах ЕС, предложены меры по улучшению финансирования воспроизводства человеческого капитала на региональном уровне. Определены преимущества, ключевые проблемы и риски децентрализации.

Ключевые слова: Глобальные Цели Устойчивого Развития, человеческий капитал, воспроизводство человеческого капитала, финансирование воспроизводства человеческого капитала, децентрализация.

M. OLIEVSKA,

PhD (Economics), Associate Professor, Research,
Financial Institute of Academy of Financial Management

D. KUMKOV,

Head of the Department of Regulatory Support of Higher Education of the Department of Higher Education of the Ministry of Education and Science of Ukraine

S. PETRUKHA,

Director of the Institute of Postgraduate Education of

State Educational–Scientific Establishment «The Academy of Financial Management»

The main determinants of the reproduction of human capital in the context of the Global Sustainable Development Goals

The article discusses the most topical issues of reproduction of the human capital in the context of global sustainable development.

The author's definition of human capital of households, human capital of corporate sector, human capital of region and human capital of the state are formulated. In opinion of authors, a human capital is formed on the primary, basic, market and social human capital and develops due to financing.

Sustainable Development Goals (access to medical and educational services, taking into account the needs of the population, improving the quality and effectiveness of the provision of services, ensuring equitable distribution of resources, etc.), reforms and expected results of the implementation of the Global Sustainable Development Goals 2030 are identified.

Considering Sustainable Development Goals and level of decentralization in member–states of the EU member–states, we have proposed measures to improve the financing of reproduction of human capital at regional level. Benefits, key issues and risks of decentralization are defined.

Keywords: Sustainable Development Goals, human capital, reproduction of human capital, the financing of reproduction of human capital, decentralization.

Постановка проблеми. Одним із стратегічних завдань щодо забезпечення збалансованості економіки України та підвищення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку є відтворення людського капіталу. Як свідчить досвід зарубіжних країн, формування, розвиток та використання якісних складових людського капіталу відбувається в розрізі інноваційно–інвестиційних ресурсів, створених на рівні держави, регіонів, суб'єктів господарювання та домогосподарств з урахуванням сучасних умов. Відтак, актуальності набувають дослідження проблем відтворення людського капіталу, а також фінансування людського капіталу на регіональному рівні в умовах обмеженості бюджетних ресурсів. При цьому варто пам'ятати, що соціально–економічні перетворення в Україні повинні базуватися як на узагальненні світових тенденцій, так і з урахуванням результатів наукового аналізу вітчизняної траєкторії розвитку.

Людський капітал охоплює професійні, інтелектуальні, інноваційні та організаційні ресурси і в поєднанні з інноваціями забезпечує зростання макроекономічних показників. В Україні принципово важливо сформулювати середовище для відтворення людського капіталу. З цією метою слід провести реформи щодо забезпечення здорового способу життя; подолання бідності; забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти, а також заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх; сприяння поступальному та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх; створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям; поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства тощо [1].

Успішне використання людського капіталу та його позитивний вплив на розвиток регіонів

можливі за умови розробки та досягнення Цілей Сталого Розвитку в Україні, прийнятті необхідних нормативно–правових актів, здійсненні фінансування. Зазначені завдання можна вирішити лише за умови імплементації міжнародних стратегічних документів щодо сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вплив інтелектуальних здібностей людини на економічний розвиток держави досліджували А. Сміт, В. Петті, Д. Рікардо, І. Фішер, А. Маршалл, Г. Беккер [15], Т. Шульц [16]. Теоретичні, методичні та практичні аспекти відтворення людського капіталу та його вплив на економічне зростання висвітлені в наукових публікаціях О. Білецького [4], О. Грішнєвої [5], Т. Давидюк [6], Н. Краус [8], Е. Лібанової [9], Д. Мельничука [10]. Окремі питання фінансування відтворення людського капіталу досліджують О. Кириленко, К. Павлюк [11], І. Сидор [13]. Доцільність використання зарубіжного досвіду при реалізації Глобальних Цілей Сталого Розвитку в Україні висвітлено в наукових працях О. Будько, Л. Свистун, А. Рожко [12] та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, виклики щодо забезпечення сталого розвитку, у тому числі в частині фінансування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, вимагають від науки дослідження проблем відтворення людського капіталу в контексті Глобальних Цілей Сталого Розвитку та шляхів їх вирішення в Україні.

Метою статті є розвиток теоретико–методологічних засад дослідження сутності, складових та чинників відтворення людського капіталу в контексті Глобальних Цілей Сталого Розвитку.

Виклад основного матеріалу. Загальнонаціональна значимість людського капіталу породжує інтерес до вивчення сутності, складових та

чинників його відтворення. Як слідує із теоретико–методологічних розробок, набуті знання, здібності, навички, досвід та здоров'я є людським капіталом, а необхідність фінансування освіти Т. Шульц пояснював здатністю людського капіталу приносити доходи [16]. На думку Г. Беккера, передумовами отримання вигід від людського капіталу є фінансування освіти та набуття навичок, ведення здорового способу життя [15].

На відміну від технократичних підходів, у яких людський капітал розглядається як фактор виробництва, сучасні підходи актуалізують соціальні складові людського капіталу.

Сьогодні у науковій літературі людським капіталом називають: сформовані і розвинуті внаслідок інвестицій продуктивні здібності, особисті риси, що використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу (О. Грішнова) [5]; трудовий потенціал, що реалізується в ринковому просторі і визначає продуктивний характер вкладень в економіку людини (О. Бендасюк); економічний актив, що формується в результаті інвестицій шляхом набуття знань та доцільної видозміни продуктивних спроможностей індивіда та є формою представлення останніх в ході трудової діяльності, яка забезпечує певний дохід учасникам інвестиційно–виробничого процесу (Д. Мельничук) [10]; реалізованою частиною трудового потенціалу (Т. Давидюк) [6]; частиною креативних людських ресурсів, що через їх матеріальне високоякісне забезпечення, накопичені якісні знання, інтелектуальні та високі технології, створює частку інноваційної та наукоємної продукції у ВВП, конкурентоспроможну на світових ринках (О. Білецький) [4].

Н.М. Краус з позицій інституціоналізму розглядає людський капітал як інститут, що «наповнений» своїми інституціями, такими як: природні здібності людини (творчі здібності), набуті нею навички, що розвинуті внаслідок інвестицій (знання, інтелектуальний капітал, навички особистої майстерності) та трудові якості (професійна підготовка, компетентність, кваліфікація, трудовий стаж, досвід, навички, мотивація до праці), які формують в ній інноватора [8].

Людський капітал – це категорія постіндустріальної економіки, тому що знання є активами людського капіталу та основними виробничими

ресурсами цієї епохи. Таким чином, науковці не лише визначають роль людини в економічній системі суспільства, але й обґрунтовують необхідність «вкладень в людину», оскільки капітал набувається і збільшується завдяки фінансуванню і дає тривалий економічний ефект; при цьому економічний ефект має таку саму вагу як і соціальний ефект (інвестиції в людський капітал є джерелом покращення якості життя та підвищення соціального статусу людини) [9].

З цього слідує, що людський капітал – це економічний актив особистого фактору виробництва, який використовується в господарській діяльності з метою підвищення її ефективності, а також зростання добробуту індивіда як носія людського капіталу.

Призначення людського капіталу виражається у економічній, соціальній, інноваційній функціях. Так, людський капітал забезпечує економічне зростання, збільшення доходів суб'єктів господарювання, індивіда та його сім'ї (економічна функція); сприяє науково–технічному прогресу (інноваційна функція); сприяє розвитку індивіда як особистості, забезпечує підвищення соціального статусу (соціальна функція). Приріст доходів у процесі купівлі–продажу людського капіталу стимулює економічних суб'єктів фінансувати відтворення людського капіталу (стимулююча функція).

Активну роль у відтворенні людського капіталу беруть такі економічні суб'єкти як держави, регіони, органи місцевого самоврядування, суб'єкти господарювання, домогосподарства, іноземні інвестори, міжнародні фінансові організації тощо. Цілі, які ставлять перед собою суб'єкти, залежать від сфери їх діяльності, організаційних форм, розвитку відносин з іншими суб'єктами та низки релевантних та нерелевантних чинників. Саме тому, варто говорити про людський капітал домогосподарств, суб'єктів господарювання, регіонів, країни.

На нашу думку, людський капітал домогосподарств – це сукупність цінностей домогосподарств, які формуються впродовж тривалого періоду, використовуються на ринку праці, є джерелом доходів у майбутніх періодах. Домогосподарства мобілізують, розподіляють, використовують власні фінансові ресурси, за рахунок яких фінансують свої індивідуальні потреби (фізичний стан та культурний розвиток, освіта, мобільність тощо) відповідно до індивідуальних та зовнішніх мотивів, у тому числі з метою забезпечення кон-

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

курентних переваг на ринку праці та отримання доходу. Особистий людський капітал подібний до таких активів як майно, гроші, цінні папери, тому що володіння людським капіталом приносить дохід; посилює конкурентні позиції працівників; стимулює до певних дій; підвищує шанси у пошуку роботи і майбутньому кар'єрному зростанні; знижує соціальні ризики (бідність, безробіття тощо).

Людський капітал для суб'єктів господарювання – це фактор виробництва, який приносить додану вартість і формується за рахунок витрат суб'єктів господарювання на персонал (заробітна плата, освіта, підвищення кваліфікації, оновлення професійних навичок, фінансування медичного забезпечення та інші соціально відповідалні витрати).

Раціональне використання таких активів як професійні здібності та сукупна кваліфікація усіх працівників, здобутки суб'єкта господарювання щодо розвитку персоналу та організації праці, забезпечує отримання економічних та соціальних вигід у майбутньому. Звідси, у разі раціонального використання людського капіталу як активу, суб'єкти господарювання отримують економічні вигоди (зростання підприємницького доходу). Але варто зауважити, що людський капітал як корпоративний актив вимагає здійснення процесів мобілізації та розподілу фондів грошових ресурсів з метою фінансування основних сфер його формування (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист).

Людський капітал регіону – це економічний актив території, сформований за рахунок місцевих фінансів. Основними джерелами фінансування є кошти місцевих бюджетів, які використовуються з метою виконання бюджетних повноважень у сферах освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, а також інші джерела (ресурси корпоративного сектору та домогосподарств). Раціональне та економне використання людського капіталу на рівні регіону забезпечує зростання валового регіонального продукту та соціальний розвиток.

Людський капітал країни – це сукупність активів контрольованих державою, отриманих внаслідок видатків домогосподарств, суб'єктів господарювання та бюджетних видатків у сфері формування людського капіталу; використання активів, як очікується, забезпечить соціальну мобільність та призведе до економічних та соціальних вигід в майбутньому.

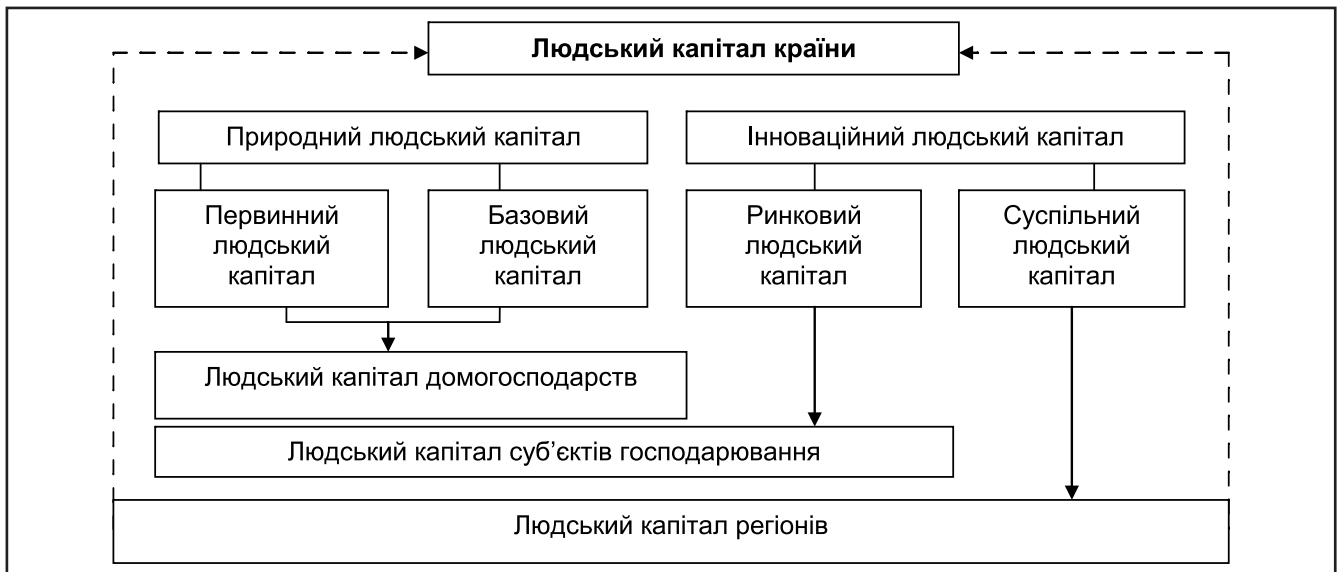
Людський капітал країни формується за рахунок людських капіталів регіонів, які, у свою чергу, включають людський капітал домогосподарств та людський капітал суб'єктів господарювання. Відповідно, людський капітал країни формується переважно на регіональному рівні за рахунок випереджального розвитку освітньої та наукової сфер, медицини, соціального захисту населення (див. рисунок).

Залежно від інституційних суб'єктів, які беруть участь у формуванні та розвитку людського капіталу, виділяємо первинний, базовий, ринковий та суспільний людський капітал. При цьому, первинний людський капітал – це ресурси, отримані при народженні і в результаті розвитку вроджених навиків та здібностей. Первинний капітал практично не залежить від індивіда, а є надбанням попередніх поколінь. Разом з тим, кожен індивід може збільшити свій первинний капітал, якщо буде докладати зусиль і використовувати усі наявні можливості.

Базовий капітал включає первинний людський капітал та капітал, отриманий за рахунок фінансування загальних та професійних здібностей індивіда (загальна та професійно–технічна освіта, здоровий спосіб життя). Ієрархія полягає в тому, що загальні здібності (загальна освіта) дозволяють отримати професійні навички та вміння (професійне навчання). Як правило, матеріальні вигоди приносять професійні навички та вміння, але без первинного людського капіталу індивід не може здобути професійної освіти (тобто, людина, яка не вміє читати, писати, рахувати, мислити – не може отримати професійні навички і вміння, які в майбутньому принесуть вигоди).

Освіта, накопичений запас здоров'я та інші індивідуальні ресурси самі по собі не є людським капіталом, тому що вигоди можна отримати в результаті використання людського капіталу. Відтак, сукупність базового людського капіталу та капіталу, сформованого за рахунок ресурсів суб'єктів господарювання шляхом фінансування розвитку економічно активного населення називаємо ринковим людським капіталом.

Відповідно, суспільний людський капітал – капітал, сформований за рахунок суб'єктів господарювання, домогосподарств та держави. Держава бере участь у процесах відтворення людського капіталу і за допомогою правових, економічних, адміністративних та пропагандистських методів



Взаємозв'язок людського капіталу домогосподарств, суб'єктів господарювання, регіонів та країни

Джерело: складено автором.

формує комфортне мікро- та макросередовище для відтворення людського капіталу.

Таким чином, відтворення людського капіталу – це безперервний процес, який протікає з різною інтенсивністю в різні періоди і залежить від екзо- та ендогенних чинників та джерел фінансування. Стадіями відтворення є формування, розвиток та використання людського капіталу; усі стадії відтворювального циклу є взаємопов'язаними і взаємообумовленими. Під час формування людського капіталу закладаються перспективні можливості людини як суб'єкта економічних відносин; відбувається розвиток навиків та здібностей людини, необхідних для майбутньої трудової діяльності, накопичується певний запас здоров'я. Використання людського капіталу передбачає продаж робочої сили або початок підприємницької діяльності. Розвиток людського капіталу проявляється у вигляді вдосконалення кількісних та якісних показників людського капіталу. Процес відтворення є неперервним і включає інвестиційний період та період активної трудової діяльності. Умовою відтворення людського капіталу є перетворення частини створеного продукту у інвестиції на відтворення складових людського капіталу.

Системний аналіз основних чинників впливу на відтворення людського капіталу на регіональному рівні дозволив виділити чотири групи чинників: політико-правові, економічні, соціальні, технологічні. До першої групи чинників, що впливають на відтворення людського капіталу відносимо чин-

ники економічного характеру, зокрема: доходи держави, доходи населення. Такі чинники є фундаментальними і в більшій мірі впливають на відтворення людського капіталу. Політико-правові чинники впливають на умови формування, розвитку та використання людського капіталу в межах регіону, країни. Соціальні чинники є чинниками пропозиції, а технологічні чинники – це чинники попиту. Усі чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на відтворення людського капіталу. Позитивний вплив проявляється у правовій та фінансовій підтримці таких сфер як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення; саме ці сфери та їх фінансування визначають рівень розвитку людського капіталу. І навпаки, за несприятливих умов, людський капітал може втрачатися. Це проявляється у вигляді послаблення здоров'я, морального зносу знань, зменшення чисельності працездатних громадян тощо. Умовою ефективного використання у країні такого мобільного та дефіцитного ресурсу, як людський капітал, є економічна свобода, висока відповідальність, конкурентоспроможна якість життя і розвинені умови для інтелектуальної праці. В умовах кризи людський капітал найшвидше і найсильніше потерпає від одночасного погіршення умов і його формування, і реалізації [5].

Основними сферами, де відбувається відтворення людського капіталу є:

– освіта, що відіграє ключову роль у формуванні знань, умінь, інтелектуального потенціалу;

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– охорона здоров'я, що забезпечує підтримку людського капіталу відповідно до фізіологічних і психологічних потреб з метою продовження терміну його ефективного функціонування шляхом запобігання захворюванням та усунення їх негативних наслідків;

– соціальний захист, який проявляється у вигляді різних засобів підтримки різних верств населення.

Держава не лише є одним із інвесторів процесу відтворення людського капіталу, але й реалізує державне управління освітою, охороною здоров'я, соціальним захистом, визначає участь регіонів, суб'єктів господарювання та домогосподарств у процесах відтворення, а також контролює ці процеси.

В сучасних умовах особливої актуальності набуває імплементація Глобальних Цілей Сталого Розвитку на період до 2030 року у вітчизняні стратегічно орієнтовані регуляторні документи (Стратегія Сталого розвитку «Україна – 2020», Середньостроковий план дій до 2020 року, Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2021 роки, Стратегія реформування системи надання соціальних послуг, Стратегія подолання бідності, Концепції розвитку сільських територій) з метою відтворення людського капіталу в Україні (див. таблицю).

Авторський підхід враховує, що Цілі Сталого Розвитку в Україні мають забезпечити інтеграцію зусиль щодо економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості та раціонального природокористування, а це потребує глибоких соціально–економічних перетворень в Україні та нового глобального партнерства [14]. Впровадження засад сталого розвитку в Україні забезпечить макроекономічну стабільність, екологічний баланс та соціальну згуртованість, що потребує впровадження на національному рівні програм та проєктів, які забезпечать здійснення цих умов [12].

Передумовами реалізації цілей та досягнення очікуваних результатів є: по–перше, послідовне виконання коротко– та середньострокових реформ та програм; по–друге, якісне управління, викорінення корупції, суспільна підтримка. Більше того, державне управління, чесна та прозора влада, участь населення у прийнятті рішень та контролюванні їх виконання забезпечать виконання наступних реформ та програм: програма розвитку малого та середнього бізнесу; рефор–

ма сфери трудових відносин; програма залучення інвестицій; реформа державного фінансового контролю та бюджетних відносин; децентралізація та реформа державного управління; реформа регіональної політики; реформа системи соціального захисту; пенсійна реформа; реформа системи охорони здоров'я; програма популяризації фізичної культури та спорту; програма здорового способу життя та довголіття; реформа освіти; реформа державної політики у сфері науки та досліджень [2]. Ці та інші реформи та програми уже є першочерговими пріоритетами реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» і направлені на забезпечення відтворення людського капіталу на регіональному рівні. Проте, довгостроковий характер, нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовищ обумовлюють необхідність коригування реформ та програм, у тому числі, відповідно до Глобальних Цілей Сталого Розвитку – 2030.

Для прикладу, зокрема, у Рівненській області реалізації окремих реформ та програм, направлених на покращення фінансування відтворення людського капіталу на регіональному рівні, сприятимуть такі заходи:

Розробка стратегій розвитку регіонів та об'єднаних–територіальних громад в контексті Державної стратегії регіонального розвитку, а також міжнародних стратегічно орієнтованих документів з метою пошуку оптимальної форми забезпечення функцій місцевого самоврядування через об'єднання і посилення локального рівня управління;

Нарощування податкового потенціалу з метою збільшення власних фінансових ресурсів [3];

Переосмислення ролі приватного сектору в розвитку економіки шляхом створення робочих місць, забезпечення податкових надходжень, виробництва товарів та послуг за прийнятними цінами, гарантій щодо соціального захисту та пенсійного забезпечення;

Використання механізмів місцевих запозичень та міжмуніципального співробітництва з метою реалізації широкого спектру повноважень місцевими органами самоврядування;

Встановлення зворотного зв'язку з громадянами у бюджетному процесі задля забезпечення прозорості бюджету та участі громадян у бюджетному процесі [3];

Забезпечення формування єдиного ментального простору.

Відтворення людського капіталу в контексті Глобальних Цілей Сталого Розвитку

Глобальні Цілі Сталого Розвитку	Цілі Сталого Розвитку в Україні [1]	Напрями реформ	Очікувані результати
Гарне здоров'я (забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю населення усіх вікових категорій)	Забезпечення доступу усіх категорій населення до медичних послуг; сприяння залученню та підготовці медичних кадрів; забезпечення доступу до безпечних, дієвих та якісних медичних препаратів та вакцин; виявлення та попередження ризиків для здоров'я, та також управління такими ризиками на національному та регіональному рівнях	Запровадження медичного страхування; збільшення бюджетного фінансування галузі; забезпечення зв'язків між бюджетними програмами та пріоритетами розвитку держави [3]; встановлення референтних цін на лікарські засоби; використання ефективного механізму відшкодування вартості ліків з боку держави (реімбурсація)	Збільшення фінансування охорони здоров'я; соціальна справедливість та фінансовий захист громадян; зниження цін на медичні препарати ринковими методами; підвищення якості медичних послуг; профілактика хвороб та ведення здорового способу життя; підвищення середньої тривалості життя людей
Якісна освіта (забезпечення всеохоплюючої та якісної загальної освіти та заохочення до навчання упродовж життя усіх категорій населення)	Забезпечення рівних можливостей для отримання безкоштовної якісної початкової та середньої освіти; доступ до якісної професійної технічної та вищої освіти; працевлаштування та залучення до підприємницької діяльності; покращення матеріально-технічної бази навчальних закладів, їх модернізація	Впровадження середньострокового бюджетного планування [3]; Бюджетна децентралізація шляхом забезпечення чіткого розподілу повноважень і ресурсів [3]; фінансування освіти шляхом залучення коштів бюджетних, кредитних, інвестиційних, грантових механізмів; обґрунтування вартості підготовки одного учні (студента); запровадження засад відкритої та справедливої конкуренції між освітніми закладами; застосування проектів публічно-приватного партнерства на регіональному рівні	Збільшення фінансування освіти та ефективне використання коштів; модернізація професійно-технічної освіти; забезпечення якості вищої освіти; комерціалізація результатів наукових досліджень; інноваційний розвиток економіки; зростання ВВП
Подолання бідності	Забезпечення справедливого розподілу ресурсів; запровадження системи адресного соціального захисту різних категорій населення; забезпечення рівного доступу до фінансових послуг	Оновлення соціальних стандартів і нормативів надання гарантованих державою послуг та розрахунок їх вартості [3]; забезпечення належного рівня заробітної плати фахівців та висококваліфікованої робочої сили; підтримка малого та середнього бізнесу; Перехід до адресної грошової допомоги [3]	Подолання розриву між дуже багатими і дуже бідними; формування та розвиток середнього класу
Сприяння сталому розвитку сільського господарства	Залучення інвестицій у розвиток інфраструктури села, наукових досліджень у сфері сільського господарства, розвиток технологій; Нарощення сільськогосподарського виробництва	Розвиток мережі закладів охорони здоров'я; розвиток соціальних послуг у сільській громаді; розвиток сфери зайнятості населення в регіонах; розширення переліку робітничих професій з урахуванням потреб населення; спрощення умов доступу сільського населення до фінансових ресурсів	Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів за рахунок розвитку сільських територій; поліпшення медичного обслуговування; доступ сільського населення до соціальних послуг та підвищення рівня життя; популяризація проектів залучення міжнародної технічної допомоги для вирішення питань розвитку сільських територій
Гідна праця та економічне зростання	Загальна повна та продуктивна зайнятість; гідні умови праці та оплати; забезпечення охорони трудових прав	Стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць; створення сприятливих умов для розвитку і самореалізації молоді	Створення цілісної системи неформальної освіти; підтримка молоді у працевлаштуванні; розвиток молодіжного підприємництва

Джерело: складено авторами [1–17].

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Така практика відповідає процесам децентралізації в країнах Європейського Союзу, які гарантують надання громадянам низки соціальних послуг на певному рівні і тим самим створюють рівні стартові умови для усіх категорій населення з різних регіонів.

Очевидними перевагами децентралізації для органів місцевого самоврядування є посилення фінансової автономії; оптимізація видатків місцевих бюджетів на фінансування освіти, охорони здоров'я та соціального захисту; підвищення економічної ефективності та відкритості управлінських рішень; створення умов для економічної конкуренції між регіонами та населеними пунктами; забезпечення співпраці органів місцевого самоврядування з приватним сектором тощо. Ризики децентралізації, як правило, пов'язані з підвищенням територіальних асиметрій у розвитку, зменшенням макроекономічної стабільності, конфліктом інтересів різних ланок управління [7].

Підсумовуючи викладене, доходимо таких **висновків**:

Людський капітал є активом, тому що приносить дохід в процесі використання. Формування та розвиток людського капіталу залежить від пріоритетів індивіда, його матеріальних можливостей, моральних зисків, світогляду та загального рівня культури, а також за умов «розпорошеного» у просторі та часі фінансування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту. Людський капітал зношується фізично та морально, змінює вартість, що впливає на ефективність використання змобілізованих фінансових ресурсів. Для домогосподарств, суб'єктів господарювання, регіонів та країни складові та чинники розвитку людського капіталу є неоднаковими; неоднаковим є і економічний та соціальний ефекти.

Держава за допомогою правових, економічних, адміністративних та пропагандистських методів формує комфортне мікро– та макросередовище для відтворення людського капіталу.

Успішне проведення державної політики у сферах, де відбувається відтворення людського капіталу, передбачає врахування таких Глобальних Цілей Сталого Розвитку, як забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю населення усіх вікових категорій; забезпечення всеохоплюючої та якісної загальної освіти та заохочення до навчання упродовж життя усіх категорій населення; подолання бідності; сприяння сталому розвитку сільського господарства; забезпечення гідної праці та економічного зростання.

З метою покращення фінансування відтворення людського капіталу на регіональному рівні запропоновано комплекс заходів (розробка стратегій розвитку регіонів та об'єднаних територіальних громад; нарощування податкового потенціалу; переосмислення ролі приватного сектору в розвитку економіки; використання механізмів місцевих запозичень та міжмуніципального співробітництва з метою реалізації широкого спектру повноважень місцевими органами самоврядування; встановлення зворотного зв'язку з громадянами у бюджетному процесі; забезпечення формування єдиного ментального простору).

Список використаних джерел

1. Цілі Сталого Розвитку 2016–2030 [Електронний ресурс] // Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року, 25.09.2015 р., Нью-Йорк. – 2015. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] // Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. – 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

3. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2021 роки [Електронний ресурс] // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р. – 2017. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.

4. Білецький О.В. Формування і використання людського капіталу в інноваційній економіці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.07. – Донецький національний університет. – Вінниця. – 2016. – 20 с.

5. Грішнова О. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження / О. Грішнова, С. Дмитрук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка. 5 (170). – 2015. – С. 11–16. – С. 16.

6. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ДЖТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 32–37., с. 35.

7. Данилишин Б. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України / Б. М. Данилишин, В. В. Пилипів // Регіональна економіка. – 2016. – № 1. – С. 5–11.

8. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін / Н.М. Краус. – Київ: ЦУЛ, 2015. – 596 с., с. 217–218.

9. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : кол. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. – К., 2008. – 383 с.

10. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія / Д.П. Мельничук. – Житомир : Полісся, 2015. – 564 с.

11. Павлюк К.В. Медичне страхування як форма фінансування медичних послуг / К.В. Павлюк, О.В. Степанова // Економіка суб'єктів господарювання. – 2014. – № 3(35). – С.162–171.

12. Свистун Л. Стратегічні засади забезпечення сталого розвитку економіки України / Л.А. Свистун, А.А. Рожко // «Молодий вчений». – № 12 (39). – 2016. – С. 861–869.

13. Сидор І. П. Фінансування підготовки кадрів в Україні : інвестиційно-інноваційний потенціал [Текст] / І.П. Сидор // Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України : монографія / В.Г. Дем'янишин, І.С. Гуцал, О.П. Кириленко, Т. О. Кізіма ; за ред. В.Г. Дем'янишина. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 264–274.

14. Цілі Сталого Розвитку в Україні: Національні Консультатії. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/3929-tsili-staloho-rozvytku-v-ukraini-natsionalni-konsultatsii>

15. Becker G. S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. S. Becker. – 3rd ed. – Chicago, IL : University of Chicago Press, 1993. – 390 p.

16. Schultz T. Investment in Human Capital. The Role of Education and of Research / T. Shultz. – N. Y. : The Free Press ; L. : Collier-Macmillan Limited, 1971, XII, 272 p.

17. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. – http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/L.1&Lang=E

References

1. Tsili Staloho Rozvytku 2016–2030, available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>, (Accessed 25 September 2015), (in Ukr.).

2. The Prezident of Ukraine (2015), «Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020», available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/lavs/show/5/2015> (Accessed 12 January 2015), (in Ukr.).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), «Stratehiia reformuvannia systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy na 2017–2021 roky», available at: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370> (Accessed 8 February 2017), (in Ukr.).

4. Bilets'kyj, O.V. (2016) «Formuvannia i vykorystannia liuds'koho kapitalu v innovatsijnij ekonomitsi», Ph.D. The-

sis, Money, finance and credit, Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine, (in Ukr.).

5. Hrishnova, O. and Dmytruk, S. (2015), «Liuds'kyj kapital v umovakh kryzy: otsinka i poshuk mozhlyvostej zberezhenia», Visnyk Kyivs'koho natsional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka, Ekonomika. Vol. 5(170), 11–16, (in Ukr.).

6. Davyduik, T.V. (2009), «Trudovi resursy, trudovij potentsial, robocha syla, liuds'kyj kapital: vzaiemoz'iazok katehorij», Visnyk DZhtU, Vol. 1(47), 32–37, (in Ukr.).

7. Danylyshyn, B. M. and Pylypiv, V.V. (2016), «Detsentralizatsiia u krainakh YeS: uroky dlia Ukrainy», Rehional'na ekonomika. Vol. 1, 5–11, (in Ukr.).

8. Kraus, N.M. (2015), Stanovlennia innovatsijnoi ekonomiky v umovakh instytutsional'nykh zmin, TsUL, Kyiv, Ukraine, (in Ukr.).

9. Libanova, E. M. (2008) Liuds'kyj rozvytok v Ukraini: innovatsijnij vymir : [Human development in Ukraine: innovative dimension], In-t demohrafii ta sots. doslidzh. NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine, (in Ukr.).

10. Mel'nichuk, D. P. (2015) Liuds'kyj kapital: priorytety modernizatsii suspil'stva u konteksti polipshennia iakosti zhyttia naseleennia [Human capital: priorities for the modernization of society in the context of improving the quality of life], Polissia, Zhytomyr, Ukraine, (in Ukr.).

11. Pavliuk, K.V. and Stepanova, O.V. (2014), «Health insurance as a form of financing medical services», Ekonomika sub'iektiv hospodariuvannia. Vol. 3(35), 162–171, (in Ukr.).

12. Svystun, L. and Rozhko A. (2016) «Stratehichni zasady zabezpechennia staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy», «Molodyj vchenyj». Vol. 12(39), 861–869, (in Ukr.).

13. Sydor, I. P. (2014) «Finansuvannia pidhotovky kadriv v Ukraini: investytsijno-innovatsijnij potentsial», «Finansova polityka investytsijno-innovatsijnoho rozvytku Ukrainy : monohrafiia», Ternopil', TNEU, 264–274, (in Ukr.).

14. Tsili Staloho Rozvytku v Ukraini: Natsional'ni Konsul'tatsii, available at: <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/3929-tsili-staloho-rozvytku-v-ukraini-natsionalni-konsultatsii>, (Accessed 25 September 2015), (in Ukr.).

15. Becker, G. S. (1993). Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago, IL: University of Chicago Press.

16. Schultz, T. (1971). Investment in Human Capital. The Role of Education and of Research. N. Y.: The Free Press, L.: Collier-Macmillan Limited.

17. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, available at: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/L.1&Lang=E

Т.М. МЕЛЬНИК,
д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно–економічний університет

Конкурентоспроможність національних інноваційних систем у глобальному середовищі

Стаття присвячена аналізу та порівняльним оцінкам національних інноваційних систем за глобальним інноваційним індексом та індексом глобальної конкурентоспроможності, а також позицій України за рівнем цих показників з виокремленням основних причин і наслідків їх формування. У статті досліджено підходи до визначення сутності національної інноваційної системи та систематизовано її ключові компоненти. Визначено фактори, що впливають на розвиток національної системи, основними серед яких визначено економічні. Здійснено декомпозицію глобального інноваційного індексу та здійснено оцінку позицій України за окремими показниками інноваційного розвитку. Оцінено вплив інноваційної складової на індекс глобальної конкурентоспроможності України. Визначено основні проблеми, на вирішення яких мають спрямовувати дії уряду з метою посилення інноваційної складової конкурентоспроможності України.

Ключові слова: національна інноваційна система, глобальний інноваційний індекс, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Т.М. МЕЛЬНИК,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений,
Киевский национальный торгово–экономический университет

Конкурентоспособность национальных инновационных систем в глобальной среде

Статья посвящена анализу и сравнительным оценкам национальных инновационных систем по глобальному инновационному индексу и индексу глобальной конкурентоспособности, а также позиций Украины по уровню этих показателей с выделением основных причин и последствий их формирования. В статье исследованы подходы к определению сущности национальной инновационной системы и систематизированы ее ключевые компоненты. Определены факторы, влияющие на развитие национальной системы, основными из которых определены экономические. Осуществлено декомпозицию глобального инновационного индекса и осуществлена оценка позиций Украины по отдельным показателям инновационного развития. Оценено влияние инновационной составляющей на индекс глобальной конкурентоспособности Украины. Определены основные проблемы, на решение которых должны направлять действия правительства с целью усиления инновационной составляющей конкурентоспособности Украины.

Ключевые слова: национальная инновационная система, международный инновационный индекс, индекс глобальной конкурентоспособности.

T. MELNIK,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of International Economic Relations,
Kyiv National University of Trade and Economics

Competitiveness of national innovation systems in the global environment

The article is devoted to the analysis and comparative assessments of national innovation systems on the global innovation index and the index of global competitiveness, as well as the positions of Ukraine in terms of these indicators, highlighting the main causes and consequences of their formation. The article explores the approaches to determining the essence of the national innovation system and systematizes its key components. The factors influencing the development of the national system are determined, the main ones of which have economic nature. The decomposition of the global innovation index has been carried out and the assessment of Ukraine's positions on selected indicators of innovative development has been made. The influence of the innovative component on the index of global competitiveness of Ukraine is estimated. The main problems, the solution of which should be directed by the government to

strengthen the innovative component of Ukraine's competitiveness are identified.

Keywords: *national innovation system, global innovation index, global competitiveness index.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими практичними завданнями. У сучасних умовах одним з ключових елементів розвитку національного господарства є формування інноваційної системи. Тенденції розвитку світогосподарських зв'язків свідчать про те, що саме ті країни, що спроможні ефективно продукувати та імплементувати інновації, мають найвищий конкурентний статус та визначають вектор розвитку міжнародних економічних зв'язків. При цьому інноваційна система держави має у повній мірі відповідати потенціалу національної економіки, компенсувати її слабкі сторони та підсилювати наявні переваги. З огляду на це, актуальним є дослідження процесу формування інноваційної системи як інструмента посилення конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання національних інноваційних систем, їх конкурентоспроможність та інтеграцію в єдину глобальну інноваційну систему, взаємозв'язок як цілісних інноваційних систем так і їх окремих елементів між собою в глобальному інноваційному просторі розглядали у працях зарубіжних вчених: К. Фрімена, Б. Лундвала, Р. Нельсона, П. Пател, К. Павіт та вітчизняних: Г. Андрощук, С. Давимука, Л. Федулова та ін.

Проте, зважаючи на неперервний процес глобалізації та розвитку національних інноваційних систем в умовах четвертої промислової революції, що характеризується швидкими темпами впровадження та дифузії нових технологій, зростанням конкуренції, проблематика конкурентоспроможності національних інноваційних систем є актуальною і потребує подальшого розгляду.

Метою статті є обґрунтування факторів підвищення конкурентоспроможності національних інноваційних систем в глобальному середовищі. З метою досягнення поставленої мети автором було виконано наступні завдання: дослідити сутність та композиційний склад національних інноваційних систем; визначити фактори, що впливають на конкурентоспроможність національних інноваційних систем; обґрунтувати взаємозв'язок між розвитком інноваційної сис-

теми та рівнем глобальної конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Кінець ХХ ст. та початок ХХІ ст. характеризується стрімким розвитком інновацій в усіх галузях суспільного життя та переходом до економіки знань. На сучасному етапі головний напрям реалізації інноваційної діяльності полягає у формуванні національної інноваційної системи, яка має за мету забезпечення інноваційного розвитку шляхом нарощування інтелектуальних ресурсів та інноваційних компетенцій, створення інноваційної інфраструктури та їх наступного використання у виробництві інноваційних продуктів.

Питанням розвитку національних інноваційних систем присвячені праці багатьох провідних учених, зокрема українських – О. Білоуса, А. Гальчинського, В. Геєця, Д. Лук`яненка, Л. Федулової та іноземних – К. Фрімена, Б.–А. Лунвалла, Р. Нельсона, С. Глазьєва та ін. Основоположниками концепції національної інноваційної системи вважаються К. Фрімен (центр вивчення наукової політики при Сассекському університеті у Великобританії), Б. А. Лундвалл (університет м. Упсала в Швеції) і Р. Нельсон (Колумбійський університет, США). Аналіз теоретичної бази їх досліджень дозволяє виділити деякі відмінності у визначенні терміну «національна інноваційна система», розкрити особливості структури цих систем.

Так, К. Фрімен розглядає національну інноваційну систему передусім як мережу інститутів державного і приватного сектору, їх діяльність і взаємозв'язок, що стимулює розробку та розповсюдження нових технологій [1].

Б. Лундвалл визначав національну інноваційну систему як сукупність елементів, що «знаходяться в межах держави та функціонують в процесі виробництва, розповсюдження та використання нового економічно вигідного знання» [2].

П. Пател і К. Павіт характеризують національну інноваційну систему як «систему стимулів та компетенцій національних інституцій, на основі яких базується траєкторія технологічного навчання в країнах» [3].

Р. Нельсон вважав, що НІС – це сукупність взаємопов'язаних організацій, діяльність яких ви-

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

значає розвиток національних фірм [4]. Для розуміння національних інноваційних систем важливо знати, завдяки яким умовам відбувається технічний прогрес у сучасному світі та якими є ключові характеристики задіяних при цьому інституцій. Перелік необхідних для розвитку НІС передумов та інституцій узагальнено в моделі компонентів національної інноваційної системи (табл. 1).

Світова практика розвитку національних інноваційних систем свідчить, що головним чинником його правової диференціації є рівень доходів економіки, який зазвичай розрізняється як високий, вище середнього, середній, нижче середнього. Країни з високим рівнем ВВП на душу населення є лідерами розвитку ефективних національних інноваційних систем. До цієї групи відносяться Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Велика Британія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Ірландія, Сінгапур [7].

Країни, що розвиваються, з метою підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародних і національних ринках, також потребують акцентування уваги на побудові ефективних національних інноваційних систем з використанням досвіду країн–інноваційних лідерів. У зв'язку з цим, при формуванні та подальшому розвитку НІС необхідно прагнути до подальшої інтеграції в глобальну інноваційну систему і взаємодії з іншими національними інноваційними системами,

що сприятиме посиленню міжнародного співробітництва та зростання конкуренції.

Конкурентоспроможність національних інноваційних систем залежить від розробки та імплементації державних програм, які спроможні забезпечити результативність інноваційних процесів та ефективно комерціалізувати інноваційні здобутки суб'єктів НІС з метою підвищення національного добробуту країни [6].

Для оцінки інноваційної діяльності суб'єктів національних інноваційних систем, у світовій практиці використовують різні індикатори, з яких найбільш поширених відносяться глобальний інноваційний індекс та індекс глобальної конкурентоспроможності.

Для оцінки функціонування НІС нині використовується низка статистичних показників, зокрема: наукового потенціалу, інноваційної інфраструктури, інноваційного бізнесу, фінансового забезпечення інновацій тощо. Але аналіз цих показників не дозволяє повною мірою визначити недоліки їх динаміки, оскільки невідомі параметри зв'язків між елементами НІС. Визначити зв'язки можна за допомогою експертних оцінок, які ґрунтуються на висновках аналізу інноваційного потенціалу країн та побудови їх рейтингів.

Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) охоплює 79 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу з різним рівнем

Таблиця 1. Загальна модель компонентів національної інноваційної системи

Компоненти	Опис
Середовище	Фінансове середовище Оподаткування та стимулювання Схильність до інновацій та підприємництва Мобільність
Попит	Кінцеві споживачі Проміжні виробники
Промислова система	Великі підприємства Розвинуті малі та середні підприємства Нові фірми, що базуються на технологіях
Посередники	Науково–дослідні інститути Брокери
Освітні та дослідницькі системи	Професійна освіта та навчання Вища освіта та наукові дослідження
Політична система	Уряд Управління Наука, технології та інноваційна політика
Інфраструктура	Банківська система та венчурний капітал Інтелектуальна власність та інформація Інновації та підтримка бізнесу Стандарти та норми

Джерело: [5]

доходів. Розрахунок здійснюється за зваженою сумою двох груп показників: наявних ресурсів та умов для інноваційної діяльності і досягнутих від неї практичних результатів. Автори дослідження вважають, що успішність економіки пов'язана як з наявністю інноваційного потенціалу, так і з сприятливими умовами для його втілення [8].

У 2017 році було опубліковано десяте видання Глобального інноваційного індексу, в якому досліджено 127 країн. Глобальний індекс інновацій використовується як ключовий інструмент

для детального аналізу показників результативності інноваційної діяльності для 127 економік в 2017 році, які охоплюють 92,5% населення світу і 97,6% світового ВВП (в доларах США). Глобальний індекс інновацій визначається за допомогою субіндексу витрат, субіндексу результатів та коефіцієнту ефективності інновацій як співвідношення витрат і ефекту (рис. 1).

Україна посіла 50-те місце зі значенням індексу 37,62 та увійшла до групи країн з рівнем доходів нижче середнього (табл. 2).

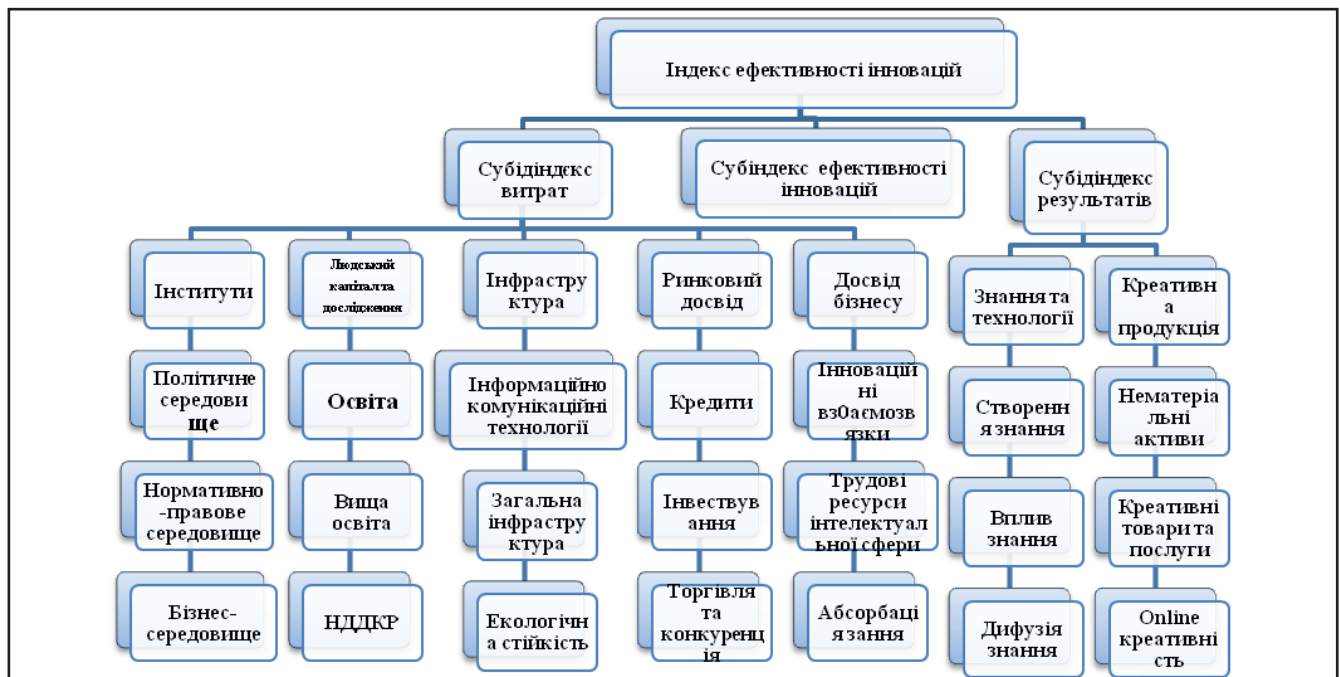


Рисунок 1. Склад Глобального інноваційного індексу

Джерело: [7]

Таблиця 2. Рейтинг країн за глобальним інноваційним індексом у 2017

Рейтинг	Країна	Значення індексу (0–100)	Рівень доходів
1	Швейцарія	67,69	Високий
2	Швеція	63,82	Високий
3	Нідерланди	63,36	Високий
4	США	61,40	Високий
5	Великобританія	60,89	Високий
6	Данія	58,70	Високий
7	Сінгапур	58,69	Високий
8	Фінляндія	58,49	Високий
9	Німеччина	58,39	Високий
10	Ірландія	58,13	Високий
48	Чорногорія	38,07	Вище середнього
49	Катар	37,90	Високий
50	Україна	37,62	Нижче середнього
51	Тайланд	37,57	Вище середнього
83	Монголія	37,13	Нижче середнього

Джерело: складено автором на основі [8]

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

При цьому, як і в минулі роки, незмінними лідерами залишаються десять країн, які очолили глобальний інноваційний рейтинг 2016 року: Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Великобританія, Данія, Сінгапур, Фінляндія, Німеччина, Ірландія [8].

Динаміка глобального інноваційного індексу України починаючи з 2011 р була в основному спадною, хоч в окремі роки спостерігалось підвищення рангу (зокрема в 2014 і 2017 роках). Аналіз рангів за розділами вказує, що Україна має суттєві досягнення за показниками охоплення вищою освітою, кількості патентів і наукових статей, частки випускників інженерної і наукової підготовки (рис. 2).

Водночас формування цих показників супроводжується низькими рівнями поширення знань та їх впливу на розвиток економіки країни. Це означає, що знання не знаходять застосування як чинник економічного зростання.

За важких умов військової агресії та менших можливостей ефективного використання креативної молоді в Україні спостерігається посилення динаміки відтоку молодих спеціалістів за кордон. Зниження внутрішнього попиту на підготовку науково–технічних кадрів та низький рівень оплати їх праці виступають як чинники формування економічної безпеки держави. Якщо за 2001–2014 рр.

чисельність наукових співробітників зменшилась на 42,9 тис. осіб та за останні 2015–2016 р. їх падіння склало ще 38,2 тис. осіб.

Країни–лідери з високим значенням Глобального інноваційного індексу створили ефективні інноваційні системи, елементи яких тісно взаємопов'язані між собою та національними інноваційними системами інших країн.

Аналізуючи структуру глобального індексу інновацій, слід виокремити показник результативності національних інноваційних систем окремих країн як витрати на НДДКР у відсотках до ВВП (рис.3).

З рис. 3 видно, що найвагоміші витрати НДДКР притаманні високорозвиненим країнам. Так, Ізраїль має найбільший відсоток витрат на НДДКР у 2015 році (4,3%), а у період з 2011 року по 2015 рік цей показник становив не менше 4%. В Україні цей показник складає лише 0,62% і, до того ж, має тенденцію до скорочення – з 2011 року по 2015 рік цей показник зменшився з 0,74% до 0,62% відповідно. В свою чергу Польща, що була на одному рівні з Україною на початку досліджуваного періоду, покращила свій показник у бік зростання з 0,75% до 1% у 2011–2015 рр. відповідно. На думку експертів, показник витрат на НДДКР повинен бути спрямований у бік зростання і оптимальне значення витрат на НДДКР становить 3% ВВП країни.

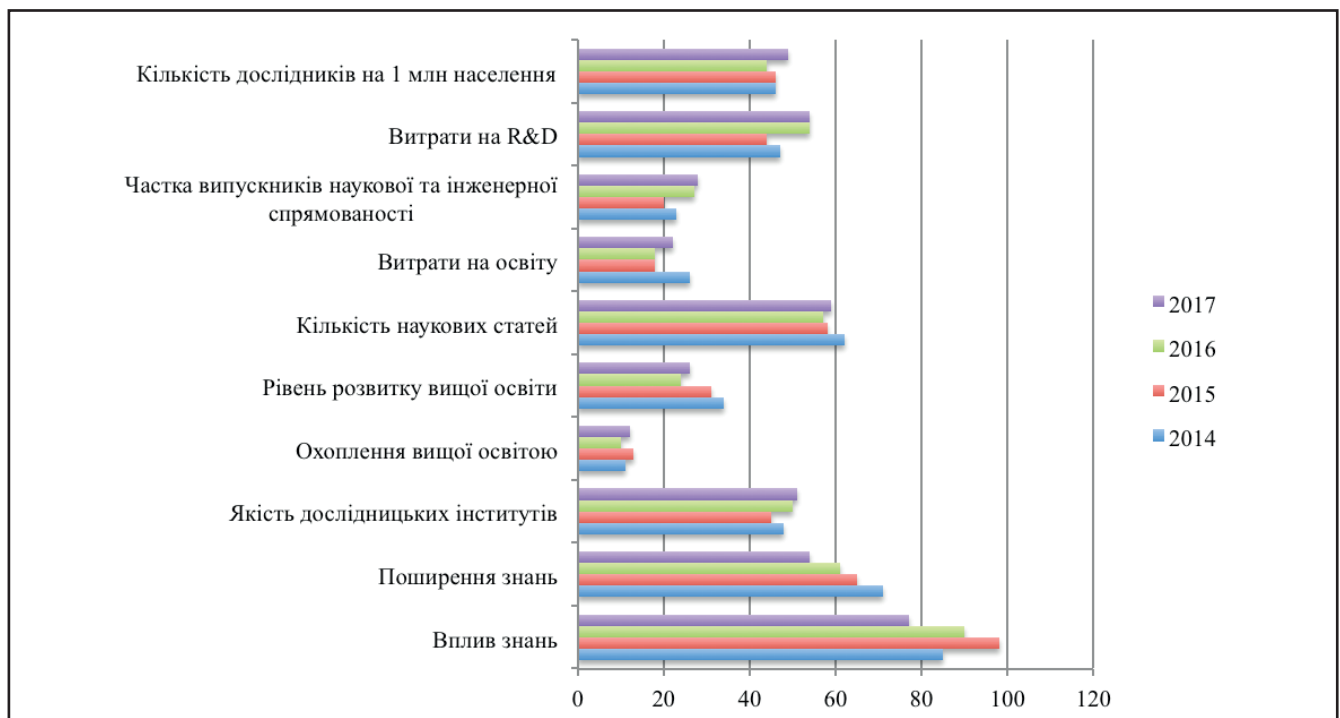


Рисунок 2. Ранги України за окремими показниками Глобального інноваційного індексу у 2014–2017 рр.

Джерело : побудовано автором на основі [8]

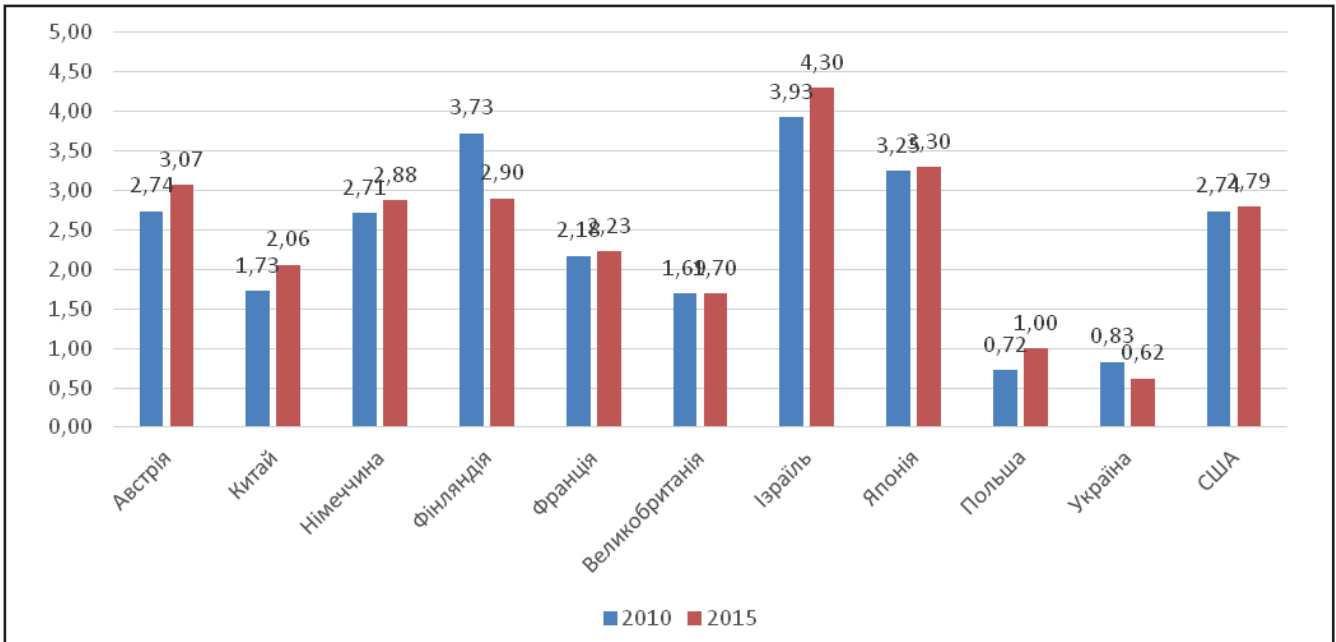


Рисунок 3. Частка витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП зарубіжних країн та України у 2010 та 2015 році, %

Джерело : побудовано автором на основі даних Світового Банку

Однак не можна без застереження погодитись з справедливістю порівнянь індексів інноваційного розвитку країн-лідерів та аутсайдерів. Цілком слушною є думка авторитетних вчених щодо неоднакових умов та розбіжностей в часі формування і розвитку національних інноваційних систем різних за рівнем розвитку країн. Так, академік НАН України О. І. Амоша підкреслює, що в країнах – старих членах ЄС основні етапи формування НІС були пройдені ще в другій половині ХХ ст., а нині досягнуто спільних дій держави, науки і виробництва, що впливає на можливості ефективного управління соціально-економічним розвитком. Натомість в Україні формування НІС знаходиться на початковому етапі і має несистемний характер, що необхідно враховувати при побудові інноваційних індексів, орієнтованих на вирішення сучасних проблем інноваційного розвитку України.

Згідно з рейтингом країн за індексом глобальної конкурентоспроможності, у 2017 році Україна посіла 85 місце з 138 країн, що на 4 позиції нижче порівняно з минулим роком. Індекс глобальної конкурентоспроможності розраховується на основі 113 показників, що відображають конкурентоспроможність національних економік, при цьому 70% змінних, що охоплюються індексом, отримують виходячи з результатів глобального опитування топ-менеджменту компаній різних секторів економіки. Так, в 2017 в топ 10 країн-лідерів

увійшли Швейцарія (5,85), США (5,85), Сінгапур (5,71), Нідерланди (5,66), Німеччина (5,65), Гонконг (5,53), Швеція (5,52), Великобританія (5,51), Японія (5,49) та Фінляндія (5,49) (табл. 3). для міжнародних співставлень, а також оцінки конкурентоспроможності економік розробляються індекси глобальної конкурентоспроможності (ІГК).

У 2017 році Індекс глобальної конкурентоспроможності включав в себе рейтинги 137 країн. До участі в експертній оцінці було запрошено представників урядів, політиків, лідерів бізнесу, лідерів громадянського суспільства, науковців щоб консолидувати результати своїх країн в Індексі глобальної конкурентоспроможності, і разом визначити основні проблеми та перешкоди на шляху зростання економік країн.

Протягом останніх десяти років багато європейських країн покращили показники своїх інноваційних систем, таких як якість наукових установ, витрати компаній на дослідження та розробки та здатність компаній до інновацій. Дані також свідчать про деяке поживлення макроекономічного середовища в європейському регіоні, а також про наявність венчурного капіталу, що є важливим компонентом процвітаючих національних інноваційних систем. Проте за той же період Індекс глобальної конкурентоспроможності демонструє тривожне погіршення ситуації в деяких європейських країнах за деякими показ-

Таблиця 3. Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентноспроможності 2017–2018

Рейтинг	Країна	Значення індексу	Рейтинг 2016–2017
1	Швейцарія	5,85	1
2	США	5,85	3
3	Сінгапур	5,71	2
4	Нідерланди	5,66	4
5	Німеччина	5,65	5
6	Гонконг	5,53	9
7	Швеція	5,52	6
8	Великобританія	5,51	7
9	Японія	5,49	8
10	Фінляндія	5,49	10
79	Таджикистан	4,14	77
80	Бразилія	4,14	81
81	Україна	4,11	85
82	Бутан	4,1	97
83	Республіка Тринідад і Тобаго	4,09	94

Джерело: складено автором на основі [10]

никами освіти, такими як якість системи освіти, початкова освіта та наукове виховання.

Згідно дослідження, прозорість в політичній сфері та ситуація в сфері безпеки також послабилась в європейських країнах.

Оскільки проблеми, які виникають на рівні національної інноваційної системи країн різні, то програми для підвищення їх конкурентноспроможності повинні бути визначені в першу чергу на місцевому рівні, а Індекс глобальної конкурентноспроможності може допомогти в управлінні цим процесом.

Висновки

Таким чином, однією з закономірностей сучасного світового розвитку є безперервний процес глобалізації, що з одного боку, полегшує міжнародну взаємодію між державами, а з іншого – посилює конкуренцію. Слід зазначити, що важливим завданням країн є формування конкурентних переваг в глобальному інноваційному просторі, що безпосередньо залежить від структури і ефективності інноваційної системи країни.

Індекс глобальної конкурентноспроможності дозволяє оцінити активність створення і застосування нових технологій від чого залежить підвищення продуктивності праці та якості продукції і врешті решт місце країни в міжнародному поділі праці та рівень доходів всіх інституційних одиниць.

Водночас показники стану наукового потенціалу України свідчать, що вона має високий світний та науковий потенціал, здатний створювати інноваційні наукові розробки, однак при цьому іс-

нує слабкий механізм їх реалізації, впровадження в реальну економіку. тому необхідно, щоб стали пріоритетом розвитку НІС України питання інституційного забезпечення інноваційної діяльності та посилення мотиваційного механізму впровадження її результатів.

Враховуючи, що значна частина українського суспільства, особливо молодих людей з ґрунтовною вищою освітою, глибоко обізнана зі станом розвитку інформаційної сфери за кордоном, а також з проблемами і причинами відставання в Україні, спостерігається подальше зменшення числа зайнятих у цій сфері.

Ще донедавна вважалось, що в Україні є масштабний науковий комплекс, спроможний продукувати результати світового рівня [11]. Однак постійне недофінансування інноваційної сфери призвело до втрат наукового потенціалу та зниження наукоємності ВВП з 1,16% у 2000 р. до 0,95% у 2009 р. і до 0,76% у 2016 р. [12]. Водночас цей показник у середньому складає в 2015–2016 рр. у ЄС 1,9–2,1%. У Фінляндії і Швеції в 2009 р. – 3,7%, у США і Німеччині – 2,7% в 2009 р.

Темпи розвитку і структура інноваційної сфери не відповідають попиту на інноваційну продукцію з боку економіки. Цей розрив постійно зростає через відсутність стимулів та низьку сприйнятливність підприємницького сектору до інновацій, так і через втрату кадрів та матеріально–технічного забезпечення інноваційної сфери.

Інноваційну діяльність в Україні та її міжнародний рейтинг стримує від'ємне зростання та низь-

кий рівень економічного розвитку (лише у 2018 р. очікується приріст ВВП на 3%).

До таких невтішних результатів Україну привела довголітня стратегія доганяючого розвитку, коли економічне зростання здійснювалось на основі імпорту зарубіжних технологій та експорту низькотехнологічної промислової продукції.

Відомі економісти Д. Аджемоглу і Д. Робінсон вважають, що таке економічне зростання не може відбуватися досить довго. Воно закінчиться, як тільки країна досягне рівня життя, співставного з середньо розвиненими країнами перехідної економіки.

Нині навіть важко визначити, з якою європейською країною доцільно порівнювати Україну за рівнем розвитку. Адже проти України відбувається військова агресія з боку сусідньої країни, вона виснажується загибеллю кращих своїх синів, відчуженням великих територій, утаємниченими діями «п'ятої колони», яка прагне зруйнувати країну з середини. За даними аналітичного центру Texty.org.ua, заробітна плата в Україні найменша в Європі і в середньому складає 190 євро, це менше, ніж в Молдові, Азербайджані, Вірменії і Грузії (де працівники отримують більше 200 євро), Білорусі (320 євро), Росії (474 євро). В Словачії та Польщі цей показник досягає 720–750 євро і на порядки більшим є в країнах Західної Європи.

Водночас в офіційних публікаціях з'явилась інформація щодо зростання заробітної плати у державному секторі і деяких структурах приватного сектору, що буде значно вищою порівняно з інфляцією. Вказуючи на негативний вплив цього чинника на рентабельність та конкурентоспроможність, один з очільників МВФ Д. Ліптон попереджає про ризик повернення України назад, на позиції 2014 року.

До всіх вказаних негативних чинників, що супроводжують сучасну економічну дійсність в Україні, слід додати величезне нарощування боргів, які, за даними прийнятого нещодавно бюджету, перевищують 100 млрд. доларів при очікуваному обсязі ВВП 93 млрд. доларів. Надвисокий борговий тягар на довгі роки може затримати піднесення економічного зростання на рівень, необхідний для забезпечення активної інноваційної діяльності, яка нині не відноситься до пріоритетів, передбачуваних для економічного розвитку України.

Нарешті слід вказати на відсутність досить тривалої за часом стратегії розвитку економіки, що не дозволяє прогнозувати активну інноваційну діяльність, а не річний бюджет, спрямований на забезпечення виживання більшості громадян, як це практикується нині.

Список використаних джерел

1. Freeman, C. *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter, 1987.
2. Lundvall, B. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Frances Pinter, 1992.
3. Patel, P., Pavitt K. *The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems* // STI Review, № 14, OECD. – Paris, 1994.
4. Nelson, R. *National Innovation Systems. A Comparative Analysis* / R. Nelson. – USA: Oxford, 1993. Pp. 6–13
5. Kuhlman, S., & Arnold, E. (2001). *RCN in the Norwegian research and innovation system*. Background report #12, Evaluation of the Research Council of Norway
6. Управление инновационными процессами: [учеб. для образ. орг. высш. образ.] / А.А. Харин, А.В. Рождественский, И.Л. Коленский, А.А. Харин мл. – Москва–Берлин, 2016. – 471 с.
7. Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization (2017): *The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf
8. *The Global Innovation Index 2017*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf
9. World Bank. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org>
10. *Global Competitiveness Index 2017–2018*. – [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>
11. Про національний план дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» Указ Президента України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/2011>
12. Про Державний бюджет України України на 2016 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КРИЛОВА А.О. Розбудова екосистеми національної економіки в умовах технологічних трансформацій.....	3
АФТАНДІЛЯНЦ М.В. Передумови та чинники кластеризації економіки України.....	9
КОВАЛЬ О.В. Сутність та особливості індустрії програмної продукції як специфічного об'єкта оподаткування.....	14
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Генетична суспільна спадковість та особливість кризової тіньової модернізації в Україні.....	20
СИНЕНКО О.І. Методичні підходи до формування механізму макроекономічного регулювання економіки.....	28
ГРИДЖУК Д.М. Основні центри відповідальності та види фінансових ризиків в комерційному банку.....	31
СІРКО А.В. Деструкція економічних інтересів у квазіринковому суспільстві.....	36
ШАНАЄВА–ЦИМБАЛ Л.О. До питання теоретичної оцінки державного і недержавного регулювання ринкової економіки.....	42

Інноваційно–інвестиційна політика

БЛУДОВА Т.В., ОСТРОВСЬКА М.С. Вплив інновацій на економічну безпеку держави у розрізі машинобудівної галузі.....	48
МУСІЄНКО В.Д., ДМИТРИВ А.В. Управління економічною безпекою суб'єкта господарювання в умовах інноваційного розвитку.....	55
МАЛИХІНА О.М., ТРАЧ Р.В. Теоретико–методологічні аспекти позиціонування будівельних проектів у форматі інноваційного провайдингу.....	62

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГУШТАН Т.В. Основні положення формування інформаційних ресурсів і комунікацій в категорійному менеджменті.....	70
ВОЛОШИНА Т.В. Обґрунтування превентивних аналітичних інструментів у форматі ефективної санації будівельних підприємств.....	75
ГЕРГІ Д.С. Трансформація методико–аналітичних підходів щодо розбудови системи антикризового менеджменту будівельних підприємств.....	83
КОРОБСЬКА А.О. Еколого–економічна оцінка використання земель сільськогосподарського призначення.....	93
НОСЕНКО Н.С., ОСАДЧА Г.Г. Побудова функції витрат – практичне застосування.....	97
ЧУПРИНА Ю.А. Цільові пріоритети та формалізовані індикатори ідентифікації стратегічного розвитку стейкхолдерів будівництва.....	104
ЯРМОЛЕНКО Ю.О. Методологічні підходи до економічної оцінки сталого розвитку аграрного виробництва.....	111

Розвиток регіональної економіки

ГАЛАЧЕНКО О.О. Кластерний аналіз регіонів України за рівнем розвитку ринку послуг санаторіїв.....	117
---	-----

Соціально–трудова проблеми

КОШЕЛЬ А.О. Моделювання ринкової вартості земель з урахуванням результатів їх масової оцінки.....	123
ОЛІЄВСЬКА М.Г., КУМКОВ Д.Л., ПЕТРУХА С.В. Основні детермінанти відтворення людського капіталу в контексті глобальних цілей сталого розвитку.....	127
МЕЛЬНИК Т.М. Конкурентноспроможність національних інноваційних систем у глобальному середовищі.....	137

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у періодичному збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.

2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– **назва статті та анотація** на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– **ключові слова** на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– **формування цілей статті** (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки з даного дослідження** і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.

9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.

10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.

11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.

12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.

13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.

14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.

15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49
e–mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№11 (198) 2017 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Захарін С.В
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 23.11.2017 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 17,09.
Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.

Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38

<http://dndiime.org>, e-mail: zbornik@ukr.net