

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 2 (08) 2017

Частина 1

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 5 від 27.04.2017 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Вітренко А.О.**ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СФЕРИ ПОСЛУГ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ7**Клопов І.О.**

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЗМІНА ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ.....12

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Запотічна Р.А.**ВПЛИВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ
НА ЗОВНІШНІЮ ЗАБОРГОВАНІСТЬ УКРАЇНИ.....18**Очеретний Д.С.**

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОЇ ІНДУСТРІЇ.....25

Татомир І.Л.ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ДОСЯГНЕНЬ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОНЛАЙН-ОСВІТИ: ДОСВІД РОЗВИНУТИХ ДЕРЖАВ
У РОЗРОБЛЕННІ ЄДИНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПАСПОРТА НАВЧАННЯ.....29ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Васіна А.Ю.**СТРАТЕГУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....34**Глізнуца М.Ю.**

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ІННОВАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ.....40

Коцко Т.А.СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ46**Меглей В.І.**ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ
ОРГАНІЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....52**Набульсі Х.Н.**НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....58**Слободянюк Н.О.**

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....64

Титаренко Ю.С.РОЗВИТОК АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....69**Хайдура Х.М.**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ ВНЕСКУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
В СУЧАСНУ ЕКОНОМІКУ (ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯНЬ).....74

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алєйнікова Н.М. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	81
Волинець І.Г. ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	86
Гайденко С.М. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	91
Гура О.Л. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	97
Думанська І.Ю. ПОЛІМОРФНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» У СИСТЕМІ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	101
Клімова О.І. СИСТЕМНІ ЕЛЕМЕНТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ.....	106
Кравчук Н.М., Ільїна О.А. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	111
Кунаєв А.Ю. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІД ЧАС ДІАГНОСТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	117

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Vitrenko A.A.

IMPACT ASSESSMENT OF SERVICE SPHERE ECONOMIC EFFICIENCY FOR ECONOMIC GROWTH.....7

Klopov I.O.

CYCLICAL DEVELOPMENT OF ENERGY AND TECHNOLOGICAL CHANGE MODES.....12

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zapotichna R.A.

THE IMPACT OF MULTINATIONAL BANKS' CREDIT ACTIVITY
ON THE EXTERNAL INDEBTEDNESS IN UKRAINE.....18

Ocheretnyi D.S.

GLOBALIZATION TRENDS OF THE VENTURE CAPITAL INDUSTRY..... 25

Tatomur I.L.

LEGALIZATION ACHIEVEMENTS ONLINE INFORMAL EDUCATION: EXPERIENCE IN DEVELOPED
COUNTRIES HAS DEVELOPED A PASSPORT INNOVATIVE TEACHING..... 29

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Vasina A.Yu.

STRATEGIZING AS A MECHANISM OF THE NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL REFORMING.....34

Gliznutsa M.

IMPROVING THE MANAGEMENT OF STATE INNOVATION POLICY..... 40

Kotsko T.A.

THE ESSENCE AND THE ROLE OF STRUCTURAL POLICY
IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE.....46

Mehley V.I.

PROSPECTS OF FORMATION OF SYSTEM OF ORGANIC
AGRICULTURAL PRODUCTION IN UKRAINE..... 53

Nabulsi H.N.

NATIONAL FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP' MODERN MODELS..... 58

Slobodyanyuk N.A.

INVESTMENT COMPONENT OF THE STATE FINANCIAL SAFETY..... 64

Tytarenko Ju.S.

DEVELOPMENT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX
IN THE LIGHT OF THE INTEGRATION PROCES..... 69

Haidura H.M.

METHODICAL BASIS FOR MEASURING THE CONTRIBUTION
OF AN INNOVATIVE-ACTIVE UNIVERSITY TO THE MODERN ECONOMY
(THE EXPERIENCE OF INTERNATIONAL COMPARISONS)74

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Alyeynikova N.M.

METHODS OF ASSESSING THE POTENTIAL VALUE OF THE COMPANY..... 81

Volynets I.G.

SOME ASPECTS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....87

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.123.6

Вітренко А.О., к. е. н., доцент,
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Вітренко А.О. Оцінка впливу економічної ефективності функціонування сфери послуг на економічне зростання. У статті на основі економетричної моделі оцінено вплив розширення сфери послуг на економічне зростання. У моделі розглянуто два сектори економіки: сферу промислового виробництва та сферу послуг. Зростання продуктивності визначено як ендегенне. У результаті моделювання стверджується, що основними факторами впливу на економічне зростання є процеси накопичення людського капіталу та продуктивність організацій сфери послуг. Установлено, що сучасна економічна система вимагає стійкого зростання продуктивності праці у сфері послуг.

Ключові слова: послуга, продуктивність, економічне зростання, модель економічної ефективності, ендегенний фактор.

Витренко А.А. Оценка влияния экономической эффективности функционирования сферы услуг на экономический рост. В статье на основе эконометрической модели оценено влияние расширения сферы услуг на экономический рост. В модели рассмотрены два сектора экономики: сфера промышленного производства и сфера услуг. Рост производительности определен как эндогенный. В результате моделирования утверждается, что основными факторами влияния на экономический рост являются процессы накопления человеческого капитала и производительность организаций сферы услуг. Установлено, что современная экономическая система требует устойчивого роста производительности труда в сфере услуг.

Ключевые слова: услуга, производительность, экономический рост, модель экономической эффективности, эндогенный фактор.

Vitrenko A.A. Impact Assessment of Service Sphere Economic Efficiency for Economic Growth. The article, based on an econometric model, estimated the impact of expansion of services on economic growth. The model considers two sectors of the economy - industrial production and services. Productivity growth is defined as endogenous. As a result of the simulation is argued that the main factors influencing the growth processes are human capital accumulation and service organizations productivity. It was established that the current economic system requires sustained labor productivity growth in services.

Key words: service, productivity, economic growth, economic efficiency model, the endogenous factor.

Постановка проблеми. У попередніх наших дослідженнях ми спостерігали тенденцію до зростання питомої ваги сфери послуг в обсягах національного виробництва та зростання рівня зайнятості в ній. Такі тенденції є характерними для більшості країн світу, як для розвинутих, так і для тих, що розвиваються. На підтвердження цієї тези розглянемо табл. 1 та 2.

Підвищення продуктивності сфери послуг має велике значення для активізації темпів сукупного економічного зростання будь-якої сучасної економіки. Така ситуація характерна для періоду останніх років, коли сфера послуг стала кількісно най-

більшою та найважливішою сферою економіки в усіх розвинутих країнах, які ми можемо визначити як постіндустріальні. Зростаюча роль сфери послуг в економічній системі постіндустріалізму є не лише результатом перерозподілу ресурсів на користь послуг. Така ситуація багато в чому пов'язана із впливом непрямих чинників, таких як висока еластичність попиту на послуги за доходом, демографічні зміни всередині суспільства, зростаюча роль сфери послуг як постачальника проміжних ресурсів виробництва для інших галузей економіки, зокрема промислового матеріального виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних учених-економістів, серед яких: В. Базилевич, О. Черняк, А. Чухно, У. Баумол, А. Сміт, Х. Сасаки, Н. Оултон, А. Фішер, К. Кларк, Е. Тофлер та ін.

Постановка завдання. Метою статті є проведення додаткових економічних досліджень оцінки впливу ефективності функціонування сфери послуг у постіндустріальній економіці та впливу зростання зайнятості у сфері послуг на темпи економічного зростання. Необхідність таких досліджень підштовхує нас до побудови економетричної моделі.

Виклад основних результатів. У своєму дослідженні впливу сфери послуг на процеси економічного зростання будемо спиратися на роботи видатних учених. Зокрема, вперше пов'язав ці економічні категорії у своїх дослідженнях У. Баумол у 1967 р. [3, с. 415–426]. Він побудував двосекторну модель для дослідження факторів зростання зайнятості у сфері послуг та взаємозв'язку зростання обсягів виробництва та споживання послуг і економічного зростання. У результаті цього дослідження він відзначив, що темпи зростання продуктивності у промисловому виробництві вищі, отже, за умови сталого рівня попиту на послуги та на товари промислового виробництва рівень зайнятості у сфері послуг буде зростати протягом певного періоду часу, а темпи економічного зростання будуть знижуватися до того моменту, коли досягнуть або наблизяться до темпів зростання продуктивності у сфері послуг.

Як ми бачимо з висновків, У. Баумол відзначав послуги як товар кінцевого споживання. Проте в умовах постіндустріалізму значно зростає роль та значення послуг як ресурсів проміжного спо-

живання для матеріального та нематеріального виробництва [3, с. 415–426]. Таким чином, можна відзначити значну вагу послуг проміжного споживання для економічного аналізу постіндустріальної економіки. Отже, виникає необхідність додаткових економічних досліджень впливу та значення сфери послуг у постіндустріальній економіці, впливу зростання зайнятості у сфері послуг на темпи економічного зростання. Така необхідність підштовхує нас до побудови власної економетричної моделі. Вихідними припущеннями для побудови моделі ми визначаємо, що:

- 1) головним фактором виробництва є людська праця;
- 2) послуги використовуються як для кінцевого, так і для проміжного споживання;
- 3) людський капітал накопичується через споживання послуг;
- 4) продуктивність виробництва у сфері послуг зростає за рахунок навчання та осмислення власного виробничого досвіду;
- 5) продуктивність сфери послуг зростає протягом часу.

У своєму дослідженні ми будемо абстрагуватися від сектору сільського господарства та розглянемо закриту економіку, що складається з двох секторів: промислового виробництва та сфери послуг. У галузях промислового виробництва товари виробляються з використанням витрат праці та послуг як проміжних ресурсів виробництва. У сфері послуг існують лише витрати праці. Споживачі споживають товари промислового виробництва та послуги. Витрати послуг як проміжного ресурсу можна розглядати як аутсортигу для підприємств сфери промислового виробництва. Відповідно, організації сфери послуг поставляють в економіку послуги для кінцевих споживачів та послуги для промислових підприємств.

Таблиця 1

Питома вага сфери послуг у структурі національного ВВП

Країна	Питома вага сфери послуг, %					
	1980	1990	2000	2005	2010	2015
США	66,0	70,1	75,7	76,9	78,4	80,2
Великобританія	48,0	69,4	73,8	77,3	79,2	79,9
Німеччина	н\д	61,9	68,0	69,8	69,1	68,9
Україна	22,3	29,8	46,6	57,2	62,3	60,0

Джерело: складено автором на основі даних World Bank

Таблиця 2

Питома вага зайнятих у сфері послуг

Країна	Рівень зайнятості у сфері послуг, %					
	1980	1990	2000	2005	2010	2015
США	65,7	70,7	74,3	77,8	81,2	81,3
Великобританія	58,9	64,9	73,0	76,2	79,0	79,1
Німеччина	н\д	55,0	63,9	67,8	69,9	70,4
Україна	26,1	н\д	55,6	60,1	67,6	67,0

Джерело: складено автором на основі даних World Bank

Таким чином, визначимо виробничі функції для обох секторів економіки:

$$Q_B = \text{Пр}_B (\beta \psi (ЛК * Z_B)^{\frac{\psi-1}{\psi}} + (1-\beta) \psi V^{\frac{\psi-1}{\psi}})^{\frac{1}{\psi}}, \quad (1)$$

$$\beta \in (0,1); \psi > 0; \psi \neq 1,$$

$$Q_{\Pi} = \text{Пр}_{\Pi} (ЛК * Z_{\Pi}), \quad (2)$$

де

Q_B – обсяг виробництва промислових підприємств;

Q_{Π} – обсяг виробництва сфери послуг;

Z_B – рівень зайнятості у сфері промислового виробництва;

Z_{Π} – рівень зайнятості у сфері послуг;

V – проміжні витрати послуг у сфері промислового виробництва;

Пр_B – продуктивність промислового виробництва;

$ЛК$ – обсяг використання людського капіталу;

Пр_{Π} – продуктивність сфери послуг;

β – позитивна змінна (параметр);

ψ – еластичність взаємозаміщення витрат праці та витрат послуг проміжного споживання.

Для визначення показника еластичності звернемося до праць Н. Оултона, який визначав, що для сучасних професійних знанневомістких послуг показник еластичності є більшим 1 ($\psi > 1$) [6, с. 605–627]. Людський капітал акумулюється через найманих працівників, які споживають послуги, відповідно до цього, показники Z_B та Z_{Π} мультиплікуються змінною $ЛК$.

Прибуток промислових організацій та організацій сфери послуг визначимо як:

$$\pi_B = \rho_B Q_B - (\omega Z_B + \rho_{\Pi} V), \quad (3)$$

$$\pi_{\Pi} = \rho_{\Pi} Q_{\Pi} - \omega Z_{\Pi}, \quad (4)$$

де

ρ_B – ціна товарів промислового виробництва;

ρ_{Π} – ціна послуг;

ω – рівень заробітної плати.

Вважаємо, що наймані працівники мають економічну свободу та можуть вільно переміщуватися між секторами, таким чином, рівень заробітної плати в обох сторонах є рівним.

З іншого боку, розглянемо проблему споживачів. Припустимо, що споживач вирішує таку задачу оптимізації свого вибору:

$$\max_{C_{\Pi}, C_B} U = (\alpha \sigma^{\frac{1}{\sigma}} * C_B^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (1-\alpha) \sigma^{\frac{1}{\sigma}} * (C_{\Pi} + \varphi)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}})^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}, \quad (5)$$

$$\alpha \in (1,1); \sigma > 0; \sigma \neq 1; \varphi > 0;$$

$$\rho_B * C_B + \rho_{\Pi} * C_{\Pi} = \omega, \quad (6)$$

де

C_i – обсяг споживання на душу населення, розраховується за формулою $C_i = \frac{C_i^i}{L}$;

σ – еластичність заміщення між двома видами споживання.

Грунтуючись на багатьох попередніх дослідженнях, визначимо показник еластичності $\sigma < 1$, що показує попит на послуги як нееластичний за ціною.

α – параметр, який визначає вагу витрат виробництва;

φ – позитивний параметр.

Така негомотетична перевага вперше була зображена в роботах Т. Іскана [5]. Коли $\varphi = 0$, споживчі переваги є гомотетичними, отже, показник еластичності за доходом споживання товарів промислового виробництва та послуг дорівнює 1. Коли $\varphi > 0$, споживчі переваги є негомотетичними, отже, еластичність попиту за доходом для промислових товарів менше 1, а цей показник для послуг більше 1. Представлений нами позитивний параметр φ не впливає значним чином на показники рівня зайнятості. Проте він впливає на динаміку співвідношення споживання промислових товарів та послуг (C_{Π}/C_B).

Далі змодельуємо ринок праці. Припустимо, що сукупний обсяг пропозиції праці Z є постійним. Отже, умова рівноваги на ринку праці.

$$Z = Z_B + Z_{\Pi}, \quad (7)$$

Умови рівноваги на ринку товарів, своєю чергою, можна представити як:

$$Q_B = C_B, \quad (8)$$

$$Q_{\Pi} = C_{\Pi} + V, \quad (9)$$

У нашій моделі всі промислові товари є товарами кінцевого споживання. Послуги, своєю чергою, є предметом кінцевого та проміжного споживання.

Окрему увагу в нашій моделі необхідно приділити економічному зростанню та зростанню продуктивності. У моделі відсутні припущення про накопичення капіталу та демографічні зміни в структурі населення. Таким чином, єдиним способом досягти економічного зростання є зростання продуктивності. У нашому дослідженні будемо визначати продуктивність як сукупну продуктивність факторів виробництва, тобто її зростання в економіці асоціюється з економічним зростанням. Звернемо увагу на той факт, що показник сукупної продуктивності факторів виробництва (СПФВ) використовується в економічному аналізі, коли розраховується декілька факторів виробництва. На противагу цьому в нашій моделі ми визначаємо працю єдиним фактором виробництва. Тобто більш правильно буде вести мову про сукупну продуктивність праці, проте ми будемо використовувати у своїй роботі термін «СПФВ», тому що він є більш загальним та звичним для економічного аналізу. На основі цього припущення сформуємо аналітичний вираз темпів зростання СПФВ у секторі промислового виробництва $T_{\text{СПВ}}$:

$$T_{\text{СПВ}} = T_{\text{ЗБ}} + \frac{\frac{1}{\beta \psi} (ЛК Z_B)^{\frac{\psi-1}{\psi}}}{\frac{1}{\beta \psi} (ЛК Z_B)^{\frac{\psi-1}{\psi}} + (1-\beta) \psi * V^{\frac{\psi-1}{\psi}}} * T_{\text{ЗЛК}}, \quad (10)$$

де $TZ_x = \frac{\dot{x}}{x}$ та відображує темпи зростання змінної x ; що стосується сфери послуг, то темпи зростання СПФВ у цій сфері економічного життя людини можна визначити за формулою:

$$TZ_{СПП} = TZ_{Прп} + TZ_{ЛК} \quad (11)$$

Тепер нам необхідно задати показники $TZ_{Прп}$, $TZ_{Прв}$ та $TZ_{ЛК}$, що ми відобразили в рівняннях 10 та 11.

По-перше, продуктивність, властива для $Пр_{Пр}$, збільшується екзогенно, визначимо це так:

$$Пр_{Пр}(t) = Пр_{Пр,0} (1 + \mu\theta t)^{\frac{1}{\theta}}, \quad \theta \geq 0, \mu > 0, \quad (12)$$

де

$Пр_{Пр,0}$ – початковий рівень;
 μ та θ – позитивні параметри.

Під час визначення екзогенного та постійного зростання змінної зазвичай припускається, що вона зростає з постійною швидкістю, отже, використовується експонентна функція. Замість цього використовуємо більш гнучку функцію та трансформуємо з рівняння (12) визначення темпів зростання показника $Пр_{Пр}$:

$$TZ_{Прп} = \frac{\mu}{1 + \mu\theta t} \quad (13)$$

Виходячи з рівняння 13, якщо $\theta > 0$, то темпи зростання $Пр_{Пр}$ знижуються з плином часу і $\lim_{(t \rightarrow \infty)} TZ_{Прп} = 0$.

Рівняння ЛК включає в себе декілька специфічних випадків:

$$Пр_{Пр} \begin{cases} Пр_{Пр,0} e^{\mu t} & \text{якщо } \theta = 0 \\ Пр_{Пр,0} (1 + \mu t) & \text{якщо } \theta = 1. \\ Пр_{Пр,0} & \text{якщо } \theta \rightarrow +\infty \end{cases} \quad (14)$$

Це означає, що $Пр_{Пр}$ стає експоненціальною функцією, якщо $\theta \rightarrow 0$, лінійною функцією часу, якщо $\theta = 1$ та константою, якщо $\theta \rightarrow +\infty$.

Далі визначимо продуктивність у сфері промислового виробництва, $Прв$. Ми припускаємо, що $Прв$ є зростаючою функцією накопичених знань $Знв$:

$$Прв = Знв^\phi, \phi > 0, \quad (15)$$

де ϕ позначає еластичність $Прв$ до $Знв$.

Припустимо, що накопичення знань відбувається в процесі виробництва та є наслідком виробничого досвіду, який постійно зростає, таким чином, аналітично накопичені знання можна визначити:

$$Знв = \exp \left(\int_{-\infty}^t \frac{Зв(\tau)}{З(\tau)} d\tau \right) \quad (16)$$

У своїх розрахунках ми використовуємо показник питомої ваги зайнятих у промисловому виробництві, щоб переконатися в тому, що модель буде динамічної робочої сили. Крім того, у моделюванні використовується показник зайнятості, а не обсягів промислового виробництва з таких причин:

1) праця є єдиним фактором виробництва;

2) збільшення обсягів виробництва напряму пов'язане зі зростанням зайнятості.

Отже, для спрощення моделі доцільніше оцінювати виробничий досвід у показниках рівня зайнятості в промисловому виробництві.

Підставляючи рівняння (16) у рівняння (15) та диференціюючи його за часом, отримаємо:

$$Прв = \left(\phi \frac{Зв}{З} \right) Прв = \phi \left(1 - \frac{Зп}{З} \right) Прв \quad (17)$$

Таким чином, показник $Прв$ стає зростаючою функцією питомої ваги зайнятих у промисловому виробництві, тому якщо питома вага зайнятих у сфері послуг зростає, відбувається падіння продуктивності в секторі промислового виробництва.

Далі розглянемо накопичення людського капіталу ЛК. Накопичення людського капіталу відбувається в процесі споживання послуг, наприклад освітніх та охорони здоров'я [7].

$$ЛК = \delta C_{ЛК}^\lambda, \delta > 0, 0 < \lambda \leq 1, \quad (18)$$

де δ відображує ефективність накопичення людського капіталу. У нашому припущенні $0 < \lambda \leq 1$, за таких умов економічне зростання не може бути сталим протягом довгого періоду часу, таке твердження буде обґрунтовано пізніше. Ми вводимо в модель «продуктивність» специфічну для сфери послуг $A_{Пр}$ та припускаємо, що цей показник зростає протягом часу, що може змінити зменшувальний ефект від ЛК.

Тепер розглянемо темпи зростання СПФВ для всієї економіки. Звернемо увагу на той факт, що в даній моделі послуги споживаються як проміжний фактор виробництва в промисловості. У цьому разі доцільним стає використання методу агрегації Е. Домара [6, с. 709], відобразити аналізований нами показник можна так:

$$TZ = \frac{Рв * Qв}{ВВП} * TZ_{СПВ} + \frac{Рп * Qп}{ВВП} * TZ_{СПП} \quad (19)$$

У нашій моделі ВВП розраховується за формулою:

$$ВВП = Рв * Cв + Рп * Cп = \omega Z$$

Відповідно до рівняння (19), послуги використовуються у вигляді проміжного ресурсу, отже, сума буде перевищувати 1, тобто $Рв * Cв + Рп * Cп > ВВП$.

Змоделюємо умови короткострокової рівноваги. У певний момент часового проміжку $Пр_{Пр}$, $Прв$ та ЛК є визначеними величинами. Ми отримали ситуацію короткострокової рівноваги в такий спосіб:

1) під час вирішення проблеми максимізації корисності споживачів ми отримаємо функцію попиту на промислові товари та послуги, що залежать від $Рв$, $Рп$ та ω ;

2) під час вирішення проблеми максимізації прибутку організації ми отримаємо оптимальне співвідношення $Зв, V$, які будуть залежати від $Рп$ та ω ;

3) під час вирішення проблеми беззбитковості організації ми отримаємо $Рв$ та $Рп$, що будуть залежати від $Aв, Aп, ЛК$ та ω ;

4) під час вирішення проблеми рівноважного стану товарних ринків ми отримуємо Z_B та Z_{II} .

Вирішуючи проблему максимізації прибутку виробничих та сервісних організацій, тобто вирівнювання між граничною нормою заміщення та відносною ціною, ми отримуємо:

$$B = \frac{1-\beta}{\beta} \text{Pr}_{II}^{\psi} (\text{ЛК} * Z_B). \quad (20)$$

Тобто послуги промислового споживання є лінійними відносно ефективності праці, яку ми визначили як $\text{ЛК} * Z_B$.

Споживання послуг у нашій моделі описується рівнянням $C_{II} = Q_{II} - B$, що в перерахунку на душу населення можна відобразити як:

$$C_{II} = \text{Pr}_{II} * \text{ЛК} * \frac{Z_{II}}{3} - \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{\psi} * \text{ЛК} * (1 - \frac{Z_{II}}{3}). \quad (21)$$

Виходячи з цього рівняння норма накопичення людського капіталу визначається як

$$\frac{\text{ЛК}}{\text{ЛК}} = \delta \text{Pr}_{II}^{\lambda} \text{ЛК}^{\lambda-1} (\frac{Z_{II}}{3} - \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{\psi-1} (1 - \frac{Z_{II}}{3}))^{\lambda}. \quad (22)$$

Необхідною умовою для позитивного значення норми накопичення людського капіталу $\frac{\text{ЛК}}{\text{ЛК}} > 0$ має бути така нерівність:

$$\frac{Z_{II}}{3} > \frac{1}{1 + \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{1-\psi}}. \quad (23)$$

Відношення обсягів промислового виробництва та виробництва послуг будуть визначатися наступними рівняннями:

$$\frac{P_B Q_B}{\text{ВВП}} = \left(1 + \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{\psi-1}\right) * (1 - \frac{Z_{II}}{3}). \quad (24)$$

$$\frac{P_{II} Q_{II}}{\text{ВВП}} = \frac{Z_{II}}{3}.$$

Темпи зростання СПФВ у промисловості будуть визначатися за формулою:

$$\text{TZ}_{\text{СПФВ}} = \text{TZ}_{\text{ПрВ}} + \frac{1}{1 + \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{\psi-1}} \text{TZ}_{\text{ЛК}}. \quad (25)$$

Таким чином, темпи зростання показників СПФВ для економіки у цілому будуть розраховуватися за рівнянням:

$$\text{TZ}_{\text{СПФВ}} = (1 - \frac{Z_{II}}{3}) \left(1 + \frac{1-\beta}{\beta} * \text{Pr}_{II}^{\psi-1}\right) * \text{TZ}_{\text{СПВ}} + \frac{Z_{II}}{3} * \text{TZ}_{\text{СПП}}. \quad (26)$$

Висновки. Як висновки до проведеного нами економічного дослідження впливу зростання питомої ваги сфери послуг в економіці на темпи економічного зростання можемо стверджувати таке. У нашій моделі зростання продуктивності сфери послуг та промислового виробництва визначається як ендегенне, тоді як послуги використовуються як кінцевий продукт споживання та проміжного ресурсу виробництва.

У результаті моделювання визначено, що на взаємозв'язок сфери послуг та темпів економічного зростання значний вплив мають два фактори: специфіка процесів накопичення людського капіталу та продуктивність організацій сфери послуг. Досліджувана модель аналізує послуги як ресурс проміжного споживання в промисловому виробництві, так і ситуацію кінцевого споживання послуг, наприклад освітніх та медичних, що призводить до накопичення людського капіталу. Тобто вона є більш реалістична порівняно з попередніми дослідженнями. Крім того, наша модель здатна пояснити неоднозначність попередніх емпіричних досліджень. Ураховуючи відсутність монотонності взаємозв'язку між розширенням сфери послуг та економічним зростанням, міжнаціональні та міжнародні дослідження його для країн із різним рівнем розвитку, ймовірно, будуть мати неоднозначні результати. Більше того, якщо ми будемо проводити аналіз часових рядів для певної країни, ми також, ймовірно, отримуємо різні результати, що будуть залежати від часового періоду даних, які аналізуються. Нарешті, результати нашого моделювання засвідчують, що незалежно від того, чи використовуються послуги як проміжний ресурс для промислового виробництва, для досягнення стійких показників економічного зростання в умовах зростання питомої ваги зайнятих у сфері послуг необхідне постійне та стійке зростання продуктивності праці у цій сфері економічної активності людини.

Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Интеллектуальная собственность : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2014. – 671 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин ; 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.
3. Baumol W.J. (1967) Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis // American Economic Review. – Vol. 57. – № 3. – P. 415–426.
4. Domar E.D. (1961) On the measurement of technological change // Economic Journal. – Vol. 71. – P. 709–729.
5. Iscan T. (2010) How much can Engel's law and Baumol's disease explain the rise of service employment in the United States? // The B.E. Journal of Macroeconomics. – Vol. 10. – № 1, Contributions, Article 26.
6. Oulton N. (2001) Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited // Oxford Economic Papers. – Vol. 53. – № 4. – P. 605–627.
7. Pugno M. (2006) The service paradox and endogenous economic growth // Structural Change and Economic Dynamics. – Vol. 17. – № 1. – P. 99–115.
8. Sasaki H. (2012) Endogenous phase switch in Baumol's service paradox model // Structural Change and Economic Dynamics. – Vol. 23. – № 1. – P. 25–35.
9. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>.

Клопов І.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій
Запорізька державна інженерна академія

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИКИ ТА ЗМІНА ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ

Клопов І.О. Циклічність розвитку енергетики та зміна технологічних укладів. У статті сформульована та охарактеризована теоретична основа обґрунтування циклічності розвитку енергетики, яка спирається на неокейнсіанське та інституціональне пояснення циклічності економічного розвитку. Проаналізовано проблему оптимізації визначення економічного циклу та його класифікації. Особливу увагу приділено ідентифікації термінів та класифікацій економічного циклу в умовах сьогодення. Розглянуто взаємозв'язок між ефективністю енергоресурсів і зміною технологічних укладів. Показано закономірність зміни технологічних укладів.

Ключові слова: економіка, енергетика, економічний цикл, технологічні уклади, інновації, інститут.

Клопов И.А. Цикличность развития энергетики и изменение технологических укладов. В статье сформулирована и охарактеризована теоретическая основа обоснования цикличности развития энергетики, которая опирается на неокейнсианское и институциональное объяснение цикличности экономического развития. Проанализирована проблема оптимизации определения экономического цикла и их классификации. Особое внимание уделено идентификации терминов и классификаций экономического цикла в современных условиях. Рассмотрена взаимосвязь между эффективностью энергоресурсов и изменением технологических укладов. Показана закономерность смены технологических укладов.

Ключевые слова: экономика, энергетика, экономический цикл, технологические уклады, инновации, институт.

Kloпов I.O. Cyclical development of energy and technological change modes. The article defined and described the theoretical basis of justification cyclical energy development that relies on neokeynsyanskyh and institutional explanation of cyclical economic development. The problem of optimizing the economic cycle and determine their classification. Particular attention is paid to the identification of terms and classifications of the economic cycle in today's environment. We consider the relationship between energy efficiency and change of technological structures. Showing pattern changing technological structures.

Key words: economy, energy, economic cycle, technological structure, innovation, institute.

Постановка проблеми. Циклічність відіграє визначальну роль у науковій інтерпретації нерівномірності економічної динаміки, а також виявленні причини рушійних сил інституційних процесів в економіці. Теорія циклів служить універсальною методологічною підставою для аналізу емпіричних даних, що з'єднує економічну теорію та економічну практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження циклів мають свою історію (Аристотель, Платон, Ш. Фурьє і Т. Мальтус.) та відрізняються великим різноманіттям точок зору. У. Мітчелл вивів поняття економічного циклу, трактував його як коливання сукупної економічної діяльності. Е. Хансен підходив до розуміння економічного циклу як коливання зайнятості, обсягу продукції і рівня цін. Й. Шумпетер розробив інноваційну теорію економічної циклічності як закономірність економічного зростання, головною причиною якого є інвестування в основний капітал. М.І. Туган-Барановський, М.Д. Кондратьєв, Д.В. Шиян розглядали поняття циклу як коливання ділової активності виробників. Циклічність економічного розвитку в цілому ґрун-

товно вивчено, проте особливості її реалізації на енергетичному ринку є малодослідженим аспектом наукової проблеми.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення загального визначення економічної циклічності та підходів до класифікації економічних циклів.

Для досягнення вищезазначеної мети були поставлені завдання:

– вивчити наявні теоретичні концепції обґрунтування циклічності економічного розвитку, проаналізувати їх сутність та особливості;

– сформулювати теоретичну основу обґрунтування циклічності розвитку енергетики.

Виклад основних результатів. Структурна енергія лежить в основі розвитку власне світової енергетики і проявляється в так званій зміні енергетичних укладів, яка практично завжди супроводжується низкою енергетичних криз (рис. 1).

Індикатором ступеня критичності накопичених структурних дисбалансів в енергетиці є вичерпання можливостей основних джерел енергії і поява обмежень економічного розвитку з боку енергетики. Це

проявляється в стагнації виробництва традиційних паливно-енергетичних ресурсів, зростанні їх собівартості і цін на них, зниженні віддачі від інвестицій у ПЕК. Криза стимулює створення та впровадження нових джерел енергії, їх зміна – неминучість і суть кризи (як правило, основні джерела енергії попереднього етапу при цьому також зберігаються) [6].

Кожна енергетична криза минулого викликала зміну динаміки світової енергетики, яка сходила зі стійкої траєкторії зростання, характерної для докризових періодів (1945–1970, 1980–2005 рр.). У ході кризи темпи зростання світового енергоспоживання знижувалися і могли ставати негативними, а після кризи формувалася нова стійка траєкторія росту.

Так, світова криза, що виразилася у Першій і Другій світових війнах, маркує перехід від вугільної до нафтової енергетики. Енергетична криза 1970-х років маркує перехід від нафтової ери до газової. Спостережуваний нині енергетичний дисбаланс маркує перехід від паливної енергетики індустріальної епохи у цілому до «електричному світу», заснованому на розподіленій генерації, непаливних джерелах енергії, розумних системах управління і розподілу енергії [6].

При цьому слід підкреслити, що якщо попередні енергетичні кризи або дисбаланси приводили до переходу від одного виду викопного палива до іншого, то зараз мова йде про відхід від паливної енергетики як такої, тобто про набагато більш глибокі зрушення у структурі світового паливно-енергетичного балансу (ПЕБ). Це не кінець нафтової (вугільної, газової) ери, а кінець паливної ери, яка тривала всі 200 років існування індустріальної економіки та енергетики.

Так, із моменту останньої світової кризи 1970-х років головними драйверами розвитку були споживання й економічне зростання. За неповні 50 років у світі сформувалося суспільство споживання, ідеалами якого стали споживання і матеріальний ріст якості життя. В останні десятиліття до них додалася економічна, а потім й енергетична ефективність розвитку. Здавалося б, вироблена ідеальна формула майбутнього, заснована на особистому матеріальному благополуччі людини, ступінь

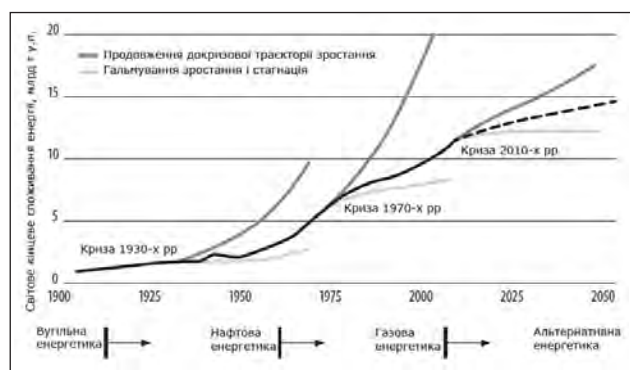


Рис. 1. Динаміка світового енергетичного розвитку [6]

якого визначається ефективністю суспільства, в якому він живе. Однак розвиток світосистеми показав, що матеріальне споживання звичайне, і сьогодні його вже потрібно штучно стимулювати, а ефективність має межу корисності, переступивши через яку людина найчастіше виявляється зайвою у світі автоматизованих систем та оптимізаційних схем управління економічною діяльністю.

Таким чином, багатомірну глобальну кризу, що спостерігається нині, сміливо можна віднести до циклічних криз розвитку світосистеми, після яких глобальна система «природа – суспільство – людина» переходить у нову якість, засновану на нових драйверах розвитку [6].

Поняття циклічності явищ і процесів є структуроутворюючим поняттям для більшості економічних явищ і процесів.

Циклічність як форма розвитку економіки являє собою загальну форму руху національної економіки і світового господарства у цілому, що припускає зміну революційних та еволюційних стадій розвитку економіки, економічного прогресу і виражає нерівномірність функціонування різних елементів національного господарства (безперервне коливання ділової активності й падіння ринкової кон'юнктури, чергування екстенсивного та інтенсивного типів економічного зростання).

Циклічний рух (спіраль) складається з окремих ланок – циклів. Згідно з тлумачним словником, цикл – це сукупність взаємозв'язаних явищ, процесів, робіт, яка створює закінчене коло дій протягом певного проміжку часу, послідовний ряд чого-небудь. Феномен циклу полягає в тому, що періодично відбуваються повторення характерних, але не однакових соціально-економічних і технологічних ситуацій через певні відрізки часу [8].

Одним із перших «економічний цикл» як термін розглянув У. Мітчелл. Зустрічаються й такі визначення, як:

С.В. Мочерний – це рух виробництва від однієї кризи до наступної;

К.Р. Макконнелл, С. Брю – це послідовні підйоми і спади рівнів економічної активності впродовж декількох років, що мають одні й ті самі фази, які різними дослідниками називаються по-різному;

С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі – це наслідок шоків ситуацій і порушення рівноваги, що вражають економіку в різні періоди, які мають наслідки в часі.

На сучасному етапі розвитку наукової думки, «економічний цикл» розглядають як складову частину економічного процесу, яка повторюється з певною періодичністю. При цьому економічний розвиток у загальному розумінні трактують як позитивні зміни структури виробництва та споживання, що оцінюються за допомогою аналізу абсолютних або відносних значень макроекономічних показників.

Дослідження економічної циклічності та головних причин її виникнення пройшли довгий еволюційний шлях і змінювалися з розвитком суспільства, форм господарювання та науково-технічного прогресу (табл. 1).

Класифікація економічних циклів розвитку суспільного виробництва за їх тривалістю отримала назву за іменами своїх дослідників – Дж. Кітчена, К. Жугляра, С. Кузнеця, М. Кондратьєва. На нашу думку, дана класифікація може бути поглиблена шляхом її деталізації (конкурентоздатність, сфера поширення) та розширена за рахунок елементного складу циклу (табл. 2).

В економічній теорії та практиці однією з головних причин існування як довгих, так і короткостро-

кових економічних циклів господарської системи розглядається нерівномірність розвитку НТП та інноваційної діяльності підприємств. Наявність взаємозалежності між рівнем інноваційної діяльності підприємств та формуванням економічного циклу пояснюється тим, що головним складником інноваційної діяльності кожного підприємства є інновація, а основою формування нового економічного циклу – сукупність радикальних інновацій, яка створюється саме в період надзвичайно високої інноваційної активності підприємств. Інноваційна сприйнятливість підприємств у цей час максимальна [8].

У сучасних умовах теоретичне пояснення циклічності навряд чи зможе забезпечити одна окремо взята наукова школа. На нашу думку, цикліч-

Таблиця 1

Підходи до розуміння циклічності економіки з позиції форми прояву її детермінанти [4]

Детермінанта циклу	Автор	Форма прояву
Відтік золота за кордон	Е. Де Лавеле	Зменшення резервів банку, скорочення кредиту, падіння цін на товари
Періодичні коливання цін на товари	К. Жюгляр	Затримка експортних операцій, менш сприятливий платіжний баланс, відтік золота з країни
Недоспоживання народних мас	Д. Рікардо, Ж. Сімонді, Д. Гобсон, Р. Фостер, К. Маркс	Суперечність між виробництвом і споживанням, між виробництвом на окремому підприємстві та відсутність такої організації у всьому суспільстві
Колівання розмірів інвестицій	М. Туган-Барановський К. Віксель Дж. М. Кейнс А. Шпітгоф Р. Харрод	Інвестиції нижче поточних заощаджень, підвищення процентної ставки
		Низький дохід, високий відсоток, капітальна вартість нижче витрат виробництва, зниження попиту
		Інвестиції нижче заощаджень, низький дохід, високий відсоток, зниження попиту
		Нееластичність попиту на реальний капітал (падіння граничної ефективності капіталу) обмежена пропозиція засобів (вільного капіталу)
Нестабільність грошово-кредитної політики (коливання економічної активності)	У. Мітчелл	Поява безробіття, дефіцит, інфляція
Науково-технічний прогрес	Г. Кассель	Зміна техніки і перехід від примітивної до складної індустріалізованої економіці
	М. Кондратьєв	Заощадження капіталу, зміна техніки, зміна видобутку золота і грошового обігу
Тривалість оновлення основного капіталу, НТП	С. Кузнець	Моральний знос обладнання, прискорення амортизації
Новації	Й. Шумпетер	Нестійкість накопичень, швидкий процес реорганізації, підвищення виробничих витрат, конкуренція нових продуктів, нових технологій, зниження нових джерел забезпечення, збільшення кредитів
Нерівномірність капіталовкладень у товарно-матеріальні запаси, основний капітал, будівництво	А. Хансен, Й. Шумпетер	Зниження граничної ефективності капіталовкладень, збільшення норми відсотка, зростання цін на інвестиційні товари, падіння схильності до споживання, збільшення схильності до заощаджень
Монетарна нестабільна політика	М. Фрідмен	Втручання держави в економіку

ність слід розглядати в концептуальних межах неокейнсіанства та інституціоналізму. Відомо, що ці наукові школи значно відрізняються як ключовими концептуальними положеннями, так і підходами до вивчення, обґрунтування та пояснення основних процесів, що відбуваються на ринку. Проте ми вважаємо, що за умови поєднання їх окремих положень можна сформулювати теоретичну основу дослідження циклічності на ринку енергетики [1].

Послідовники Дж. М. Кейнса, неокейнсіанці, розвиваючи його погляди, запропонували своє розуміння циклічного руху економіки і, відповідно, його державного регулювання. Характерною рисою економічних теорій після кейнсіанського періоду є те, що у поясненні найважливіших економічних проблем чільне місце надається інвестиціям. Послідовники Кейнса виходять із того, що причина циклічності, а водночас і причина періодичних криз та безробіття, полягає у коливаннях динаміки інвестицій. Неокейнсіанську інвестиційну теорію циклу

детально викладено у праці Е. Хансена «Економічні цикли та національний дохід» (1951 р.), який уважав, що цикли зумовлюються промисловим сектором економіки, а їх причиною є циклічна динаміка інвестицій в основний капітал, товарно-матеріальні запаси, будівництво. Через жорсткість цін і заробітної плати у короткостроковому періоді ринок не здатний до самоочищення і тому шоки сукупного попиту викликають економічні рецесії [1].

У рамках дослідження причин та особливостей циклічних коливань розвитку енергетики уваги заслуговує також психологічна теорія криз, розроблена А. Пігу. Відповідно до її основних положень, зміни в розрахунках на майбутнє відбуваються під впливом змін промислової кон'юнктури, психологічних явищ і грошово-кредитних факторів. А оскільки важливість перших полягає в їх впливі на настрої підприємців, теорія економічних циклів А. Пігу зрештою може бути охарактеризована як чисто психологічна.

Таблиця 2

Класифікація економічного циклу

Класифікаційна ознака	Вид циклу
За тривалістю	<ul style="list-style-type: none"> – однорічні, обумовлені сезонними коливаннями; – 3-5-річні цикли Кітчина-Крума; – 7-11-річні цикли Жуглара; – 17-18-річний (цикл Кузнеца); – 45-60-річні цикли Кондратьєва; – вікові логістичні цикли, що охоплюють період від 150 до 350 років.
За конкурентоздатністю	<ul style="list-style-type: none"> – цикл вільної конкуренції; – чистої монополії; – монополістичної конкуренції.
За сферою поширення	<ul style="list-style-type: none"> – фінансовий, пов'язаний з оборотними коштами, «цикл запасів» Дж. Кітчина; – інвестиційний, пов'язаний із поновленням активної частини основних фондів, «цикл амортизації устаткування» К. Жюгляра; – будівельний, пов'язаний із поновленням пасивної частини основних фондів, переважно житлових споруд, «цикл амортизації житлових споруд» С. Кузнеца; – технологічний, пов'язаний із принциповою зміною техніко-економічної парадигми (що викликає й поновлення та заміну виробничих фондів у цілому), «великий цикл кон'юнктури» М. Кондратьєва
За елементами теорії циклу	<ul style="list-style-type: none"> – роль інвестиційних факторів (коливання розмірів, детермінанти інвестування, мультиплікатор і функції споживання); – роль динамічного фактора: техніки, природних ресурсів, розширення території і росту народонаселення як детермінанти інвестування; – пучкоподібний характер інвестування, зумовлений стадійним характером явищ, викликаний діяльністю в галузі нововведень; – капіталістичний метод виробництва (необхідність тривалого часу виробництва елементів основного капіталу) і принципи акселерації; – початкові імпульси і поширення циклічних рухів, зумовлене структурою економіки; – вплив факторів на розвиток сільського господарства; – взаємозв'язок економічних змінних – економетричні моделі; – роль підприємництва

Джерело: складено за [4]

Основними причинами циклічності А. Пігу називає психологічні моменти і помилки в оцінках, які трапляються через те, що явища господарського життя постійно змінюються, або через те, що відсутня достатня інформація для правильних прогнозів. Одним із найважливіших факторів циклічності є неодноразовість виробництва і збуту, що може легко породити недооцінку або переоцінку можливостей і тим самим вплинути на економічні відносини.

На особливу увагу під час дослідження проблем циклічності економічного розвитку заслуговують праці М. Туган-Барановського, який розробив інвестиційну теорію циклу, згідно з якою інвестиції розглядаються як основа процвітання. Причина циклів і криз – у недосконалості регулюючої ролі реального ринкового механізму у сфері нагромадження і витрачання суспільного капіталу, через що порушується його розподіл між різними сферами. Таким чином, регулювання інвестицій тільки в галузях, що виготовляють засоби виробництва, могло б забезпечити постійне розширення виробництва [1].

Інституційна інтерпретація зробила неocenимий внесок у розвиток теорії економічних циклів. Особливість інституційної інтерпретації полягає в тому, що інституціоналісти розглядають як першопричини циклічних трансформацій в економіці взаємну невідповідність економічних інститутів і відносин. Згідно із цим трактуванням, «правила» економічного життя визначаються інститутами, і якщо щось в економіці йде не так, то проблема не в економіці (яка об'єктивна і незмінна), а в інститутах (які суб'єктивні і такі, що трансформуються). Звідси – основна причина економічних циклів і пов'язаних із ними криз полягає в розбалансованості інституційних та економічних процесів. Відповідно, згладжування циклічних коливань в економіці можливе за рахунок удосконалення інституційного управління.

Інституційна теорія припускає різні підходи до аналізу циклічних процесів. В основі цих підходів лежать два основні протилежні напрями розвитку інституційної теорії: неоінституційний (рівноважний) та еволюційний [7].

Інституційна рівновага, пише Д. Норт, – це така ситуація, в якій за даного співвідношення сил гравців і даного набору контрактних відносин, що створюють економічний обмін, жоден із гравців не вважає для себе вигідним витрачати ресурси на реструктуризацію угод. Таким чином, у звичайній ситуації ринкові сили взаємно врівноважують один одного. Плюс інституції стабілізують ринок, визначаючи зміст економічних відносин.

Проте поступово під впливом накопичуваних дисбалансів в економічній динаміці відбувається зсув центру тяжіння (стану рівноваги), до якого прагне економіка. У результаті економічна система виходить зі стану рівноваги, і формальні інститути вже не можуть утримувати її у своїх рамках. Результатом стає наростання дисбалансів у системі еко-

номічних відносин, що виражаються в циклічній (інакше – інституційній) кризі. Через кризу економічна система приходить у новий стан рівноваги, але вже на якісно іншому рівні самоорганізації і з іншими інституційними параметрами.

Таким чином, у числі досягнень інституційної моделі економічних циклів слід зазначити поглиблений аналіз факторів економічної динаміки і роль інформації в циклічному розвитку. Як істотний недолік можна виділити ігнорування значення ринкового середовища, яке визначає зміст, швидкість і параметри економічних процесів [7].

Нерівноважний (еволюційний) напрям. Прихильниками впровадження цього підходу для дослідження економічних процесів є Р. Нельсон, С. Уінтер, В.І. Маєвський, С.Ю. Глазьев, Р.М. Нуреев, Г.Б. Клейнер, О.В. Іншаков, Д.П. Фролов, Д.С. Львов та ін.

Із позицій еволюційного підходу для розуміння процесів, що відбуваються в господарському житті, необхідно вивчати процеси спадковості та мінливості різних його проявів. Будь-яка економіка, у тому числі й трансформаційна, здатна розвиватися еволюційним шляхом. «Економічна еволюція – це процес росту багатоманітності, складності й продуктивності економіки за рахунок періодичної зміни технологій, продуктів, організацій та інститутів» [3].

Представники еволюційного підходу стверджують, що неокейнсіанський та неокласичний підходи до дослідження макроекономіки не є взаємозаперечними, адже вони описують поведінку макрорегенерацій різного віку, тому обидва підходи повинні співіснувати, оскільки в економіці співіснують молоді й старі макрорегенерації; той чи інший підхід слід застосовувати залежно від тієї макрорегенерації, яка є об'єктом дослідження. Джерелом циклічності, а отже, і макроекономічної нестабільності з позицій еволюційного підходу є взаємодія старих і молодих макрорегенерацій, тому для того щоб сформулювати такі концепції циклічного розвитку економіки, які відповідають дійсності, представники обох конкурентних напрямів (неокласичного та кейнсіанського) повинні враховувати принципи один одного, а не ігнорувати чи заперечувати їх.

Погоджуючись зі своїми опонентами в питанні про роль технологічних новацій у розвитку економічних циклів, еволюціоністи наполягають на ендогенності характеру інноваційного процесу [3].

Згідно з еволюційною теорією, економічними суб'єктами в умовах ринкової невизначеності рухає не прагнення до раціонального використання ресурсів, а прагнення до максимізації прибутку. Досягненням її трактування економічних циклів стало подолання розриву між мікро- і макроекономікою в поясненні причин економічної динаміки. В еволюційних моделях макроекономічні явища породжуються не макроекономічними причинами, а формуються шляхом їх «монтування» з мікроекономічних

даних поза заданими виробничими функціями і поведінкою, що максимізувала прибуток [7].

Багато дослідників пов'язують зміну хвиль із технологічними укладами. Проривні технології відкривають можливості для розширення виробництва та формують нові сектори економіки, що утворюють новий технологічний уклад. Окрім того, кондратієвські хвилі є однією з найважливіших форм реалізації індустріальних принципів виробництва.

Відповідно до цієї теорії, історично техніко-економічний розвиток являє собою процес послідовного заміщення великих технологічно пов'язаних виробництв – технологічних укладів (ТУ) [7]. Ю.В. Яковець визначає технологічний уклад як кілька взаємопов'язаних і такими, що послідовно змінюють один одного поколінь техніки, що реалізують спільний технологічний принцип [8]. Очевидно, що лідерство у світовій економіці отримує та країна, яка найбільш інтенсивно розвиває технології поточного технологічного укладу. У п'ятому технологічному укладі це США, Японія, Німеччина. А щоб забезпечити лідерство в майбутньому, необхідно правильно спрогнозувати появу нових епохальних і базисних інновацій і заздалегідь починати рух у цьому напрямі. Дослідження, проведені С.Ю. Глазєвим, дали змогу виділити п'ять технологічних укладів.

Періодичність зміни технологічних укладів приблизно в 50 років дала змогу багатьом експертам говорити про існування великих економічних циклів. На думку експертів, зміна технологічних укладів відбувалася за такою схемою: потенціал поточного ТУ вичерпується; економічне зростання сповільнюється; компанії втрачають прибутки, це підштовхує менеджмент компаній до інвестицій у наукові розробки; починаються масштабні інвестиції в нові розробки і технології; нові епохальні і базисні інновації знову ініціюють економічне зростання.

Розглянемо зміну технологічних укладів із погляду відкриття і впровадження нових енергоресурсів, які, на думку Ю.В. Яковця, є епохальними екологічними інноваціями. Зауважимо, що відкриття нових енергоресурсів передують розробленню і впровадженню технологій, що використовують даний енергоресурс. Наприклад, спочатку було відкриття рідкого енергоресурсу – нафти, а потім уже були винайдені та впроваджені базисні інноваційні технології, що використовують нафту і нафтопродукти. Дані інноваційні технології привели до зміни технологічного укладу, радикально змінили вигляд цивілізації і, звичайно ж, забезпечили великий економічний ріст. Узагальнено кажучи, відкриття нового більш ефективного енергоресурсу, ніж наявні, ставить перед ученими й інженерами науково-практичне завдання використання цього енергоресурсу. Тим самим відкриття нового енергоресурсу сприяє розвитку науки і техніки і веде до появи нових галузей, що й є джерелом довгострокового економічного зростання [9].

Висновки. Підсумовуючи, слід відзначити, що циклічність розвитку економіки у цілому та енергетики зокрема – процес, особливості якого понині є й залишатимуться в полі зору економічної науки. Аналіз різних наукових підходів до пояснення циклів привів до висновку про те, що дослідження циклічності розвитку енергетики мають відбуватися в концептуальних межах неокейнсіанства та інституціонального пояснення циклів. Саме такий підхід, на нашу думку, дає змогу вивчити причини та особливості циклічних коливань на ринку енергетики, а також визначити підходи до розроблення заходів із регулювання циклічності динаміки розвитку ринку, визначити і конкретизувати роль держави у цьому процесі. Подальші наукові дослідження можуть бути спрямовані на розроблення інструментарію регулювання циклічності на ринку енергетики з урахуванням сучасних економічних умов.

Список літератури:

1. Білоброва Т.О. Концептуальні підходи до обґрунтування сучасних проявів циклічного розвитку на ринку нерухомості / Т.О. Білоброва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 227–233.
2. Богашко О.Л. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці / О.Л. Богашко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2. – С. 23–29.
3. Вірченко А.А. Розвиток методології економічних досліджень сучасних господарських систем / А.А. Вірченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 10/1. – Т. 20. – С. 214–222.
4. Герец А.В. Визначення економічної циклічності та підходи до класифікації економічних циклів / А.В. Герец // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(6). – С. 435–442.
5. Гнатенко М.К. Мотиваційне забезпечення активізації регіонального інноваційного розвитку / М.К. Гнатенко // Управління розвитком. – 2015. – № 1(179). – С. 31–36.
6. Громов А.И. Энергетическая основа глобальной системы «природа – общество – человек» / А.И. Громов // Партнерство цивилизаций. – 2012. – № 3. – С. 30–36.
7. Калужский М. Особенности экзогенного подхода к интерпретации институциональных циклов / М. Калужский // Экономический анализ. Теория и практика. – 2014. – № 6. – С. 34–35.
8. Концептуальні засади формування регіональної інноваційної системи: препринт / В.О. Коюда [та ін.] ; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента В.О. Коюди. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 140 с.
9. Соколов А.Н. Эффективность энергоресурсов и смена технологических укладов / А.Н. Соколов // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 5. – С. 416–427.
10. Чумак О.В. Соціально-філософський аналіз поняття «інновація» та «інноваційна діяльність» / О.В. Чумак // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2009. – Вип. 36. – С. 152–165.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.77.067: 339.727.3

Запотічна Р.А., аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВПЛИВ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЗОВНІШНЮ ЗАБОРГОВАНІСТЬ УКРАЇНИ

Запотічна Р.А. Вплив кредитної діяльності транснаціональних банків на зовнішню заборгованість України. У статті здійснено аналіз динаміки та структури зовнішньої заборгованості України. На основі статистичних даних, опублікованих Банком міжнародних розрахунків, розглянуто динаміку кредитної діяльності транснаціональних банків в Україні протягом різних фаз економічного циклу – як періодів стабілізації, так і фінансових потрясінь. Проаналізовано особливості та механізм впливу кредитної діяльності транснаціональних банків на зовнішню заборгованість України. На основі регресійного аналізу визначено фактори, що впливають на обсяг кредитів, наданих транснаціональними банками України.

Ключові слова: зовнішня заборгованість, транснаціональні банки, країни базування, прямі кредити, регресійний аналіз.

Запотічна Р.А. Влияние кредитной деятельности транснациональных банков на внешнюю задолженность Украины. В статье осуществлен анализ динамики и структуры внешней задолженности Украины. На основе статистических данных, опубликованных Банком международных расчетов, рассмотрена динамика кредитной деятельности транснациональных банков в Украине в течение различных фаз экономического цикла – как периодов стабилизации, так и финансовых потрясений. Проанализированы особенности и механизм влияния кредитной деятельности транснациональных банков на внешнюю задолженность Украины. На основе регрессионного анализа определены факторы, влияющие на объем кредитов, предоставленных транснациональными банками Украине.

Ключевые слова: внешняя задолженность, транснациональные банки, страны происхождения, прямые кредиты, регрессионный анализ.

Zapotichna R.A. The impact of multinational banks' credit activity on the external indebtedness in Ukraine. The article analyzes the dynamics and structure of external debt in Ukraine. The dynamics of multinational banks' lending activity in Ukraine during different phases of economic cycle - periods of stabilization and financial turmoil is considered based on statistics published by the Bank for International Settlements. Main features and mechanism of the effect of multinational banks' credit activities on the external debt in Ukraine are analyzed. The factors affecting the volume of cross-border credits provided by multinational banks were determined using regression analysis.

Key words: external indebtedness, multinational banks, home countries, cross-border credits, regression analysis.

Постановка проблеми. Про важливість оцінки процесу залучення кредитів транснаціональних банків (ТНБ) у контексті проблеми зовнішньої заборгованості України свідчить досвід іноземних країн, зокрема і країн Центрально-Східної Європи. Україна, як і ці країни, зіштовхнулася з проблемою обслуговування накопиченого зовнішнього боргу, що загострюється нині через низку проблем вітчизняної економіки. Внаслідок існування високого рівня зовнішньої заборгованості Україна залишається вразливою до потрясінь, пов'язаних зі складністю її

обслуговування, різкими коливаннями відсоткових ставок та обмінних курсів. У зв'язку з вищезазначеними обставинами актуальним в умовах сьогодення є дослідження впливу кредитної діяльності ТНБ на стан зовнішньої заборгованості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню взаємозв'язку між діяльністю ТНБ та зовнішньою заборгованістю країн-реципієнтів присвячено публікації в рамках Міжрегіонального проекту з ТНБ, Центру ООН із транснаціональних корпорацій, а також іноземних економістів, таких як

К. Басу, У. Даріті, Г. Думскі, Ч. Кіндлбергер, Д. Сакс, Г. Хейзинг, Б. Хорн. Серед вітчизняних науковців це питання є недостатньо вивченим. Дослідження українських науковців, як правило, присвячені або загальній характеристиці проблеми зовнішньої заборгованості, або спрямовані на дослідження заборгованості за кредитами, наданими міжнародними фінансовими організаціями.

Аналіз сучасних теоретико-методологічних підходів до проблематики макроекономічного впливу діяльності ТНБ дав змогу зробити висновок про те, що в економічній науці ще не сформований єдиний комплексний підхід до визначення характеру цього впливу на країн-реципієнтів.

Постановка завдання. Зважаючи на дефіцит наукових розробок, присвячених аналізу наслідків макроекономічного впливу діяльності ТНБ для України загалом та фактичну відсутність комплексних досліджень впливу ТНБ на стан її зовнішньої заборгованості зокрема, метою статті є дослідження особливостей впливу ТНБ на зовнішню заборгованість України.

Виклад основних результатів. Розпочнемо дослідження з теоретичного обґрунтування взаємозв'язку між кредитною діяльністю ТНБ та зовнішньою заборгованістю країн-реципієнтів. Існують дві форми кредитування, які здійснюють ТНБ:

- непряме кредитування – здійснюється опосередковано, через місцеві підрозділи ТНБ у країнах-реципієнтах (дочірні компанії з іноземним капіталом або філії). Оскільки філії є резидентами країн-реципієнтів, кредити, які вони надають локально, не відображаються як притік капіталу в платіжному балансі або як зовнішній борг країни-реципієнта. Такі кредити зазвичай деноміновані у валюті країни-позичальника;

- пряме кредитування – здійснюється ТНБ безпосередньо з їхньої штаб-квартири за кордоном (кредити іноземним державам від материнських банків або так звані «транскордонні потоки»). Зважаючи на тематику та завдання нашої статті, об'єктом дослідження є саме прямі кредити, тому детальніше зупинимося на характеристиці цієї форми кредитування. У термінології платіжного балансу країни отриманий кредит від ТНБ цим шляхом являє собою приплив капіталу і зростання зобов'язань перед нерезидентами (тобто є складовою частиною зовнішнього боргу). Оскільки джерелами фінансування прямих кредитів є, як правило, міжнародні ринки капіталу, ця форма кредитування є високочутливою до рухів у глобальних умовах міжбанківського ринку. Прямі кредити зазвичай надаються в американських доларах і несуть додатковий ризик через коливання курсів валют. Так, девальвація вітчизняної валюти може підвищити ціну кредитів, коли позичальники повертають кредити, надані в іноземній валюті, вітчизняною валютою [1, с. 5].

Надмірне та неконтрольоване залучення прямих кредитів від ТНБ загострює проблему зовнішньої

заборгованості країн-реципієнтів та може призвести до виникнення боргової кризи. За умов позитивної динаміки більшості макроекономічних показників криза зовнішньої заборгованості виникає так: економіка, перебуваючи у фазі зростання, що підтримується зокрема і кредитами ТНБ, демонструє позитивну динаміку макроекономічних показників; проте після досягнення максимального значення і вичерпання ресурсів для подальшого економічного зростання його темпи починають поступово знижуватися, після чого настає фаза спаду. Якщо фаза підйому забезпечувалася за рахунок накопичення боргів, то фаза спаду зумовлена неспроможністю боржників виконати свої боргові зобов'язання перед кредиторами. Особлива роль ТНБ як додаткового джерела розвитку кризи зовнішньої заборгованості полягає у тому, що за перших ознак економічного спаду ТНБ починають вносити зміни до власної кредитної стратегії шляхом підвищення вимог до боржників і скорочення обсягів кредитування, посилюючи кризові процеси, які вже розпочалися [2]. Таким чином, висока частка прямих кредитів (щодо ВВП, зовнішньої заборгованості та непрямих кредитів) може призвести до загострення проблеми зовнішньої заборгованості країн-реципієнтів.

Зважаючи на викладений теоретичний матеріал, особливий інтерес нашої статті становить дослідження взаємозв'язку між кредитною діяльністю ТНБ та зовнішньою заборгованістю України протягом 2003–2010 рр.

Темпи зростання зовнішнього боргу України прискорилися в 2003 р., у цьому ж році швидкими темпами почав зростати обсяг прямих кредитів, наданих ТНБ, що наочно продемонстровано на рис. 1. Така тенденція зумовлена тим, що в 2003 р. економіка України вступила у фазу економічного зростання, що співпала у часі з періодом кредитної експансії ТНБ. Вітчизняний фінансовий ринок напередодні світової фінансово-економічної кризи мав усі ознаки «буму».

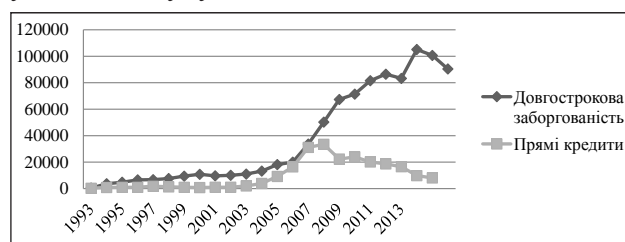


Рис. 1. Динаміка довгострокової зовнішньої заборгованості та прямих кредитів, одержаних Україною від ТНБ (млн. доларів)

Джерело: складено автором на основі [3; 4]

Погоджуючись з думкою проф. А. Єпіфанова, вважаємо, що основними передумовами розгортання кредитного буму в Україні стало прийняття рішеннями щодо європейської інтеграції України, скасування низки обмежень регулятивного та

законодавчого характеру щодо доступу іноземного капіталу, активізація переговорного процесу щодо вступу України до СОТ, позитивні структурні зрушення у вітчизняній економіці, високі темпи зростання ВВП, зростання попиту на кредити, розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств тощо [5, с. 65].

На основі аналізу економічних показників період 2003–2010 рр. ми умовно поділили на три фази економічного циклу, а саме: фаза стрімкого економічного зростання (2003–2007 рр.); фаза відносно стабільного економічного розвитку (з I до III кварталу 2008 р.); фаза кризи та спаду економіки (з IV кварталу 2008 р. до I кварталу 2010 р.).

Фаза стрімкого економічного зростання характеризується найнижчим рівнем кредитного ризику. Україна вступила у цю фазу з рівнем зовнішньої заборгованості, яка становила 33,3% від ВВП [6].

Для України 2008 р. став найвищою точкою зростання – економіка досягла свого максимального розвитку. Рівень кредитування досягає своєї найвищої точки у розмірі 33,483 млрд. доларів [3]. Але за цих умов відбулося перенасичення економіки неякісними кредитами. На піку періоду буму відношення зовнішньої заборгованості до ВВП України становило 90,1% [4]. Валовий зовнішній борг України за період 2003–2007 рр. зріс у 4,5 рази (із 16,3 млрд. доларів до 73,6 млрд.). Темпи зростання прямих кредитів за 2003–2007 рр. становили 97,7%, зростав і ВВП України – на 7,88% щороку. Відношення прямих кредитів до валової зовнішньої заборгованості України становило 40,2%, а прямих кредитів до непрямих – 65,4% [3].

Надмірні обсяги зовнішніх запозичень у період буму обернулися для української економіки значною проблемою у кризовий період. У 2009 р. ВВП України скоротився на 14,8% порівняно з 2008 р., скоротився й обсяг наданих ТНБ прямих кредитів – на 33,31%. Якщо порівняти ці показники з показниками за період буму, то наслідки кризи для економіки та банківської системи України є досить значними. Під час фінансової кризи 2008–2009 рр. стало зрозуміло, що швидке накопичення значних обсягів зовнішніх кредитів, велика частина яких являє собою пряме кредитування від ТНБ, не мало під собою достатньо економічних підстав і не супроводжувалося ретельним фінансовим плануванням. Зовнішні кредити використовувалися нераціонально і, як правило, спрямовувалися на підтримку державного бюджету, здійснення імпорту енергоресурсів та забезпечення стабільності грошово-кредитної системи. Це свідчить про те, що запозичені кошти спрямовуються не на збільшення активів, а на поточне споживання.

Стрімкий процес динамічного зростання державного боргу в Україні почався, як зазначає Л. Сімків, «унаслідок різкого коливання курсу національної грошової одиниці до іноземних валют, нестабільної ситуації з рефінансуванням боргів попередніх років,

тиску боргових виплат на державні фінанси, збільшення обсягів випуску облігацій внутрішньої державної позики, військового конфлікту на Донбасі та отримання позик від МВФ для економічного оздоровлення економіки» [7, с. 33]. Як зазначає Р. Корнилюк, у зв'язку з тим, що регулювання валютного кредитування було досить м'яким, а курс фіксованим, відбулося нехтування ТНБ впливу валютного ризику на кредитоспроможність позичальників, джерела доходів яких виражалися в національній валюті. ТНБ, з одного боку не виправдали очікувань щодо зниження відсоткових ставок, підвищення прибутковості, оскільки головною метою їхньої діяльності була передусім максимізація власних прибутків, механізмом реалізації якої є стратегія агресивної кредитної експансії [8].

Причинами відтоку кредитів ТНБ стали як зовнішні, так і внутрішні фактори. Серед внутрішніх факторів, на нашу думку, слід назвати: зниження попиту на кредити, нестабільність соціально-економічної та політичної ситуації в Україні, що призводить до частих змін законодавчої і нормативної бази, складність прогнозування напрямів економічної політики уряду та тенденцій розвитку вітчизняного банківського сектору, посилення протекційних заходів уряду для захисту національних інтересів, наслідком чого стало ускладнення репатріації прибутків ТНБ.

До зовнішніх факторів ми віднесли: проблеми в самих материнських банках, кризові явища у країнах базування ТНБ, невизначеність тенденцій розвитку міжнародного фінансового ринку в умовах глобалізації та інтеграції, зміна кредитних стратегій ТНБ, а саме переорієнтація зі стратегії агресивної експансії на помірковану і консервативну кредитні стратегії.

На рис. 2 представлено основні показники зовнішньої заборгованості України. На основі представлених показників є підстави говорити про постійне зростання зовнішньої заборгованості в Україні, зростаюче навантаження на вітчизняну економіку від погашення та обслуговування зовнішніх боргів.



Рис. 2. Показники зовнішньої заборгованості України

Джерело: складено автором на основі [4]

Отже, на основі аналізу показників кредитної діяльності ТНБ та стану зовнішньої заборгованості України ми можемо зробити висновок про те, що за

умов покращення економічних перспектив в Україні, тобто на фазі підйому економічного циклу, ТНБ здійснюють кредитну експансію на її ринок, а за погіршення макроекономічних умов ТНБ різко скорочують обсяг наданих кредитів, тим самим загострюючи проблему зовнішньої заборгованості та посилюючи кризові явища, що вже розпочалися. Проте викладених вище результатів дослідження недостатньо для розуміння факторів, що впливають на обсяг прямих кредитів, наданих ТНБ Україні. Таким чином, для формування цілісного розуміння, за яких умов ТНБ розширюють кредитування в Україні, а за яких, навпаки, скорочують, доцільно провести економетричне дослідження факторів, під впливом яких ТНБ збільшують (знижують) обсяги кредитування.

Більшість зарубіжних дослідників (зокрема, М. Фрацшер, Д. Лін, С. Жанно, Г. Кальво, К. Рейнхарт, М. Хаттак, М. Мехметоглу), досліджуючи фактори, що впливають на кредитну діяльність ТНБ, традиційно застосовує підхід, на основі якого зазна-

чені фактори поділяє на «пуш-фактори» (від англ. push – відштовхувати) та «пул-фактори» (від англ. pull – притягувати). Зазначений підхід ґрунтується на циклічності економічного розвитку країн, а також впливі макро- та мікроекономічного середовища. До «пуш-факторів», як правило, відносять фактори на рівні країни базування материнського банку (тобто є екзогенними щодо країни-реципієнта), а до «пул-факторів» – фактори на рівні країни – реципієнта банківського кредиту, під впливом яких відбувається формування та зміна кредитної стратегії ТНБ [10]. В економічній літературі «пуш- та «пулфактори» часто називають факторами на рівні пропозиції та факторами на рівні попиту. Таку термінологію, зокрема, використовують Р. Гроссе, Л. Голдберг, Т. Дорсі, Ю. Козак, Р. Фрей.

Проаналізувавши наукові праці іноземних та вітчизняних науковців, ми запропонували власну класифікацію факторів, що впливають на кредитну діяльність ТНБ, яка представлена в табл. 1. Ми визначили три групи таких факторів, а саме, гло-

Таблиця 1

Фактори, які впливають на обсяг прямих кредитів, одержаних країною-реципієнтом від ТНБ

Змінна	Показник	Очікуваний напрям впливу	Змінна	Показник	Очікуваний напрям впливу
Глобальні					
Невизначеність на світових фінансових ринках	індекс S&P500,				
темпи зростання міжнародної торгівлі	+				
На рівні країн-реципієнтів					
Політична стабільність	індекс боротьби з корупцією PRS Group	+	Розмір ринку	Чисельність населення	+
Економічне зростання	Темпи зростання ВВП на душу населення	+	Відсоткова ставка	Рівень відсоткової ставки	+
Рівень зовнішньої заборгованості	Частка зовнішньої заборгованості по відношенню до ВВП	-	Валютний курс	Відношення ціни гривні до долара США	-
Інфляція	Рівень інфляції	-	Валютний режим	Індекс Рейнхарта-Рогоффа	-
Рівень фінансової відкритості банківського сектора	Індекс CHIN-ITO	+	Майбутнє економічне зростання	Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) як % від ВВП	+/-
На рівні країн базування ТНБ					
Економічне зростання	Темпи зростання ВВП на душу населення	+/-	Відсоткова ставка	Рівень відсоткової ставки	-

Джерело: складено автором

бальні фактори, фактори на рівні країни базування материнського банку та на рівні країни – реципієнта кредитів.

Оцінку факторів впливу на обсяг кредитів, одержаних Україною від ТНБ, здійснено за допомогою аналітичного пакета обробки статистичних даних Eviews методом найменших квадратів. Для цього вважаємо за доцільне використати механізм логарифмів, який показує вплив відносної зміни незалежних змінних на залежну. Важливо звернути увагу на те, що прологарифмувати можна лише додатні величини, у зв'язку із цим незалежні змінні, які в деякі роки набувають від'ємних значень, а саме реальна відсоткова ставка, індекс фінансової відкритості, відношення платіжного балансу до ВВП, були виключені з регресійного рівняння.

Вихідні статистичні дані дослідження сформовані на основі бази даних Консолідованої банківської статистики Банку міжнародних розрахунків [3], Світового банку [4], а також статистики Національного банку України [6]. Для аналізу обрано період 1993–2015 рр. Отже, використавши механізм логарифмів, наше базове регресійне рівняння (1) має вигляд:

$$\log(\text{Credit})_{it} = b_0 + b_1 * \log(\text{EXregime})_{it} + b_2 * \log(\text{ER})_{it} + b_3 * \log(\text{Debt})_{it} + b_4 * \log(\text{FDI})_{it} + b_5 * \log(\text{GDP})_{it} + b_6 * \log(\text{Inflation})_{it} + b_7 * \log(\text{Population})_{it} + b_9 * \log(\text{CC})_{it} + b_{10} * \log(\text{S\&P500})_{it} + \varepsilon_{jit} \quad (1)$$

де i – відповідає Україні;

t – кожному часовому періоду;

$\log(\text{Credit})$ – відносна зміна обсягу прямих кредитів, наданих усіма ТНБ, щодо ВВП України протягом періоду t ;

$\log(\text{ER})$, $\log(\text{EXregime})$, $\log(\text{Debt})$, $\log(\text{FDI})$, $\log(\text{GDP})$, $\log(\text{Inflation})$, $\log(\text{Population})$, $\log(\text{CC})$, $\log(\text{S\&P500})$ – відповідно відносні зміни обмінного курсу, валютного режиму, відношення зовнішньої заборгованості до ВВП, відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП, ВВП на душу населення, інфляції, чисельності населення, індексу боротьби з корупцією та індексу S&P500;

ε_{jit} – збурення;

b – коефіцієнти регресії.

Ми також проекспериментували з показниками на глобальному рівні, використавши альтернативні показники фінансової стабільності на світових фінансових ринках, а саме відносну зміну реальної відсоткової ставки у США – $\log(\text{Us_real})$ та темпи зростання міжнародної торгівлі – $\log(\text{Trade})$.

Одна з гіпотез нашого дослідження полягає в тому, що на кредитну діяльність ТНБ із різних країн базування здійснюють вплив різні фактори. Таким чином, наступним кроком нашого дослідження став аналіз факторів, що впливають на обсяг одержаних кредитів Україною від ТНБ із різних країн базування, а саме з Австрії, Франції та США. Вибір країн

базування був зумовлений тим, що саме ці країни є основними донорами прямих кредитів для України (станом на 2015 р. частка кредитів, наданих ТНБ з Австрії, Франції і США, становила 11,7%, 11,4% та 9,4% відповідно) [3]. Метою такого аналізу було підтвердження або спростування існування різних кредитних стратегій банків із різних країн базування. Такі відмінності можуть відображати конкретні стратегії, прийняті банками щодо географічного розподілу своїх кредитів, цілей диверсифікації, характеру торгових потоків або конкретних ділових відносин. Таким чином, модифіковане регресійне, що включає фактори на рівні країни базування, рівняння матиме вигляд:

$$\log(\text{Credit})_{it} = b_0 + b_1 * \log(\text{EXregime})_{it} + b_2 * \log(\text{ER})_{it} + b_3 * \log(\text{Debt})_{it} + b_4 * \log(\text{FDI})_{it} + b_5 * \log(\text{GDP})_{it} + b_6 * \log(\text{Inflation})_{it} + b_7 * \log(\text{Population})_{it} + b_9 * \log(\text{CC})_{it} + b_{10} * \log(\text{Trade})_{it} + b_{11} * \log(\text{HomeGDP})_{jt} + b_{12} * \log(\text{HomeInterest})_{jt} + \varepsilon_{jit} \quad (2)$$

де $\log(\text{HomeGDP})_{jt}$, $\log(\text{HomeInterest})_{jt}$ – ВВП на душу населення та відсоткової ставки у країні базування;

j – відповідає країнам базування ТНБ (Австрії, Франції та США); t – кожному часовому періоду.

У табл. 2 представлено моделі, які найкраще пояснюють причини зростання обсягу прямих кредитів, наданих спільно всіма ТНБ та ТНБ із різних країн базування (у таблиці подано значення коефіцієнтів, у дужках – рівень статистичної значущості).

Для достовірності регресійного аналізу методом відбору «відкидалися» ті фактори, які не впливають на залежну змінну i , таким чином, формувалася економетрична модель для кредитів, наданих ТНБ із різних країн базування. Для кредитів, наданих ТНБ із США, регресійне рівняння має вигляд:

$$\log(\text{Credit})_{it} = (-2,644) * \log(\text{ER})_{it} + (-11,544) * \log(\text{GDP})_{it} + (-15,782) * \log(\text{Population})_{it} \quad (3)$$

Із рівняння 3 випливає, що відносне зниження обмінного курсу на 1% призводить до відносного зростання обсягу прямих кредитів, наданих американськими ТНБ, щодо ВВП на 2,6%, відносне зниження ВВП на душу населення – на 11,5%, а відносне зниження чисельності населення – на 15,8% за фіксованого рівня інших регресорів. Щодо інших незалежних змінних, існує висока ймовірність того, що вони дорівнюють нулю. Коефіцієнт детермінації для цього регресійного рівняння дорівнює 0,799, скорегований R^2 – 0,767, а F -статистика – 25,187.

Що стосується прямих кредитів, наданих французькими ТНБ, найкраще зміну їхніх обсягів пояснює рівняння:

$$\log(\text{Credit})_{it} = (-1,881) * \log(\text{EXregime})_{it} + 1,005 * \log(\text{ER})_{it} + 2,387 * \log(\text{GDP})_{it} + (-0,338) * \log(\text{Inflation})_{it} + 0,383 * \log(\text{CC})_{it} + 0,881 * \log(\text{usreal})_{it} \quad (4)$$

Інтерпретація результатів рівняння 4 така: відносне зростання обмінного курсу на 1% призводить до відносного зростання обсягу прямих кредитів, наданих французькими ТНБ, щодо ВВП на 1%, відносне зростання ВВП на душу населення – на 2,4%, відносне зниження інфляції – на 0,3%, покращення у сфері боротьби з корупцією – на 0,4%, а зростання реальної відсоткової ставки США – на 0,9%. Щодо впливу валютного режиму, то наші результати вказують на те, що чим гнучкіший є обмінний курс, тим менший обсяг кредитів одержить Україна від французьких ТНБ. Скорегований R² укажує на те, що незалежні змінні пояснюють залежну на 94,5%. Статистична значущість моделі, на яку вказує F-статистика, становить 64,178.

Для кредитів, наданих австрійськими ТНБ, регресійне рівняння має вигляд:

$$\log(\text{Credit})_{it} = 0,718 * \log(\text{FDI})_{it} + (-0,362) * \log(\text{Inflation})_{it} + (-10,290) * \log(\text{Population})_{it} + 1,143 * \log(\text{CC})_{it} + (-12,517) * \log(\text{GDPHome})_{it} \quad (5)$$

Нарешті, проаналізуємо результати рівняння 5. Відносне зростання відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП на 1% призводить до відносного зростання обсягу прямих кредитів, наданих австрійськими ТНБ, щодо ВВП на 0,7%, відносне зниження інфляції – на 0,4%, відносне зниження чисельності населення – на 10,3%, покращення у сфері боротьби з корупцією – на 1,1%, відносне зниження ВВП на душу населення в Австрії – на 12,5%. Коефіцієнт детермінації для цього регресійного рівняння дорівнює 0,977, скорегований R² – 0,970, а F-статистика – 145,931.

Більшість з одержаних нами коефіцієнтів має очікуваний напрям впливу. Валютний режим виявився значущим фактором лише для кредитів, наданих французькими ТНБ. Напрямок впливу режиму

валютного курсу негативний, що вказує на те, що чим гнучкіший є обмінний курс, тим менший обсяг кредитів одержить Україна від ТНБ. Одержані нами результати підтверджують висновки, зроблені, С. Жанно та М. Міку, А. Дервізу і Дж. Подпієра про те, що фіксований валютний режим сприяє зростанню обсягів прямих кредитів. Для кредитів, наданих ТНБ з інших країн базування, знак коефіцієнту також є негативним, проте незначущим [9].

Показник боргового навантаження (відношення рівня валової зовнішньої заборгованості до ВВП) у всіх моделях виявився незначущим, тобто рівень зовнішньої заборгованості не розглядається ТНБ як показник кредитоспроможності України і не впливає на можливість країни залучати кредити з-за кордону.

Відповідно до одержаних нами результатів, ПІ та прямі кредити є взаємодоповнюючими формами зовнішнього фінансування. Так, вище співвідношення ПІ до ВВП може покращити кредитоспроможність України і, як наслідок, сприяти більшому залученню кредитів. Такі висновки узгоджуються з результатами дослідження К. Веллера для більшої вибірки країн [10]. Рівень інфляції негативно впливає на обсяг кредитів, наданих Україні французькими та австрійськими банками.

Економічний цикл в Україні негативно впливає лише на обсяг кредитів, наданих американськими банками (тобто американські ТНБ діють антициклічно). На пояснення цієї тенденції можемо навести два аргументи. По-перше, американські ТНБ можуть розглядати рецесію в Україні як можливість збільшити свою частку на її кредитному ринку. По-друге, зростання ефективності економіки у зв'язку зі зростанням прибутків дає змогу більшою мірою покладатися на внутрішні джерела фінансування, тож попит на зовнішні джерела фінансування знижуватиметься.

Таблиця 2

Результати регресійного аналізу

Незалежна змінна	Усі ТНБ	США	Франція	Австрія
log(ER)	0,319 (3,776)***	-2,644 (-4,773)***	1,005 (6,599)***	
log(EXregime)			-1,881 (-3,017)**	
log(FDI)	0,427 (3,830)***			0,718 (3,159)**
log(GDP)	1,290 (5,156)***	-11,544 (-4,633)***	2,387 (4,865)***	
log(Inflation)			-0,338 (-3,421)**	-0,362 (-4,166)***
log(Population)		-15,782 (-5,562)***		-10,290 (-4,097)***
log(CC)	0,785 (3,158)**		0,383 (2,829)**	1,143 (2,584)**
Us_real			0,881 (3,301)**	
Log(home_GDP)				-12,517 (-3,326)**
Кількість спостережень	23	23	23	23
R ²	0,911	0,799	0,960	0,977
Скорегований R ²	0,891	0,767	0,945	0,970
F-статистика	46,346	25,187	64,178	145,931

Примітка. ***, **, * – коефіцієнт статистично значущий за 1%-ї, 5%-ї, 10%-ї похибки відповідно.

Джерело: обчислено і складено автором

Проте, відповідно до одержаних нами результатів, існує позитивна кореляція між обсягом прямих кредитів, одержаних від французьких ТНБ (діють проциклічно). Це означає, що ці ТНБ схильні збільшувати обсяг кредитування в Україні на фазі піднесення, коли зростає ВВП, і навпаки. Поясненням цьому може слугувати той факт, що зростання ВВП переважно зумовлене збільшенням споживання, що викликає попит на споживчі кредити в країні. Рівень економічного зростання може також указувати на ризик дефолту, оскільки в країнах, де не відбувається економічного зростання, можуть виникнути труднощі з погашенням зобов'язань перед банками. Що стосується впливу розміру ринку, показником якого ми використали кількість населення України, ТНБ розширюють обсяги кредитування зі зменшенням кількості населення. Говорячи про вплив корупції на обсяги кредитування, слід зазначити, що отримані нами результати підтверджують висновки Е. Папаїну про те, що ТНБ неохочі надавати кредити країнам із високим рівнем корупції [11]. Таким чином, обсяг прямих кредитів зростає зі зниженням рівня корупції в Україні.

Що стосується факторів на глобальному рівні, варто зазначити, що вони не відіграють важливої ролі для України. Так, ми експериментували з показниками на глобальному рівні, використовуючи альтернативні показники фінансової стабільності на світових фінансових ринках, проте лише для французьких ТНБ рівень відсоткової ставки у США виявився значущим.

Нарешті, показник економічного циклу країни базування, який виявився значущим лише для австрійських ТНБ указує на існування негативного впливу економічних умов країни базування на обсяг кредитів, одержаних Україною. Такий висновок узгоджується з результатами дослідження Р. де Хаас, Л. ван Лелівельд, Ф. Мошіріан, Ф. Молінекс, Р. Сет, Г. Рудольф, які підтверджують існування негативної кореляції між макроекономічними умовами країни базування та пропозицією кредитів ТНБ для країни-реципієнта. Згадані науковці наводять такий аргумент: якщо макроекономічні умови в країні базування погіршаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів за кордоном, оскільки кредитні можливості у країні базування будуть обмежені. І навпаки, коли макро-

економічні умови в країні базування покращаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів у ній і, своєю чергою, зменшать обсяги кредитів реципієнтам за кордоном [12]. Хоча показник економічного циклу виявився незначущим в інших моделях, проте розглянемо напрям його впливу. З усіх моделей лише для США він має позитивне значення, що узгоджується з дослідження С. Жанно, М. Міку, Дж. Пік, Е. Розенберга, які знаходять підтвердження існування позитивної кореляції між макроекономічними умовами країни базування та обсягами кредитів ТНБ. Указані автори аргументують це тим, що ТНБ у першу чергу скорочують закордонну діяльність у разі виникнення фінансових труднощів у країні базування [13]. Такі закономірності можна пояснити відмінностями у темпах економічного зростання між США та країнами – членами ЄС протягом 1990-х років. Проциклічна поведінка американських ТНБ зумовлена високими темпами економічного зростання у США, яка дала їм можливість здійснити експансію на зовнішні ринки.

Висновки. На основі викладеного матеріалу можемо зробити висновок про те, що одним з двигунів зростання зовнішнього боргу України стало залучення зовнішніх кредитів від ТНБ. Кредитний ринок в Україні за період 2003–2008 рр. можна охарактеризувати як такий, що зазнав бурхливого експансійного розвитку з ознаками кредитного буму за кількісними показниками об'ємів кредитування. Крім того, протягом цього періоду було закладено підвалини для подальшого економічного падіння, тривалого періоду рецесії та повільного економічного відновлення. На основі аналізу показників кредитної діяльності ТНБ та зовнішньої заборгованості України ми зробили висновок про те, що ТНБ розширюють обсяги кредитування на фазі економічного зростання у країні-реципієнті та різко скорочують його обсяги на фазі економічного спаду, посилюючи кризові процеси, які вже розпочалися. Аналіз темпів зростання зовнішнього боргу за цей період дає змогу зробити висновок, що одержані від ТНБ кредити не спрямовувалися на модернізацію економіки, не сприяли економічному зростанню, а лише покривали поточні потреби у фінансових ресурсах і сприяли нарощуванню розмірів зовнішнього боргу.

Список літератури:

1. Kamil, H., Rai, K. 2010. The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better? IMF Working Paper, 102, 1–33 p.
2. Alves, A., Dymski, G., Paula, L-F. 2009. Banking Strategy and Credit Expansion: A Post Keynesian Approach. Cambridge Journal of Economics, 33, pp. 581–608.
3. Bank for International Settlements. Official site. Electronic resource. – Retrieved from : <https://www.bis.org/>.
4. World Bank Global Development Finance. Official site. Electronic resource. – Retrieved from : <http://data.worldbank.org/data-catalog/international-debt-statistics>.
5. Розвиток механізму функціонування банківської системи України під впливом іноземного капіталу / С.В. Ленів, М.Е. Люзняк, М.М. Гузь ; за ред. А.О. Єпіфанова. – Суми, 2010. – 142 с.
6. Національний банк України. Офіційний сайт. Електронний ресурс. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

7. Сімків Л.С., Лозяк Ю.Д. Державний борг України: сучасний стан та основні тенденції / Ю.Д. Лозяк, Л.С. Сімків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 11. – С. 32–35.
8. Корнилюк Р.В. Вплив іноземних банків на розвиток кредитного ринку України / Р.В. Корнилюк // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 50–58.
9. Derviz A., Podpiera J. 2007. Cross-Border Lending Contagion In Multinational Banks, European Central Bank Working Paper Series, № 807. – 40 p.
10. Weller, C. 2001. The Supply of Credit by Multinational Banks in Developing and Transition Economies: Determinants and Effects, DESA Discussion Paper. – № 16. – 30 p.
11. Papaioannou, E. 2005. What Drives International Bank Flows? Politics, Institutions and Other Determinants. European Central Bank Working Paper Series, 437. – P. 1–69.
12. Molyneux, P., Seth, R. 1998. Foreign Banks, Profits and Commercial Credit Extension in the United States, Applied Financial Economics, 8(5). – P. 533–539.
13. Peek, J. and E.S. Rosengren. 2000. "Implications of the Globalization of the Banking sector: the Latin American Experience." New England Economic Review, September/October. – P. 45–63.

УДК 339.92

Очеретний Д.С., аспірант
кафедри міжнародного обліку і аудиту
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОЇ ІНДУСТРІЇ

Очеретний Д.С. Глобалізаційні тренди розвитку венчурної індустрії. У статті проаналізовано тенденції розвитку венчурного фінансування інноваційного підприємництва. Розглянуто галузеву структуру венчурного фінансування інноваційного підприємництва. Проаналізовано роль корпоративного сектору в національних НДДКР, продукуванні та збуті інноваційних товарів і послуг на світовому ринку. Визначено нові форми розподілу праці і кооперації науково-дослідної діяльності між великими корпоративними структурами і малими інноваційними компаніями, які формують венчурні інвестиції в умовах техноглобалізму. На прикладі США досліджено концентрацію венчурного капіталу в найрозвинутіших регіонах.

Ключові слова: венчурні інвестиції, глобалізаційні тенденції, ТНК, інноваційне підприємництво, науково-технічна кооперація.

Очеретный Д.С. Глобализационные тренды развития венчурной индустрии. В статье проанализированы тенденции развития венчурного финансирования инновационного предпринимательства. Рассмотрена отраслевая структура венчурного финансирования инновационного предпринимательства. Проанализирована роль корпоративного сектора в национальных НИОКР, производстве и сбыте инновационных товаров и услуг на мировом рынке. Определены новые формы распределения труда и кооперации научно-исследовательской деятельности между крупными корпоративными структурами и малыми инновационными компаниями, которые формируют венчурные инвестиции в условиях техноглобализма. На примере США исследована концентрация венчурного капитала в самых развитых регионах.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, глобализационные тенденции, ТНК, инновационное предпринимательство, научно-техническая кооперация.

Ocheretnyi D.S. Globalization trends of the venture capital industry. The article analyzes the trends of venture financing of innovative businesses. We considered the industrial structure of venture financing of innovative businesses. The role of the corporate sector in the national R & D, production and marketing of innovative products and services on the world market were analyzed. Determined New forms of division of labor and cooperation in research activities between large corporate entities and small innovative companies that form the venture capital investment in terms tehnoglobalism were determined. The example of the United States, studied the concentration of venture capital in the most developed regions.

Key words: venture capital investment, trends of globalization, multinational corporations, innovative entrepreneurship, scientific and technical cooperation.

Постановка проблеми. Детальний аналіз глобалізаційних тенденцій розвитку венчурного фінансування інноваційного підприємництва буде неповним без дослідження динаміки такого індикатора, як частка великих корпоративних структур у сукупних обсягах капіталовкладень. Транснаціональні корпорації завжди виявляли неабияку увагу до венчурних інвестицій в інновації як одного з головних механізмів пристосування їх бізнес-діяльності до фундаментальних структурних зрушень у світовому господарстві та його системної постіндустріалізації на новій науково-технічній і технологічній платформі. Результатом цього стало суттєве зростання в останні десятиліття ролі корпоративного сектору в національних НДДКР, продукуванні та збуті інноваційних товарів і послуг на світовому ринку, а також нарощуванні масштабів глобального венчурного капіталу і наповненні венчурних фондів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку венчурного підприємництва присвячено праці таких учених, як Г.В. Кадакоєва, В.В. Зянько, Я.І. Тулькун, Я.М. Столярчук.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз тенденцій розвитку венчурного підприємництва в умовах технологічного глобалізму.

Виклад основних результатів. Такий стан речей є цілком закономірним, оскільки нині, за даними видання *Venture Economics*, венчурні фонди забезпечують інвесторам внутрішню норму рентабельності капіталу на рівні 70–100% [1, с. 333]. І це без урахування колосальних фінансових ризиків під час заснування нових компаній інноваційного бізнесу та реалізації венчурних проектів на розроблення інноваційних продуктів. Наприклад, у США 15% венчурних проектів є збитковими, 25% мають невисоку дохідність, 30% – прийнятну дохідність, і тільки третина має дохідність, що суттєво перевищує обсяги авансованого капіталу [1, с. 333]. Загалом же світова практика засвідчує наявність для венчурного фінансування рівня прибутковості інноваційних проектів у співвідношенні 3:3:3:1, тобто з кожних десяти про-

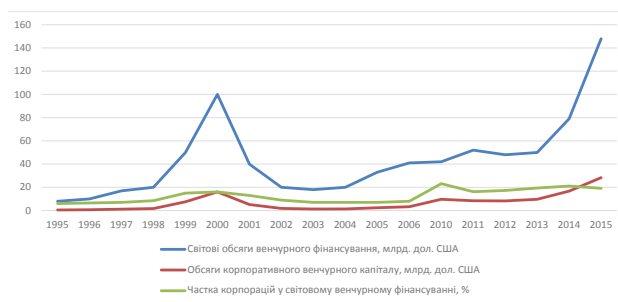


Рис. 1. Корпоративне венчурне фінансування інновацій у 1995–2015 рр. [3; 4]

ектів три є повністю провальними, три дають помірний прибуток, три є високодохідними і тільки один є наддохідним [2, с. 455], заради якого, власне, й існує інноваційна венчурна індустрія.

З огляду на це, важливою тенденцією, що засвідчує глобалізаційні тренди розвитку венчурної індустрії, є суттєва активізація діяльності корпоративних інвесторів. Диверсифікацію і модернізацію їх виробництва, у тому числі на основі купівлі малих інноваційних компаній, автономізації їх діяльності, надання внутрішнім венчурам зовнішнього характеру та продажу морально застарілих виробничих потужностей, нині широко застосовують практично всі великі ТНК, які на різних етапах реалізації своїх корпоративних стратегій удаються до того чи іншого механізму. Достатньо сказати, що у США частка наукових досліджень 100 найбільших компаній у загальному обсязі промислових НДДКР становить нині майже 82%, у Великобританії – близько 70%, а у Франції – понад 80% [1, с. 331]. Як показують дані, подані на рис. 1, у період 1995–2015 рр. частка корпоративного венчурного капіталу у його загальносвітових обсягах була доволі варіативною і коливалася від мінімального показника 6% (0,5 млрд. дол. США) у 1995 р. до максимальних 23,1% (9,7 млрд.) у 2010 р.

Активізація діяльності корпоративних інвесторів у процесах венчурного фінансування інновацій

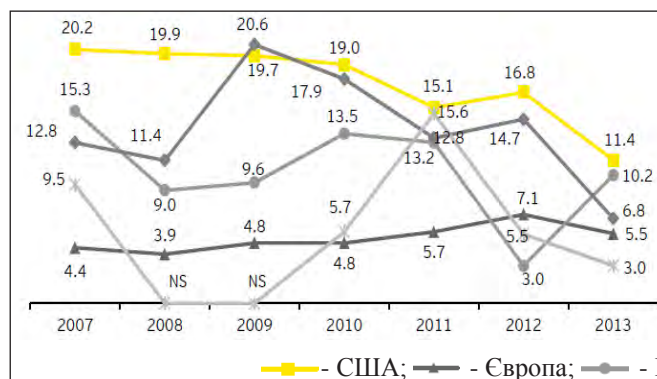


Рис. 2. Середня вартість венчурного капіталу, залученого компаніями до операцій ЗіП, за окремими країнами в 2007–2013 рр., млрд. дол. США [5]

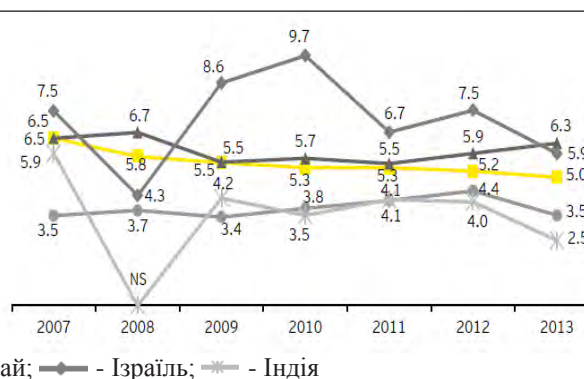


Рис. 3. Середня кількість років від залучення компаніями венчурного фінансування до операцій ЗіП за окремими країнами в 2007–2013 рр., років [5]

має своїм закономірним наслідком нарощування капіталізації ринку злиттів і поглинань. Як свідчать дані, подані на рис. 2, протягом 2007–2013 рр. середня вартість венчурного капіталу, залученого компаніями до операцій злиттів і поглинань, у Сполучених Штатах Америки зменшилася з 20,2 до 11,4 млрд. дол. США; у Китаї – з 15,3 до 10,2 млрд.; в Ізраїлі – з 12,8 до 6,8 млрд.; а в Індії – з 9,5 до 3 млрд. США. Ще одним підтвердженням активної діяльності корпоративних інвесторів у купівлі молодих інноваційних компаній є зменшення середньої кількості років від залучення компаніями венчурного фінансування до операцій ЗіП. За вказаний період у США даний показник зменшився у США з 6,5 до 5 років; в європейських країнах – з 6,5 до 6,3 року; в Ізраїлі – з 7,5 до 5,9 року; а в Індії – з 5,9 до 2,5 року відповідно (рис. 3).

Репрезентативною з погляду дослідження глобальних тенденцій венчурного фінансування інноваційного підприємництва є його галузева структура. Вона засвідчує домінування венчурних капіталовкладень у ті галузі і сфери світової економіки, котрі, з одного боку, визначають сучасний характер конкурентної боротьби за інноваційне лідерство, а з іншого – забезпечують швидкий обіг капіталу. Як свідчать дані, подані на рис. 4, на програмне забезпечення (3,7 млрд. дол. США венчурного фінансування у III кварталі 2016 р.), біотехнології (1,8 млрд.) та виробництво споживчих товарів і послуг (1,3 млрд.) у сукупності припадає нині майже 64% загальносвітових венчурних капіталовкладень в інновації. Далі йдуть промисловість та енергетичний сектор (0,7 млрд. дол., 6,4%), виробництво медичних приладів та обладнання (0,6 млрд., 6,2%), медіа та розваги (0,5 млрд., 5,4%), фінансовий сектор (0,5 млрд., 5,1%) і IT-сектор (0,4 млрд., 4,5%) [6].

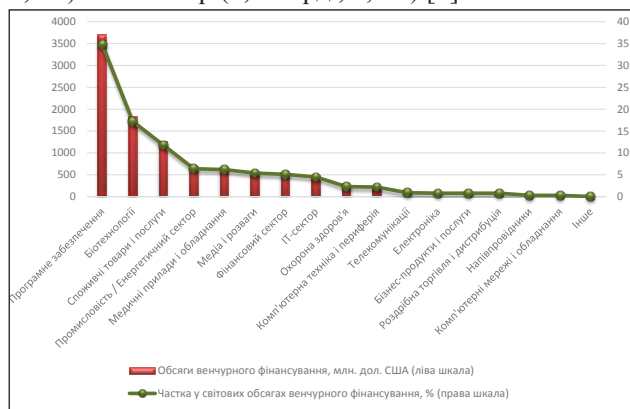


Рис. 4. Галузева структура глобального венчурного інвестування у III кварталі 2016 р. [6]

Характеризуючи глобалізаційні тенденції венчурного фінансування, не можна оминати увагою й суттєве посилення його регіональної концентрації, що відіграє важливу роль у розбудові регіональних підприємницьких мереж у країнах-лідерах. Це виявляється, насамперед, у динамічній девелопментиза-

ції на регіональному рівні процесів індивідуалізованого фінансування підприємницької діяльності з боку бізнес-ангелів, їх груп та ангельських мереж, а також розвитку регіональних краудфандінгових платформ, сконцентрованих переважно у метрополітичних регіонах. Такі території, як показує світовий досвід, мають, з одного боку, найпотужніший інноваційний ресурс, а з іншого – необхідні організаційні й інституційні можливості щодо локалізації у своїх межах усіх учасників інноваційного процесу (великих високотехнологічних компаній, стартапів, університетів тощо) з ефективним їх об'єднанням в інноваційні і професійні мережі.

Наприклад, у США в 1995–2014 рр. концентрація венчурного капіталу в найрозвинутіших 20% регіонів зростає з 51% до 76% його загального обсягу [7], при цьому лідерами у його залученні є кілька найбільших міст із найвищими показниками продуктивності праці та інтенсивністю НДДКР (яка розраховується як частка НДДКР бізнес-сектору у формуванні регіонального валового продукту). У цих же метрополітичних регіонах спостерігається і найвища концентрація наукових та інженерних кадрів: станом на травень 2014 р. із загальної кількості 6,3 млн. американських науковців та інженерів 259,1 тис. працювали у метрополітичному регіоні Вашингтон – Арлінгтон – Олександрія; 163,5 тис. – у регіоні Сан-Хосе – Саннівейл – Санта-Клара (штат Каліфорнія); 157,3 тис. – у регіоні Бостон – Кембридж – Квінсі (штат Массачусетс); 154,5 тис. – у регіоні Сіетл – Белв'ю – Еверетт (штат Вашингтон); 105,4 тис. – у регіоні Сан-Франциско – Сан-Матео – Редвуд-Сіті (штат Каліфорнія) [8].

Свою чергою, у Франції і Канаді найрозвинутіші регіони залучають близько половини загального країнового обсягу венчурного капіталу, з кожним роком дедалі більше дистанціюючись від інших регіонів у венчурному фінансуванні інноваційного підприємництва, тим самим поглиблюючи міжрегіональний науково-технічний розрив у своїх країнах. Зазвичай вартість акцій венчурних підприємств становить нині від 0,01% до 0,5% ВВП країн-лідерів, тоді як у найрозвинутіших регіонах США, Іспанії чи Німеччини цей показник досягає від 0,8% валового регіонального продукту (Берлін) до 1,2% ВРП (Каліфорнія) і навіть 1,3% ВРП (регіон Естремадура) [7]. І хоча подібний рівень капіталізації регіональних ринків венчурного капіталу підтверджує їх високий конкурентний статус у показниках національного інноваційного розвитку, однак він не завжди відбиває динаміку реальних процесів інноваційного підприємництва. Йдеться, зокрема, про низький рівень регіонального валового продукту, що свідчить про наростання міжрегіональних диспропорцій у науково-технічному розвитку навіть у межах найрозвинутіших країн світу.

Висновки. Підбиваючи підсумок, відзначимо, що сучасні механізми венчурного фінансування

інноваційного підприємництва формують глобальний формат науково-технічної кооперації між малими інноваційними компаніями і великими корпоративними структурами на основі, насамперед, використання коштів венчурних фондів на кредитування малих фірм в обмін на участь у їх капіталі через купівлю акційних інструментів. Це має своїми наслідками дві дуалістично спрямовані тенденції: з одного боку, фонди венчурного капіталу, надаючи малим новаторським фірмам позики та купуючи їх акції, певною мірою звужують коопераційний формат взаємодії великого і малого бізнесу переважно стадією впровадження інноваційних розробок у господарську практику; з іншого боку, венчурні інвестиції великих корпорацій залучають в орбіту їх науково-технічної діяльності всі групи малих інноваційних компаній з охопленням практично всіх стадій інноваційного процесу – від формування наукової ідеї до комерціалізації інноваційного продукту чи послуги на ринку. Це забезпечує суттєве підвищення ефективності науково-виробничих процесів

та нарощування капіталізації венчурних фондів, що спричиняє диверсифікацію їх функцій за рахунок обслуговування науково-дослідних проектів та програм.

Окрім того, венчурні інвестиції формують в умовах техноглобалізму й якісно нові форми розподілу праці і кооперації науково-дослідної діяльності між великими корпоративними структурами і малими інноваційними компаніями. Вони нині не тільки демонструють високу ефективність, але й створюють низку важливих організаційних умов для розвитку інноваційного підприємництва. Не слід скидати з рахунків і такі переваги венчурного фінансування інноваційних процесів, як розбудова нових комунікаційних каналів наукового спілкування дослідників, учених, персоналу, що обслуговує інноваційні процеси, а отже, формування інноваційних і професійних мереж із замиканням у їх межах розробок найважливіших інновацій, що забезпечують науково-технічний поступ світогосподарської системи та її переведення на якісно вищий щабель розвитку.

Список літератури:

1. Столярчук В.М. Особливості венчурного фінансування в системі комерціалізації інновацій / В.М. Столярчук // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 326–341.
2. Пилипенко Б.Г. Методи розрахунку ефективності фінансування довгострокових венчурних проектів / Б.Г. Пилипенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2(164). – С. 450–460.
3. Corporate Innovation and Strategic Growth. Recent patterns in CVC mission, structure and investment. By Ian MacMillan, Edward Roberts. Val Livada, Andrew Wang. National Institute of Standards and Technology. US Department of Commerce, June 2008. – P. 2.
4. CVCs Rising: 2015 Investment Hits Fresh Highs, But The Year Ends On Weak Note, March 21, 2016 [Electronic Resource]. – Available from : <https://www.cbinsights.com/blog/cvc-funding-trends/Back to reality EY global venture capital trends 2015, 2016.> – P. 1.
5. Adapting and evolving. Global venture capital insights and trends 2014, 2015. – P. 6.
6. Money Tree Report Q3 2016. Pricewaterhouse Coopers. – Data provided by Thomson Reuters, 2016. – P. 4.
7. OECD Regions at a Glance 2016. – OECD, 2016. – P. 86.
8. Science and Engineering Indicators 2016. – National Science Foundation, 2016. – P. 3–47.

Татомир І.Л., к. е. н.,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ДОСЯГНЕНЬ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОНЛАЙН-ОСВІТИ: ДОСВІД РОЗВИНУТИХ ДЕРЖАВ У РОЗРОБЛЕННІ ЄДИНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПАСПОРТА НАВЧАННЯ

Татомир І.Л. Легалізація досягнень неформальної онлайн-освіти: досвід розвинутих держав у розробленні єдиного інноваційного паспорту навчання. У статті проведено аналіз кращих світових практик у формуванні інноваційного паспорту навчання та визначено чинники, які перешкоджають його визнанню. Встановлено, що важливими віхами на шляху до визнання неформального та інформального навчання стало введення в дію Європейським Парламентом Паспорту мобільності. Показано, що вагомим здобутком у питаннях забезпечення переходу від кваліфікаційної моделі до повноцінних компетентнісних моделей зуміли досягти уряди країн ОЕСР, запропонувавши впровадити дипломи компетентностей, які супроводжували б людей протягом їх професійної кар'єри. Обґрунтовано, що найбільш узагальненим варіантом інноваційного «Паспорту навчання» став запропонований Європейською Комісією проект VM-Pass.

Ключові слова: паспорт мобільності студента, єдиний пожиттєвий диплом, інноваційний паспорт навчання, мікродиплом, нанодиплом, сертифікат МВОК.

Татомир І.Л. Легалізація досягнень неформального онлайн-навчання: досвід розвинутих держав у розробленні єдиного інноваційного паспорту навчання. В статті проведено аналіз кращих світових практик по формуванню інноваційного паспорту навчання та визначено фактори, які перешкоджають його визнанню. Встановлено, що важливими віхами на шляху до визнання неформального та інформального навчання стало введення в дію Європейським Парламентом Паспорту мобільності. Показано, що вагомим здобутком у питаннях забезпечення переходу від кваліфікаційної моделі до повноцінних компетентнісних моделей зуміли досягти уряди країн ОЕСР, запропонувавши впровадити дипломи компетентностей, які супроводжували б людей протягом їх професійної кар'єри. Обґрунтовано, що найбільш узагальненим варіантом інноваційного «Паспорту навчання» став запропонований Європейською Комісією проект VM-Pass.

Ключевые слова: паспорт мобильности студента, единый пожизненный диплом, инновационный паспорт обучения, микродиплом, нанодиплом, сертификат МВОК.

Tatomir I.L. Legalization achievements online informal education: experience in developed countries has developed a passport innovative teaching. The analysis of best practices to create innovative learning passport and identified factors that hinder its recognition. Found that important milestones on the way to the recognition of non-formal and informal study was the introduction of the European Parliament Mobility. It is shown that significant achievements in ensuring the transition from model to qualifying full competency models were able to achieve the governments of the Organization for Economic Cooperation and Development offered to implement competency certificates that accompanied people have during their professional career. Proved that the most generalized version of the innovative «Learning Passport» was proposed by the European Commission draft VM-Pass.

Key words: Mobility student life on a single diploma, passport innovative learning mikrodyplom, nanodyplom certificate MOOC.

Постановка проблеми. Наявність одного диплома про вищу освіту з тієї чи іншої спеціальності нині не є гарантією успішної реалізації на ринку праці та не забезпечує можливості просування соціальним ліфтом, виділяючись з-поміж конкурентів. Швидка зміна технологічної оснащеності виробництва та Інтернет-революція ведуть до підвищення «кадрового голоду» на інноваційні види зайнятості, які вимагають постійного перенавчання. Нині вже ніхто не хоче витратити понад десять років

свого життя для отримання другої освіти, диплом про закінчення якої можна було б використовувати протягом подальшої трудової кар'єри. Жителі більшості держав світу, щоб рухатися «атласом» нових професій, змушені все частіше вдаватися до послуг освітніх онлайн-майданчиків, які завдяки можливості у найкоротші терміни отримати додаткові знання у тій чи іншій галузі знань безкоштовно або за мінімальну плату вибуховою хвилею поширилися в інформаційному просторі і тим самим надали змогу

отримувати різні освітні сертифікати, які на рівні із традиційними дипломами достатньо високо котируються серед роботодавців. Це й зумовило потребу в наявності єдиного інноваційного «паспорта навчання», який би фіксував усі досягнення його власника у формальному і неформальному навчанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало експертів у освітній сфері на порядок денний ставлять питання про пошук альтернативних рішень заміни традиційних дипломів паспортами освіти, де би фіксувалися здобутки в освітній сфері його власника. Найбільш удалими у цьому виявилися напрацювання європейських колег, що розробили проект єдиного атестату онлайн-освіти та навели детальні інструкції для його заповнення. Не залишилися осторонь цих процесів і лідери ринку онлайн-освіти – американські стартапери, які запропонували введення так званих нанодипломів (Nanodegrees). Незважаючи на достатньо вагомий здобутки із цієї тематики, чимало питань залишаються не до кінця вирішеними.

Постановка завдання. Мета статті – провести аналіз кращих світових практик до формування інноваційного паспорта навчання та визначити чинники, які перешкоджають його визнанню.

Виклад основних результатів. У рамках дискусійних панелей аналітиків освітнього ринку, стейкхолдерів та освітніх провайдерів усе інтенсивніше обговорюються питання легалізації компетентностей і знань, отриманих за рамками традиційної освіти. Мова йде про визнання результатів відкритого онлайн-навчання, які, на думку експертів, мають цілковите право на існування. Деякі східні колеги анонсують офіційну появу мікродипломів – своєрідних сертифікатів про проходження МВОК на національних платформах відкритої освіти. Зазначене потребує нової системи оцінювання такого формату навчання і підготовки, яка б відповідала міжнародним нормам й директивам.

Важливими віхами на шляху до визнання неформального та інформального навчання стала пропозиція Європейського Парламенту і Ради щодо введення в дію єдиної рамкової концепції для підтримки прозорості кваліфікацій та компетенцій у 2003 р. Згідно із цим документом, для досягнення прозорості та порівняності у сфері професійної освіти шляхом введення та вдосконалення різного роду інформаційних ресурсів та інструментів пропонувалося введення Європаспорта портфолію і включення до нього п'яти першочергових документів. Основою Європаспорта мала бути «європейська біографія», разом із нею – так званий Паспорт мобільності, який є допрацьованим Європаспортом професійної освіти (своєрідне доповнення до диплома про вищу освіту, в якому повинен бути представлений увесь досвід трудової діяльності, що став основою для додатково набутих знань і навичок); і, звичайно, Європейське мовне портфолію. Можуть бути додані й інші документи,

що свідчать про наявність відповідної підготовки і набутих компетенцій [1, с. 12]. На рівні міністерств освіти багатьох держав уже інтенсивно обговорюються питання можливості зарахування студентам пройдених онлайн-курсів провідних університетів, що дасть змогу посилити варіативність освітніх програм з урахуванням індивідуальних потреб осіб, що навчаються.

Про необхідність створення такого документу заговорили й автори дослідного проекту Форсайт «Освіта 2030». Професор практики Московської школи управління «Сколково» П. Лукша [2] зазначив, що бум масових онлайн-курсів приведе до витіснення дипломів навчальних закладів «паспортом компетенцій». Цьому сприятиме впровадження в життя концепції «Навики XIX століття», положення якої останнім часом, активно дискутуються в рамках освітньо-правового поля, оскільки попит на нові технології призвів до появи нових секторів економіки, які потребують спеціалістів із компетенціями по нових бізнес-моделях управління та метакомпетенціями зі створення робочих онтологій.

Уряди країн ОЕСР працюють над питаннями забезпечення переходу від кваліфікаційної моделі (підтвердження професійних навиків дипломами і сертифікатами про проходження навчальних курсів) до повноцінних компетентнісних моделей з упровадженням дипломів компетенцій, які супроводжують людей протягом їх професійної кар'єри. Поява компетентнісних моделей зробить процес отримання освіти більш керованим із боку студентів і дасть їм змогу ставити питання про внесок кожного освітнього елементу в персональний компетентнісний профіль. Однак для того щоб така практика запрацювала і моделі компетенцій визнавалися освітнім ринком і ринком праці, по своїй природі вони повинні бути транснаціональними і для їх підтримання та розвитку потрібна сильна платформа на рівні світових ІТ-компаній [3, с. 79]. Доцільним стане введення в освітню практику типологізації сертифікатів, які б відповідали різним компетентностям та кваліфікаціям.

Першим у світі проектом цифрового диплому став Digital Lifelong Diploma, що належить стартапу Degreed [4] із Сан-Франциско, штат Каліфорнія. Передбачалося, що він створить можливість фіксації в одному документі всіх знань, які його власники отримуватимуть із різних джерел протягом життя, будь то офіційні, на зразок Гарварду, Єлю, Мічигану, чи неофіційні: Khan Academy, iTunesU, Coursera та ін. Команда Degreed уже досягла великого прогресу в розробленні цифрового довічного диплому. Їй удалося занести в каталог своєї платформи курси практично всіх академічних дисциплін, що існують в Америці, а також каталогізувати сотні неофіційних постачальників освітніх послуг і тисячі наданих ними курсів. Degreed спроектувала і приступила до розроблення платформи, на якій буде базуватися цей

особистісно-орієнтований сервіс із надання цифрових довічних дипломів.

Справжнього прориву у цьому напрямі було досягнуто в 2015 р., коли Європейська Комісія виступила з ініціативою щодо підтримки проекту VM-Pass (VM – Virtual Mobility), який покликаний об'єднати сертифікати МВОК, а також інші досягнення у формальному і неформальному навчанні. Проект дає змогу підтримувати віртуальну мобільність студентів шляхом створення інноваційного «Паспорта навчання» [5], який представляє собою стандартний шаблон, де неформальне навчання та оцінки можуть бути задокументовані так, що він може вважатися кваліфікацією вищої освіти. Виходить свого роду атестат, який заповнюють заклад, що надав навчальний матеріал, і онлайн-студент самостійно. При цьому документуються не лише предмети і курси, а й пройдені незалежні екзамени, стажування та конкретні навички, наприклад освоєння мов програмування тощо.

Доцільним стане занесення в «паспорт» уже досягнутих результатів, зокрема втілених проектів, що дасть можливість доповнити професійне портфоліо, адже пройдені онлайн-курси говорять про наполегливість, прагнення до самонавчання і самодисципліну, оскільки не кожен проходить їх до кінця, дають додаткове уявлення про напрями і галузі знань, до яких особа проявляє найбільший інтерес.

Певний прототип паспорту освіти уже працює на сайті MyEducationPath.com [6] – My Education Passport. Для кожного запису у паспорті вказуються час і тривалість навчання. Усі записи сортують у хронологічному порядку у вигляді своєрідного дерева освітніх досягнень. Для курсів та екзаменів можна загрузити електронну версію сертифікату чи вказати інформацію про нього (чимало провайдерів курсів видають сертифікати з номером чи кодом для перевірки онлайн). Особистий паспорт освіти може бути опублікованим і посилання на нього включатися в резюме.

Такого роду документ стане візитною картою його власника на ринку професій і своєрідною гарантією професійного рівня та кваліфікаційного статусу. Цю впевненість гарантуватимуть своїм іміджем і статусом організації, які видаватимуть цей документ. Чим більш заповненим він виявиться, тим більше шансів у його власника знайти хорошу високооплачувану роботу, адже роботодавці все більше звертають увагу на сертифікати про проходження МВОК від іменитих навчальних закладів на зразок Гарварського, Єльського, Мічиганського, Массачусетського технологічного та інших університетів, які ведуть відомі академічні гуру та провідні фахівці бізнес-індустрії. Важливо, щоб у списку курсів, відображених у даному документі, були представлені курси, які входять у рейтинг найбільш затребуваних роботодавцями. У США розробники соціальної мережі LinkedIn ведуть активну боротьбу з

привілейованим статусом дипломів про вищу освіту і наполягають, щоб профілі учасників соцмережі були більш динамічними і включали різноманітні сертифікати про проходження курсів, які дають можливість отримати більші практичні навички роботи, ніж традиційна університетська освіта. Перше місце у списку найбільш затребуваних сертифікацій посідає Microsoft, друге (котрий рік поспіль) – Coursera.

Добитися визнання та легалізувати досягнення у неформальному навчанні можна лише за рахунок високих вимог до оцінки результатів навчання та уніфікації міжнародних законодавчих ініціатив, які мають бути спрямовані не лише на ліцензування освітніх платформ, а й на видачу сертифікатів із відповідним апостилем. Законодавство більшості держав позбавляє освітні установи, які пропонують короткотермінові курси тривалістю менш як 16 академічних годин, права на ліцензію, оскільки вони викликають пересторогу в питаннях якості.

Важливим є те, щоб даний документ визнавався професійною спільнотою країн, що відповідатиме міжнародній практиці. Однак для цього необхідно докласти ще чимало зусиль.

Високий рівень недовіри пов'язаний із:

1) висвітленням у паспорті неправдивої інформації про пройдені курси, що потребує ідентифікації у базі провайдера;

2) ризиком здачі екзаменів і проходження курсів сторонньою особою, яка є достатньо компетентною в обраній предметній галузі знань.

У 2012 р. уже були викриті перші спроби нелегальної спекуляції та розвитку «жвавої» індустрії з боку низки веб-сайтів, які пропонують пройти той чи інший онлайн-курс за обумовлену плату. Саме тому Coursera ввела так званий *honourcode* – код честі, свого роду офіційну обіцянку притримуватися академічної чесності.

Певні недоречності були виявлені і під час оцінювання знань студентів на основі використання робототехніки, яку залучають до рутинної роботи, що забезпечує швидкість і дешевизну даного процесу. Найактивніші критики машинного оцінювання, серед яких Форд Мартін [7] та Лес Перельман, відзначають у своїх роботах, що така оцінка потребує передової технології штучного інтелекту, над розробленням і вдосконаленням якої ще слід працювати і поки що застосовувати її для творчих робіт недоцільно. Однак для оцінювання знань студентів, які навчаються за економічними чи технічними спеціальностями, вона цілком підходить.

Аналітики ринку наголошують на важливості існування незалежних центрів тестування знань, які показують об'єктивний результат оцінки отриманих на онлайн-курсах знань, умінь і навичок, що необхідні для виконання конкретних професійних обов'язків. Чимало освітніх платформ інтенсивно працюють над забезпеченням можливості студенту скласти екзамен безпосередньо в країні прожи-

вання. Саме тому керівники платформ співпрацюють із центрами, які мають хорошу репутацію і представництва по всьому світу (такими, для прикладу, є TOEFL, GMAT, GRE та ін.). Найбільшою популярністю користується міжнародний тестовий центр Pearson Vue, який налічує понад 450 відділень у 110 країнах. Його послугами користуються випускники курсів таких іменитих платформ, як Coursera, EdX, Udacity та ін. Пропоновані послуги є платними і надаються під суворим контролем.

Окрім освітніх платформ вдаються до заходів більш вищого рівня контролю, запускаючи в дію проекти, які працюють у системі прокторингу. Вони розробляють технології контролю над здачею онлайн-екзаменів, які дають змогу виявити маніпуляції, на зразок переключування між вкладками в браузері чи пошук підказок в Інтернеті. Такого роду проекти навіть використовують технології відслідковування погляду.

Coursera, окрім звичних екзаменів, увела для деяких програм можливість Signature Track – додатковий спосіб отримання підтверджених сертифікатів про закінчення курсів. Дана процедура діє так: ідентифікація особистості студента відбувається через захищене з'єднання його робіт з особистим профілем, який містить фото та візуалізовані дані стилю письма. Підтверджений сертифікат існує в електронному вигляді й є знаком визнання з боку платформи та університетів – розробників курсів досягнень студента, якими він може поділитися з потенційними роботодавцями чи навчальними закладами через URL-канал. Такий високий ступінь захисту та контролю пояснюється ще й тим, що Coursera запустила нову програму «верифікований сертифікат», яка дає змогу отримувати не лише цифровий, а й друкований сертифікат.

Однак слід зазначити, що на більшості сертифікатів проставляється не печатка ВНЗ, який надає курс, а освітнього технологічного стартапу. Так, сертифікати Coursera не містять посилання на університет. На сертифікатах edX навчальний заклад указується з приставкою X: сертифікат виданий MITX, BerkeleyX, UTAustinX чи HarvardX [8].

Окрім онлайн-стартапи до недавнього часу видавали сертифікати не лише від імені освітніх установ, які пропонували онлайн-курс, а й від імені професорів, які їх вели як приватні особи. Такий приклад мав місце в історії Стенфордського університету, коли професор С. Трун видав сертифікати 20 тис. студентів. На основі отриманого досвіду С. Трун заснував власний університет Udacity.

Коли експерти переконують роботодавців, що ці сертифікати є надійними показниками потрібної кваліфікації, роботодавці почнуть діяти так, як нині це робить Colorado State University's Global Campus. Тобто вони будуть мати впевненість під час запрошення на роботу кандидатів, чий сертифікат отримані поза межами офіційно акредитованих вишів.

Як тільки почнеться цей виклик монополії акредитованих вишів, велика частина вищої освіти може стати вразливою до такого порушення [9].

Чимало експертів уже висловлюють певні побоювання із цього приводу. Офіційне визнання «Паспорта навчання» як кваліфікаційного документа може призвести до різкої дестабілізації всієї сфери вищої освіти. Стурбованість із цього приводу передусім висловлюють імениті ВНЗ на зразок Гарварду, Єлю, Принстону та ін., оскільки побоюються ризиків, пов'язаних з їх репутаційним статусом, який може похитнутися через те, що десятки тисяч людей із найбільш віддалених куточків світу зможуть отримати освіту такого високого рівня, не сплативши 40 тис. дол. за навчання на рік, як платять щороку студенти стаціонарної форми навчання, а лише декілька десятків доларів за сертифікат. Така низька плата за перепустку до вищого класу під натиском цифрових технологій може призвести в недалекому майбутньому до втрати елітарного статусу провідними навчальними закладами та зникнення з освітньої арени чималого числа другорядних університетів, які втратять монополію на видачу дипломів і в яких число бажаючих навчатися різко скоротиться. У зв'язку із цим деякі імениті університети, на зразок Принстонського, відмовляються видавати сертифікати в масовому порядку, побоюючись за свою репутацію у разі спекуляції під час складання іспитів.

Першими освітніми установами, які провели експеримент із видачі кваліфікаційних документів, стали Віконський університет та Технологічний університет штату Джорджія у партнерстві з одним із найбільших сайтів для онлайн-навчання Udacity.

У 2014 р. Udacity анонсував появу так званих нанодипломів (Nanodegrees). Це сертифікати про проходження взаємозалежної серії курсів, сконцентрованих на навичках для певної професії. Крім власне курсів, студенти будуть виконувати курсовий проект. Нанодипломи займуть проміжне положення між традиційними дипломами університетів та сертифікатами, які видаються після проходження єдиного курсу. Авторитет нанодипломів заснований не тільки на репутації Udacity, а й на участі провідних компаній, зацікавлених у певних фахівцях. Головний партнер Udacity – AT & T. Серед інших – Google, Facebook, Autodesk, Cloudera, Salesforce та ін. На отримання одного нанодиплому доведеться витратити шість-вісім місяців, якщо приділяти навчання по 10 годин на тиждень та сплатити 200 дол. за місяць [10].

До освітніх ініціатив долучаються і провідні компанії світу. Так, Mozilla, Фондація John D., Catherine T. MacArthur та інші технологічні гіганти працюють над створенням онлайн-системи освітніх «знаків відмінностей», які точно б сертифікували, які саме навички були набуті у процесі навчання. Деякі компанії, такі як Microsoft, пропонують свої власні сертифікати для навчання спеціалістів [11].

Низка університетів надає роботодавцям можливість доступу до електронних дипломів, де фіксуються усі досягнення студента, включаючи цифрові копії підсумкових тестів, відеозаписи екзаменів і портфоліо основних творчих проєктів.

Починаючи з 2012 р. Американська рада з питань освіти спільно з Coursera заявили про старт пілотного проєкту, який передбачав нарахування перевідних залікових одиниць-кредитів (transfer credits) за пройдени онлайн-курси, учасники яких після успішного складання підсумкових іспитів мають змогу отримати так званий transcript (це свого роду залікова книжка зі списком пройдених курсів та успішністю) і подати в ті навчальні заклади, в які бажають вступати. Нині понад 2 тис. американських освітніх установ їх визнають. Певної популяризації такий формат набув і в Німеччині (Фрейбургський університет, який признає окремі курси Coursera як власні внутрішньоуніверситетські екзамени) та Росії (подібна практика прослідковується у Вищій школі економіки). У результаті таких домовленостей чинності набуває ефект заміщення одного навчального закладу іншим із непередбачуваними наслідками.

Рекрутери онлайн-навчання, компанії та експерти ринку праці зазначають, що добитися визнання топових курсів можна двома шляхами. Перший – створення незалежної організації, яка займати-

меться розробленням стандарту онлайн-освіти. Другий – проведення компаніями детального тестування навиків кандидатів. Першим шляхом уже йде група наукових працівників у співпраці з бізнес-асоціаціями на зразок Американської торгової палати. Вони створюють онлайн-реєстр, де компанії і люди зможуть перевірити свій диплом і довідатися, які навички повинні бути у його власника. Нині стоїть питання, як переконати роботодавців у тому, що дані реєстру – гарантія достойної освіти [12]. LinkedIn уже запустила схожий проєкт у Феніксі та Денвері (США), провівши серед компаній опитування про навички, які вони очікують від працівників, і про дипломи недавно прийнятих на роботу працівників. За допомогою цих даних LinkedIn сформувала базу даних про вимоги до кандидатів на різні посади, курси і тренінги, які дають кращі знання.

Висновки. Як бачимо, організована достатня інфраструктура зі здачі іспитів, яка забезпечить високий ступінь перевірки якості знань, стане своєрідним каталізатором для міжнародної професійної спільноти щодо впровадження в дію ініціативних проєктів із розроблення інноваційного «паспорта навчання» для цифрової освіти. Він повинен бути уніфікованим документом, який сертифікував би періоди навчання як у межах формальної, так і неформальної освіти, за обумовленою структурою прозорості кваліфікацій та компетенцій.

Список літератури:

1. Рекомендації ради про визнання неформального й інформального навчання. – Брюссель : Комісія Європейського союзу, 2012. – 21 с.
2. Лукша П. Паспорт компетенцій замінить диплом вуза / П. Лукша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://iq.hse.ru/news/177668954.html>.
3. Лукша П. Будущее образования: глобальная повестка / П. Лукша, Д. Песков, М. Афанасьев [и др.]. – С. : Сколковский институт науки и технологий, 2016. – 196 с.
4. Образовательный сервис Degreed – новый подход к высшему образованию [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aleksandr.kz/resursyi/founding-scholars-jailbreaking-the-degree.html#.WOPsNWekIdU>.
5. У Європі розроблений єдиний атестат онлайн-освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/abroad/higher_school/distance-learning/44715/.
6. My Education Passport [Electronic resource]. – Mode of access : <http://myeducationpath.com/page/mypassport.htm>.
7. Форд М. Пришествие роботов. Техника і загроза майбутнього безробіття / М. Форд ; пер. з англ. В. Горбатько. – Київ : Наш формат, 2016. – 400 с.
8. Линс С. С «МООС» или не с «МООС»? Учеба будущего / С. Линс // Лики глобализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vzagranke.ru/razvitie/grani/global/s-mooc-ili-ne-s-mooc-ucheba-budushhego.html>.
9. Дуа А. Коледж для всіх / А. Дуа // College for all [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ar25.org/article/koledzh-dlya-vsikh.html>.
10. Платформа онлайн-курсів Udacity анонсує «нанодіплومی» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://it-ua.info/news/2014/06/17/platforma-onlayn-kursiv-udacity-anonsu-nanodiplomi.html>.
11. Вебер Л. Онлайн-курсы не ценятся / Л. Вебер // Ведомости. – 2015. – № 3968 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/11/26/618384-pochemu-tsenitsya-onlain-obrazovanie>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24

Васіна А.Ю., к. е. н., доцент,
докторант кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ СТРУКТУРНОГО РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Васіна А.Ю. Стратегування як механізм структурного реформування економіки. У статті обґрунтовано об'єктивну необхідність запровадження стратегування для забезпечення ефективності структурного реформування національної економіки. Окреслено основні характеристики стратегування, які гіпотетично здатні забезпечити передумови ефективних структурних перетворень у національній економіці. Визначено перелік базових завдань, вирішення яких має забезпечуватися в рамках запровадження механізму стратегування структурного реформування національної економіки. Наведено підходи до вдосконалення використання механізму стратегування в процесі забезпечення реалізації цілей структурної політики.

Ключові слова: стратегування, структурне реформування, національна економіка, структурна політика, регулювання.

Васіна А.Ю. Стратегирование как механизм структурного реформирования экономики. В статье обоснована объективная необходимость внедрения стратегирования для обеспечения эффективности структурного реформирования национальной экономики. Определены основные характеристики стратегирования, которые гипотетически способны обеспечить предпосылки эффективных структурных преобразований в национальной экономике. Определен перечень базовых задач, решение которых должно обеспечиваться в рамках внедрения механизма стратегирования структурного реформирования национальной экономики. Приведены подходы к совершенствованию использования механизма стратегирования в процессе обеспечения реализации целей структурной политики.

Ключевые слова: стратегирование, структурное реформирование, национальная экономика, структурная политика, регулирование.

Vasina A.Yu. Strategizing as a mechanism of the national economy structural reforming. The objective necessity to implement the strategizing for the ensuring of the national economy structural reforming is substantiated. The basic characteristics of the strategizing which supposedly are able to ensure the effective structural changes in the national economy are highlighted. The list of the basic tasks which should be provided within the frames of the implementation of the strategizing mechanism of the national economy structural reforming are defined. The approaches for the improving of the strategizing mechanism using in the process of ensuring of the structural policy goals realization are shown.

Key words: strategizing, structural reforming, national economy, structural policy, regulation.

Постановка проблеми. Проведення цілеспрямованих структурних перетворень, які б сприяли досягненню цільової ефективності в контексті реалізації структурної політики і виступали основою формування нової якості структури національної економіки та її перманентного вдосконалення відповідно до вимог середовища функціонування, вимагає вироблення державою спільно з бізнесовими і громадськими інституціями дієвих функціональних механізмів, спроможних забезпечити цілісний управлінський вплив на основі оптимального поєднання інститутів регулювання.

Багатоаспектність структурних характеристик національної економіки, складність проведення цілеспрямованих структурних трансформацій на основі узгодження і підпорядкування інтересів, урахування значної кількості факторів різноспрямованого впливу, пролонгованості та ризикованості заходів структурної політики, забезпечення стратегічної спрямованості структурного оновлення в орієнтації на виклики, що постануть, актуалізують необхідність виділення базових підходів, у рамках яких має забезпечуватися перманентне вдосконалення функціональних механізмів структурних перетворень.

Очевидна неможливість досягнення стабільності й ефективності соціально-економічного розвитку в цілому та структурної збалансованості економіки зокрема поза механізмами стратегічного управління, а також невідкладність проведення послідовної структурної політики актуалізують необхідність розгляду стратегування як базового функціонального механізму структурного реформування національної економіки, який би закладав підґрунтя для введення усієї сукупності регулюючих структуроформуючих впливів в єдину матрицю досягнення стратегічних цілей структурного оновлення, подолання хибної практики фрагментарного, ситуаційного реагування на загострення структурних проблем, підвищення суспільної підтримки структурних реформ через сприяння усвідомленню необхідності здійснення витрат сьогодні для отримання більших вигод у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На пошук варіантів розв'язання складних проблем структурної розбалансованості національної економіки зорієнтовані дослідження широкого кола науковців. Зокрема, на увагу заслуговують наукові напрацювання таких учених, як: С.О. Біла, Ю.В. Кіндзерський, О.В. Коломицева, В.І. Крючкова, А.Ф. Мельник, В.В. Папп, Я.В. Ромусік, Л.В. Шинкарук та ін. Попри значний науковий доробок вітчизняних науковців і практиків питання системного стратегічного управління структурними перетвореннями національної економіки вимагають подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – визначити підходи до вдосконалення використання механізму стратегування в процесі забезпечення реалізації цілей структурного реформування національної економіки.

Виклад основних результатів. Посилення нестійкості економічної системи та динамічності її середовища висуває як основну вимогу досягнення ефективної реалізації структурної політики забезпечення адекватності, синхронності, гнучкості та результативності механізмів регулювання, що реалізуються на різних рівнях управлінської системи, у рамках різних часових періодів та з використанням різних управлінських інструментів: стратегій, програм, проектів, стратегічних планів на основі різних моделей поєднання важелів державного і ринкового впливута залучення ресурсів із різноманітних джерел.

Значні можливості забезпечення даної вимоги пов'язуються з використанням стратегування як сукупності процесів прогнозування, планування й управління. Під час розкриття сутності та значимості стратегування в науковій літературі наводяться його визначення з акцентуванням уваги на можливостях досягнення системності та результативності управління, наприклад: стратегування – образ дій, мистецтво, механізм досягнення поставлених цілей; безперервний процес, що еволюційно

відображає зміну інститутів та ефективність усієї інституційної системи в процесі досягнення поставлених цілей [1, с. 10–13]; уміння ефективно організувати та управляти економічними процесами [2, с. 75]; єдиний неперервний процес розроблення і реалізації основних програмних документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку (концепцій, стратегій, програм) [3, с. 24]; триада сукупності засобів управління на тактичному, оперативному та стратегічному рівнях [4, с. 82].

У цьому контексті стратегування структурних перетворень національної економіки, на нашу думку, доцільно розглядати як єдність механізмів цілепокладання і цілереалізації державної структурної політики, перманентну об'єктивізацію системи стратегічних, тактичних, оперативних цілей та забезпечення дієвості інструментарію стратегічного управління в процесі їх досягнення із залученням потенціалу державних, бізнесових, громадських інституцій.

Тобто стратегування має стати механізмом вироблення, підтримання в актуальному стані та реалізації стратегії структурної перебудови національної економіки, який би дав змогу органічно виводити часткові функціональні механізми на досягнення стратегічних цілей структурного оновлення економіки, підпорядковувати цілі структурного корегування цілям структурної перебудови, вибудовувати систему узгодженого застосування прогнозів, стратегій, програм, проектів, державно-управлінських рішень у процесі здійснення цілеспрямованих структурних трансформацій, спроможних забезпечити ефективне функціонування національної економіки та її сталий розвиток у майбутньому, подолання превалювання кон'юнктурної короткострокової політики над довгостроковою структурною.

Необхідність зосередження особливої уваги на стратегуванні зумовлюється тим, що, як свідчить зарубіжний та вітчизняний досвід використання інструментарію стратегічного управління під час вирішення складних масштабних завдань, добре розроблена стратегія ще не гарантує досягнення очікуваних результатів, важливо також забезпечити її адаптивність до мінливості середовища та належну реалізацію, за якої би створювалися сприятливі передумови для досягнення бажаних цілей у конкретних умовах, що складаються.

Серед основних характеристик стратегування, які гіпотетично здатні забезпечити передумови ефективних структурних перетворень у національній економіці та свідчать про доцільність його ширшої імплементації в управлінську практику, слід виділити спроможність розширення можливостей щодо:

– проведення ефективної структурної політики на основі досягнення синергічної єдності інструментів її вироблення й реалізації: прогнозів, стратегій, програм, проектів, планів;

– подолання розриву між цілями структурного оновлення економіки та механізмами їх досягнення;

– ефективного ресурсного забезпечення структурних перетворень національної економічної системи на основі запровадження прогресивних механізмів залучення і поєднання різних видів ресурсів;

– забезпечення наступності та послідовності державно-управлінських рішень, збереження інституційної пам'яті в процесі реалізації механізмів структурного реформування економіки;

– підвищення ефективності стратегії структурної перебудови національної економіки та інших стратегічних документів, що реалізуються в контексті досягнення її цілей, через забезпечення їх гнучкості відповідно до динамічних змін середовища;

– досягнення синхронності розроблення стратегічних та програмних документів загальнодержавного, регіонального, локального рівнів і синхронного корегування стратегічних програмних документів по вертикалі та горизонталі;

– протиставлення інтенсивності важкопрогнозованих змін у середовищі функціонування національної економіки та її структурного реформування адаптивних управлінських впливів під час реалізації тактичних й оперативних завдань у контексті досягнення стратегічних пріоритетів;

– урахування специфіки функціонування і розвитку окремих складників національної економіки (секторів, галузей, видів діяльності, економік регіонів) під час вирішення структурних проблем та формування завдань структурної модернізації;

– формування мережевих зв'язків, які би сприяли прояву ініціативи бізнесових та громадських інституцій під час вироблення механізмів реалізації структурної політики та знаходженню компромісу інтересів у разі непередбачуваних ситуацій;

– забезпечення цілісності процесів регулювання структурних перетворень національної економіки, комплексного вирішення структурних проблем.

До переліку базових завдань, вирішення яких має забезпечуватися в рамках запровадження механізму стратегування структурного реформування національної економіки, доцільно віднести:

– виділення в структурі центрального органу виконавчої влади, відповідального за проведення економічної політики, структурного підрозділу, наділеного повноваженнями щодо координації розроблення, реалізації, здійснення моніторингу ефективності, діагностики актуальності, перегляду та корегування цілей, узгодження планів, програм, проектів стратегії структурної перебудови національної економіки. Закріплення за таким підрозділом експертно-методичних функцій щодо узгодження структурних параметрів національної економіки та засобів їх досягнення, що забезпечуються через стратегії розвитку секторів і галузей, функціональні та регіональні стратегії, цільові державні програми, національні проекти;

– розроблення та закріплення стратегічних документів – стратегії економічного і соціального розвитку України, стратегії структурної перебудови національної економіки, стратегій розвитку регіонів та стратегій структурної перебудови їх економік, стратегій розвитку секторів і галузей національної економіки в єдиній системі правового забезпечення економічної політики, до якої вже увійшли прогнози економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди, прогнози розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період, загальнодержавні програми економічного і соціального розвитку, державні цільові програми, прогнози економічного і соціального розвитку областей, районів та міст на середньостроковий період, програми економічного і соціального розвитку областей, районів та міст на короткостроковий період;

– забезпечення об'єктивізації цілей структурної політики на основі перманентної діагностики середовища функціонування та розвитку національної економіки, оцінки можливостей їх ресурсного забезпечення та інвестиційних ризиків;

– прогнозування розвитку інституційного середовища структурного реформування національної економіки з використанням технологій форсайту;

– нормативне закріплення процедури узгодження цілей та заходів стратегій, програм, проектів реалізації окремих функціональних механізмів та розвитку окремих галузей і секторів національної економіки в рамках єдиного механізму реалізації структурної політики;

– запровадження системного використання прогнозного, сценарного, програмного, проектного інструментарію під час вироблення та реалізації структурної політики для розкриття, формування та використання можливостей структурного оновлення національної економічної системи та діагностики й попередження ризиків, які можуть при цьому виникати, обґрунтованого визначення з використанням комплексних і багатоваріантних прогнозів проривних важливих напрямів, конкурентних переваг, точок прискореного зростання національної економіки, зосередження зусиль на яких під час реалізації структурної політики здатне забезпечити досягнення максимального кумулятивного ефекту;

– забезпечення гнучкості й адаптивності важелів державного впливу на структурні перетворення та їх оптимального поєднання з механізмами ринкового регулювання на основі систематичного сканування напрямів та темпів структурних зрушень, діагностики інституційного середовища структурної трансформації національної економіки;

– розроблення програм формування, розвитку, алокації ресурсів для забезпечення цілеспрямованих структурних перетворень, зокрема інвестиційних, трудових, ресурсу знань;

– запровадження механізму переорієнтації та перерозподілу ресурсів для забезпечення ефективного їх використання під час корегування тактичних та оперативних цілей реалізації структурної політики;

– закладення в основу побудови механізмів структурних перетворень важелів стимулювання реалізації наявних конкурентних переваг та розвиток нових, орієнтацію на дотримання при цьому принципів сталого розвитку;

– здійснення стратегічно спрямованих пошуків варіантів розв'язання структурних проблем та реалізації структурних пріоритетів національної економіки, пов'язаних із залученням іноземних інвестицій, ресурсів міжнародних фінансових інституцій, з участю вітчизняних компаній у реалізації міжнародних проектів та формуванні ланцюгів створення вартості;

– закладення в основу структурної перебудови економіки орієнтацію на інноваційно-технологічний прорив через окреслення бажаних параметрів і побудову з використанням інструментарію прогнозування, моделювання, проектування алгоритму їх досягнення;

– забезпечення через неперервність процесу стратегування збереження інституційної пам'яті під час реалізації структурної політики з використанням масштабних, довготривалих, полісуб'єктних проектів із залученням різних відомств;

– здійснення перманентного моніторингу реалізації стратегії структурної перебудови національної економіки, діагностики впливу структурних зрушень на досягнення цілей суспільного розвитку, порівняння одержаних результатів з очікуваними і, за потреби, прийняття рішень щодо корегування або критеріїв, або цілей, або механізмів реалізації стратегії.

Використання потенціалу стратегування має вирішальне значення в аспекті формування передумов орієнтації структури національної економіки на загально визнанні суспільні цінності, що дало б змогу: визначити підходи до подолання негативних тенденцій наростання розриву між функціонуванням економічної сфери і запитами суспільного розвитку; запровадити чітку, зрозумілу бізнесу і громадськості модель структурного оновлення економіки, яка б передбачала: (1) узгодження суспільних, державних, бізнесових громадських інтересів на основі врахування суспільних цінностей; (2) закладення прийнятних варіантів реалізації узгоджених інтересів у базис для визначення пріоритетів, які мають підлягати постійному діагностуванню на актуальність й реалістичність; (3) конкретизацію пріоритетів у стратегічних цілях виходячи з об'єктивної оцінки наявних і можливих конкурентних переваг національної економіки в цілому, окремих секторів, регіонів; (4) конкретизацію цілей у завданнях із наведенням критеріїв виконання; (5) розроблення

сценаріїв реалізації завдань на основі поєднання функціональних механізмів, які можуть пропонувати докорінно нові підходи, передбачати вдосконалення діючих механізмів або поєднувати новий і старий інструментарій; (6) вироблення тактики реалізації сценаріїв і закріплення її в стратегічних планах, програмах.

Запровадження і закріплення такої узагальненої схеми стратегування структурного вдосконалення національної економіки в стратегічних програмних документах слід розглядати як підґрунтя розвитку культури стратегічного мислення в учасників економічних відносин, формування спонукальних мотивів вироблення стратегічної поведінки суб'єктами підприємницької діяльності й пошуку ними стратегічної ніші, надання їм рішучості для прояву ініціативи щодо налагодження партнерських відносин із державою в рамках реалізації спільних проектів за умови, що створюване нею інституційне середовище буде зрозумілим, стабільним, зорієнтованим на взаємний інтерес і відповідальність та сприятиме встановленню довіри між владою, бізнесом і громадськістю.

Через чітке представлення взаємозв'язку між пріоритетами суспільного розвитку та цілями й механізмами структурної модернізації економіки, розкриття суспільних та бізнесових вигод, що можуть бути отримані в майбутньому, стратегування має змінити підприємницьку поведінку українського бізнесу, який повинен формувати нову підприємницьку культуру, відійти від переважаючої орієнтації на короткострокові цілі отримання швидкого прибутку та розвивати здатність до стратегічно орієнтованої ринкової поведінки, ефективної співпраці з державними інституціями, громадськими організаціями та іншими учасниками економічних відносин у рамках мережевих структур.

Стратегування як механізм, що гіпотетично спроможний ефективно поєднати інструменти обґрунтованого вироблення і представлення шляхів розв'язання назрілих структурних проблем, також слід розглядати як інструмент створення передумов структурної збалансованості економіки через формування соціального капіталу – базису дотримання суспільного договору, який сприяє розумінню суспільством цілей структурної політики і виробленню у нього готовності підтримати їх реалізацію.

У контексті забезпечення ефективності структурного реформування національної економіки завданням стратегування має стати протиставлення викликам динамічного середовища національної економічної системи динамічної системи регулювання її структурними перетворення і на цій основі підпорядкування економічного розвитку суспільному. При цьому важливо, щоб функціональні механізми системи регулювання формувалися на оптимальній комплементарності базових інститутів, інститутів розвитку, стимулювання й координації й

створювали передумови участі економічних агентів різних форм власності та організаційно-правових форм у реалізації проектів у рамках досягнення цілей структурної політики.

Механізм стратегування реалізується в єдності й через механізми державного регулювання структурних трансформацій у національній економіці – систему економічних, адміністративних, правових методів, форм, важелів впливу на поведінку економічних агентів для досягнення цілей структурного реформування. Оскільки основу структурних перетворень в економічній системі становить реалізація інтересів економічних агентів, забезпечити вплив на них і скорегувати поведінку їх носіїв і є завданням механізму державного регулювання.

В умовах формування демократичної моделі управління суспільним розвитком механізм регулювання структурних перетворень у національній економіці має базуватися на поєднанні важелів державного, ринкового і громадського впливу. Однак в умовах нерозвиненості ринкових і громадських інститутів та поглиблення структурної кризи в економіці України перед державою постає завдання виступити локомотивом проведення структурних реформ, реалізувати активну структурну політику і сформувати інституційне середовище ефективного регулювання структурних трансформацій у контексті досягнення цілей стратегії структурної перебудови національної економіки. Оскільки вплив ринкових інститутів на структурування економіки має як позитивний, так і негативний прояв, то до базових умов, які мають забезпечуватися, слід віднести й те, що механізми державного регулювання повинні не тільки взаємодіяти з ними на комплементарній основі, а й забезпечувати підсилення першого їх прояву і нівелювання другого [5, с. 207].

Для досягнення цілей структурного реформування національної економіки, визначених і закріплених у рамках окремих інструментів стратегування (стратегій, програм, проектів), важливим є формування корегуючих регуляторних впливів на засадах процесного підходу, що забезпечує чітку детермінацію базових функцій управління – планування, організації, стимулювання, координації, контролю та пов'язуючих процесів – комунікації й процесу прийняття рішень. Побудова механізмів регулювання з дотриманням такої логічної послідовності, як свідчать теоретичні обґрунтування та практичний досвід управління розвитком складних соціально-економічних систем, є базовою умовою ефективного розв'язання управлінських завдань як під час реалізації масштабних цілей структурної перебудови економіки, так і під час її часткової структурної корекції.

У контексті врахування досвіду структурного збалансування економіки розвинутих економічних країн, де структурна політика перестає бути ком-

пенсуючою і все більше орієнтується на розвиток [6, с. 7], основу регуляторних механізмів має становити інструментарій стимулювання переходу до прогресивних сценаріїв розвитку через формування відповідної структури економіки.

Механізми державного регулювання, що представляє складник цілереалізації механізму стратегування структурного реформування національної економіки і виступають набором взаємопов'язаних форм, методів, важелів, технологій регуляторного впливу, гіпотетично можуть бути ефективним за умови гнучкості, адаптивності, реалістичності. І хоча дані вимоги є типовими під час побудови управлінських механізмів, їх забезпечення є одним із важливих і складних завдань, вирішення якого, стосовно нашого предмета й об'єкта дослідження, має базуватися на прогностичних оцінках, здійснених із застосуванням технологій форсайту, зорієнтованих на узгоджене вироблення рішень стосовно майбутнього [7, с. 53], і сприяти набуттю механізмами регулювання спроможності випереджаючого реагування на зміни вимог до структури національної економіки та умов їх забезпечення, а також запобігання ситуаціям запізненого реагування, за якого виникає ризик досягнення через регулюючий вплив небажаного ефекту.

Призначення регуляторних механізмів – вибудувати способи цілеспрямованої трансформації структури економіки на основі задіяння сукупності взаємопов'язаних регуляторних важелів (інститутів), адаптованих до специфіки завдань та умов їх вирішення. Вироблення регуляторних механізмів у рамках стратегії структурної перебудови економіки повинно здійснюватися на поєднанні двох підходів: від стратегічних цілей до наявних умов і від реальної ситуації до бажаної. Стратегування як безперервний процес розроблення та реалізації основних програмних документів стратегічного управління [8] має забезпечувати (на основі безперервного стратегічного аналізу) об'єктивізацію як цілей структурного реформування економіки, так і механізмів їх досягнення.

Висновки. Складність і специфіка проблем структурного реформування національної економіки актуалізують необхідність їх розв'язання з використанням стратегування як механізму узгодження управлінських цілей та важелів на стратегічному й тактичному рівнях, представлення у взаємозв'язку цілевизначення і цілереалізації, оптимального поєднання інструментів, важелів, методів у рамках механізмів регулювання структурних перетворень економіки.

Базовою умовою запровадження механізму стратегування повинно стати розроблення стратегії структурної перебудови національної економіки та системи програм і проектів щодо забезпечення її реалізації по вертикалі та горизонталі.

Ефективність механізму стратегування структурного реформування національної економіки

повинна забезпечуватися через розроблення дієвих регуляторних механізмів, які передусім мають орієнтуватися на створення загальних сприятливих умов функціонування й структурування економіки, а саме: розвиток конкурентного середовища та захист конкуренції; захист і розширення можливостей ефективного використання власності; розширення

можливостей доступу агентів ринку до джерел інвестиційних ресурсів та стимулювання здійснення інвестиційної діяльності в напрямі досягнення пріоритетів інноваційної структурної модернізації економіки; забезпечення стабільності законодавчо-нормативної бази оподаткування, спрощення адміністрування податків.

Список літератури:

1. Зельднер А.Г. Место стратегирования в понятийно-категориальной системе прогнозирования / А.Г. Зельднер // Экономические науки. – 2012. – № 8(93). – С.10–13.
2. Williamson O.E. Strategizing, economizing, and economic organization / O.E. Williamson // Strategic Management Journal. – 1991. – Vol. 12. – P. 75–94.
3. Кухарская Н.А. Стратегирование социально-экономического развития региона как новый подход к разработке и реализации стратегий регионального развития / Н.А. Кухарская // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 3(107). – С. 24.
4. Осипов В.М., Ворожейкін О.О. Особливості стратегування економічного розвитку агломерацій в Україні / В.М. Осипов, О.О. Ворожейкін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3(24). – С. 82.
5. Ковальчук В.М. Структурна перебудова національної економіки в контексті інноваційного розвитку / В.М. Ковальчук; НАН України. Об'єдн. Ін-т економіки; відп. ред. Л.М. Шаблиста. – Київ, 2005. – С. 207.
6. Березинская О.Б. Принципы формирования и проведения структурной политики: мировой опыт и его применение в России / О.Б. Березинская. – М.: Дело, 2014. – 52 с.
7. Третьяк В. Форсайт как технология предвидения / В. Третьяк // Экономические стратегии. – 2009. – № 8. – С. 52–59.
8. Ємельяненко Л.М. Стратегування в системі державного управління національною економікою / Л.М. Ємельяненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/20075/1/81-87.pdf>.

УДК: 338.2:005.2

Глізнуца М.Ю., старший викладач кафедри організації виробництва і управління персоналом
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ІННОВАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ

Глізнуца М.Ю. Удосконалення управління державною інноваційною політикою. У статті розглянуто особливості впливу інтелектуального капіталу на інноваційний розвиток держави. Приведено та проаналізовано впливові фактори, оцінювання яких дає високу вірогідність реального стану інноваційного розвитку країни. Зроблено аналітичну оцінку українського промислового комплексу. Визначено найбільш стійкі тенденції інноваційного розвитку держави. Надано пропозиції щодо підвищення ефективності управління інноваційним розвитком та прийняття більш обґрунтованих рішень у сфері регуляторної інноваційної політики країни.

Ключові слова: інноваційна політика, інноваційний розвиток, інтелектуальний капітал, механізм управління, національний промисловий сектор.

Глізнуца М.Ю. Совершенствование управления государственной инновационной политикой. В статье рассмотрены особенности влияния интеллектуального капитала на инновационное развитие государства. Приведены и проанализированы влиятельные факторы, оценка которых дает высокую вероятность реального состояния инновационного развития страны. Сделаны аналитические оценки украинского промышленного комплекса. Определены наиболее стойкие тенденции инновационного развития государства. Даны предложения по повышению эффективности управления инновационным развитием для принятия более обоснованных решений в сфере регуляторной инновационной политики страны.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационное развитие, интеллектуальный капитал, механизм управления, национальный промышленный сектор.

Gliznutsa M. Improving the management of state innovation policy. In the article the characteristic impact of intellectual capital on the innovative development of the country. Resulted analyzed and influential factors of evaluation which gives a high probability of the actual state innovation development. Made analytical assessment of Ukrainian industrial complex. Identified the most stable trend of innovative development. Proposals to improve management innovation and make more informed decisions in the field of regulatory innovation policy.

Key words: innovative policy, innovative development, intellectual capital management mechanism, the national industrial sector.

Постановка проблеми. Практика управління потребує змін у концептуальному баченні перспектив розвитку економічних систем різного ієрархічного рівня. Управлінською практикою доведено, що науково обґрунтована концепція за мінімуму інформації дає можливість розрахувати більш точну й ефективну траєкторію розвитку об'єкта, ніж непередумана система дій за повного масиву інформації. Роль концепції в завданнях управління стратегічним розвитком національного промислового сектору полягає в тому, що вона формує сутність, основу підходу, вибір методу і системи заходів досягнення цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання науково-технічної політики в різних галузях економіки, трансферту інноваційних технологій, оцінювання інтелектуального капіталу та факторів впливу на інноваційний розвиток розглядали у своїх працях відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Брукінг, М. Кастельс, П. Друккер, Л. Едвінсон, Т. Давіла,

М. Епштейн, Р. Шелтон, В. Іноземцев, Л. Абалкін, П. Самуельсон, Р. Солоу, М. Геєць, Л. Федулова, Е. Лібанова, В. Семиноженко, Я. Жаліло, А. Чухно, М. Кизим, П. Перерва, О. Ястремська, Н. Краснокутська. Напрацювання вчених із цих питань створює реальну наукову базу для подальших досліджень.

Подальші дослідження стосуються таких нерозкритих питань, як зв'язок із механізмами управління інноваційним розвитком, формування інституційної системи, здатної забезпечити високі темпи інтелектуалізації суспільства, оцінювання інтелектуального потенціалу суб'єктів економічної діяльності та ін. Базуючись на цих положеннях, можна вважати, що тема інтелектуалізації суспільства та використання інтелектуального капіталу в управлінні інноваційним розвитком є актуальною і має практичне значення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану інноваційного розвитку країни, формування базових положень удосконалення меха-

нізму управління інноваційним розвитком, визначення найбільш стійких тенденцій інноваційного розвитку держави.

Виклад основних результатів. У промисловому комплексі завдання інноваційної діяльності сконцентровано на науково-технічному переоснащенні виробництва як першооснові НТП. При цьому інноваційна політика орієнтується на декілька складників виробничого процесу й на свою ринкову місію. Головні з них – нові радикальні технології, продукт інноваційної якості, високоефективні системи управління, що підвищують керованість усіх процесів виробничо-господарчої діяльності та забезпечують ефективне використання ресурсів. Щодо нових технологій, то на шляху євроінтеграції відбуваються деякі позитивні зміни, але є значна частка невирішених питань, зокрема захист прав інтелектуальної власності. Як визначають фахівці, «...стан і основні тенденції розвитку ринку промислової власності України, Угорщини та інших країн постсоціалістичного простору свідчать про його відособленість у національних кордонах та про низький рівень використання вітчизняними власниками прав на об'єкти промислової власності та переваг ринку міжнародного захисту таких прав» [1, с. 101].

Національний промисловий сектор має освоїти практику обміну високими технологіями і впровадження інновацій, що є широко розвиненим в Європі. Для цього потрібна нова конкурентна стратегія.

Як мобільний та активний інститут механізми управління розвитком не сформовано й на адміністративному рівні державного управління. Одна з причин – низький рівень знань державних працівників щодо методів управління інноваційним розвитком, відсутність функціональної інтегрованої системи цілісної інфраструктури для обслуговування інноваційної діяльності суб'єктів промислового сектору, відсутність бази даних із питань використання інтелектуальних ресурсів.

Загальнодержавна інноваційна стратегія розвитку може мати різні форми розбудови регіональних інноваційних систем (РІС), в яких учасники кластера визначатимуть свої відносини і програмні завдання на договірній основі. Завдання аналітичних центрів подвійне: обслуговувати бізнес та «здійснювати діалог між урядом і наукою» [2]. Отже, до вказаних РІС доцільно включити центри аналітики та стратегічного планування, а також кластерні угруповання. Все це може бути організовано при провідних вищих навчальних закладах, усі ресурси (кадрові, фінансові, інформаційні, інтелектуальні) для цього є. Такі центри мають бути підключені до програми створення Національної системи моніторингу регіонального інноваційного розвитку.

Промисловий сектор української економіки (при тому, що в статистичних даних відображені їх незначні в цілому інноваційні успіхи) поступово і впев-

нено освоює основи інноваційної стратегії розвитку. Але на цьому шляху розвитку є кілька бар'єрів, серед яких:

- обмежені фінансові можливості;
- неготовність колективу до реформ;
- розрізненість і непослідовність окремих заходів.

Негативну роль у цьому процесі й у ситуації, що склалася, відіграють неефективна інноваційна політика та відсутність на рівні регіонів відповідної інфраструктури.

Розглядаючи стан національного промислового комплексу країни, можна констатувати, що він відстає від сучасних його потреб у впровадженні нових організаційних форм, у створенні технопарків, інвестиційних центрів, груп підтримки комерційного взаємозв'язку з ВНЗ та науково-дослідними інститутами.

Перехід будь-якої національної економіки на інноваційний алгоритм розвитку можливий лише за паралельної організації трьох складників:

- ефективної організації наукових досліджень, що дають змогу зберегти і розширити галузі, в яких наука займає провідні позиції;
- створення національної інноваційної системи, включаючи інноваційну інфраструктуру, що забезпечує ефективну комерціалізацію наукових знань;
- інноваційної модернізації промисловості.

Істотними є внесок вітчизняного інтелектуального капіталу в розвиток промислового комплексу країни, що сприяє оновленню його продукції та технологій, а це, своєю чергою, підтримує суб'єкти господарювання на конкурентоспроможному рівні на вітчизняних і зарубіжних ринках.

Позитивним фактором, що сприяє реалізації державної інноваційної політики, є урядова підтримка науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у сфері енергозбереження. Станом на 2014 р. науковий потенціал України представлено 999 суб'єктами, з яких 44,3% знаходяться в державному секторі економіки. Ці організації виступають виконавцями фундаментальних та прикладних досліджень. До підприємницького сектору належать 40,3% з них, роботи яких зосереджено на виконанні науково-технічних розробок і науково-технічних послуг. До вищої освіти належать 15,4%, які, крім освіти, також виконують як фундаментальні, так і науково-технічні дослідження [3].

У кількісному вираженні робота перелічених суб'єктів господарювання в 2014 р. була представлена 41,1 тис. наукових розробок та праць. Дві третини із цього обсягу було впроваджено у виробництво, десята частина знайшла використання у вигляді нових виробів, з яких 41,9% представлено новими видами техніки, 7,5% наукових робіт спрямовано на розроблення нових технологій, 45,4% із цих проектів присвячено ресурсозбереженню; 2,2% – створенню нових видів матеріалів; 5,8% –

нових сортів рослин, порід тварин, а також 16,5% – створенню нових методів і теорій, більше половини яких було використано в подальшій роботі [3].

Водночас, як свідчить статистика, кількість наукових суб'єктів постійно скорочується (табл. 1), що негативно впливає на кількість та якість виконуваних наукових робіт.

Щодо національного промислового потенціалу, то можна відзначити, що серед промислових суб'єктів господарювання інноваційною діяльністю займалися відповідно по роках:

– у 2012 р. – 1 758 суб'єктів, або 17,4% від загальної чисельності обстежених промислових суб'єктів господарювання;

– у 2013 р. – 1 715 суб'єктів, або 16,8% від загальної чисельності обстежених промислових суб'єктів господарювання;

– у 2014 р. – 1 609 суб'єктів, або 16,1% від загальної чисельності обстежених промислових суб'єктів господарювання [3; 4].

Щодо випуску інноваційних видів продукції, то у звітному 2014 р. вони були впроваджені 600 суб'єктами господарювання, кількість таких видів становила 3 661 найменування. Серед них нові види машин, устаткування та прилади становили 1 314 найменувань. Винятково нову для ринку продукцію впроваджували 137 суб'єктів господа-

рювання із кількістю найменувань 540 одиниць. Інноваційні процеси впроваджувалися на 614 промислових суб'єктах, серед яких ресурсозберігаючі технологічні процеси становили 447 із загальної кількості, яка, своєю чергою, становила 1 743 інноваційних процеси [5].

У частині зовнішньоекономічної діяльності національний промисловий комплекс працює досить успішно. Майже кожен четвертий суб'єкт господарювання реалізовував продукцію, що була новою для ринку. Так, у 2013 р. 344 українських промислових суб'єкти реалізували свою інноваційну продукцію за кордон, що становило 44,7% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. За показниками 2014 р. аналогічну продукцію за кордон поставило 295 суб'єктів господарювання, або 29,2% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. Із наведених даних можна помітити невтішну тенденцію до скорочення кількості українських суб'єктів господарювання, які поставляють інноваційну продукцію за кордон, та, відповідно, скорочення експортованих обсягів останньої [4].

Таку динаміку можна пояснити обмеженістю інноваційної діяльності, причиною чого можна вважати низький рівень використання наявних інтелектуальних ресурсів. Діяльність суб'єктів промислового комплексу замкнута на своїх виробничих

Таблиця 1

Суб'єкти господарювання, які виконували наукові та науково-технічні роботи за секторами діяльності

	2005 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.
Усього	1510	1303	1143	999
Державний сектор	501	514	456	419
із них по національним академіям:				
усього по національних академіях	394	385	341	321
Академія наук	216	206	196	178
Академія аграрних наук	127	119	86	86
Академія медичних наук	34	37	35	34
Академія мистецтв	–	–	2	2
Академія педагогічних наук	13	17	16	15
Академія правових наук	4	6	6	6
Підприємницький сектор	837	610	507	422
Сектор вищої освіти	172	178	180	158
Приватний неприбутковий сектор	–	1	–	–

Джерело: складено автором на основі [3]

Таблиця 2

Розподіл наукових та науково-технічних робіт по суб'єктах господарювання за секторами, %

Сектори	Роки					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Академічний	25,0	28,1	28,8	27,2	27,8	31,2
Галузевий	58,6	53,4	52,2	52,8	50,7	47,4
ВНЗ	11,4	13,7	14,0	14,6	15,7	15,8
Заводський	5,0	4,8	5,0	5,4	5,8	5,6

Джерело: складено автором на основі [3]

та інженерно-технічних ресурсах. Переважна більшість суб'єктів промислового комплексу не виконують зовнішні науково-технічні розробки, а самі виконують НДР і тільки мінімальну кількість залучають ззовні. Показники табл. 2 свідчать про те, що в останні роки обсяги заводських, тобто внутрішніх науково-технічних робіт повільно зростають, тоді як галузеві дослідження скорочуються.

Наявний інтелектуальний капітал поки що слабо впливає на промисловий комплекс країни як провідний фактор росту і на придбання «інших знань інноваційного характеру: патентів, ліцензій, досвіду, інформаційних ресурсів».

Енергетичний складник має своє значення і для ІК-потенціалу, що досить вагомо для українського промислового комплексу. Наявність нерозривного зв'язку між використанням інтелектуального капіталу, енергоресурсами і результатами інноваційного розвитку доведена науковими дослідженнями і практикою економічної діяльності [6; 7]. Але цей зв'язок має складний характер, прямі та непрямі наслідки, нерівноважну динаміку, що й потребує його постійного виявлення та відслідковування.

Підсумовуючи у цілому аналітичні оцінки українського промислового комплексу, відзначимо окремі позитиви і негативи.

Позитив у тому, що національний промисловий комплекс є багатопрофільним і здатен адаптуватися до економічних труднощів зовнішнього характеру, має провідних суб'єктів господарювання, що конкурентоздатні на світовому ринку, нарощує темпи виробництва. До негативних слід віднести велику енерговитратність понад нормативні значення, більш ніж третину збиткових суб'єктів господарювання, показники низької інноваційної активності (11% від загального числа суб'єктів), слабкий зв'язок із науковим сектором (більше 44% обладнання і технологій отримує від іноземних фірм), недостатнє інвестування в розвиток і використання свого інтелектуального капіталу. За нашими оцінками, такий баланс негативів і позитивів є порогово небезпечним для промислового комплексу країни.

Інтелектуальний капітал не проявляє себе і за показниками результативності: обсяги інноваційної продукції незначні, а «еквівалент реакції» на інноваційні витрати (економічний ефект) не має стабільного нормативного характеру, тобто виражає собою непрогнозовану ситуацію. З такого аналізу зрозумілий і обґрунтований висновок може бути зроблений так: економічні характеристики, тим більш у статичному зрізі (витрати, реалізація інноваційної продукції, чисельність персоналу) не дають чіткої відповіді на характер наявного інноваційного потенціалу і на ефективність використання інтелектуального капіталу.

Із наведених аналітичних оцінок за фактом інноваційної діяльності промислових суб'єктів господарювання України і логічних міркувань щодо отриманої інформації зробимо такі висновки:

– безумовно, інтелектуальний капітал є рушійною силою інноваційного розвитку, але в даний трансформаційний період зв'язок «ІК – розвиток» не носить ні лінійного, ні нормативного характеру, а є моделлю неврівноваженого, динамічно непередбачуваного стану об'єкту чи процесу;

– у прогнозуванні реального впливу ІК на розвиток складно вимірюваною (на перспективу) характеристикою є час, що створює лаг запізнення чи прориву за умов інтегральної дії різних факторів, тому інноваційні процеси прямо пропорційно не залежать від ІК, а повільно формуються в часі згідно із законом переходу хаосу в порядок у режимах розбалансу або синергетичних взаємодій;

– на національному і регіональному рівнях взаємовплив інститутів організації інноваційного процесу й особливостей ІК потребує одночасно аналітики галузевої структури і синтезу методів управління інноваційним розвитком.

У зв'язку з вищезначеними положеннями завдання дослідження полягає у визначенні найбільш стійких тенденцій інноваційного розвитку, а також можна зробити такі висновки.

У національному промисловому секторі тільки половина суб'єктів господарювання постійно займається проведенням науково-дослідних робіт, тоді як інша половина має нестабільні позиції щодо НДР. Позитивну динаміку витрат на інновації не показує жоден із суб'єктів господарювання, тобто інвестиції в часі досить нерівномірні, а це означає, що реальних програм інноваційного розвитку в українському промисловому секторі не реалізується.

З урахуванням того, що чисельність працюючих на всіх суб'єктах господарювання знижується з роками, можна визначити, що на одного працюючого й інноваційні витрати, й обсяги виробництва інноваційної продукції зростають, але цей темп, з одного боку, незадовільний, а з іншого – він не характеризує реальну ефективність використання людського потенціалу.

Загальний висновок щодо динаміки інноваційної діяльності можна визначити в категоріях нерівноваги і низьких темпів. Але треба взяти до уваги, що на досліджуваний період припадають фактори кризового впливу, і те, що суб'єкти машинобудівного комплексу не показали суттєвого спаду показників, у т. ч. й у сфері інноваційної діяльності, можна оцінити позитивно: підприємства вже навчилися в складних ринкових умовах включати в дію свої стабілізаційні механізми. Відзначимо й те, що в управлінні інноваційним розвитком більшість суб'єктів національного промислового комплексу припускає загальну помилку, яка має прояв у тому, що не проводиться достатньо важлива і необхідна робота у сфері організаційних та маркетингових інновацій, не розширюється спектр інвестиційних джерел (уся інноваційна робота фінансується зі своїх прибутків), кредитні механізми і розширення наукових зв'язків

у зовнішньому середовищі теж не практикуються і не мають позитивної динаміки.

Утримання ситуації економічної стабільності здійснюється за рахунок мобільного управління і використання внутрішніх управлінських і інтелектуальних ресурсів, але така практика не розвиває інтелектуальний потенціал у системі нових знань, які

дійсно має промисловий комплекс, навкруги якого сконцентровано НДІ, ВНЗ, інформаційні ресурси та який має власний потужний портфель інноваційних розробок і проектів.

На цих аналітично визначених положеннях щодо ситуації інноваційного розвитку промислового сектору можна сформулювати базові положення вдоско-

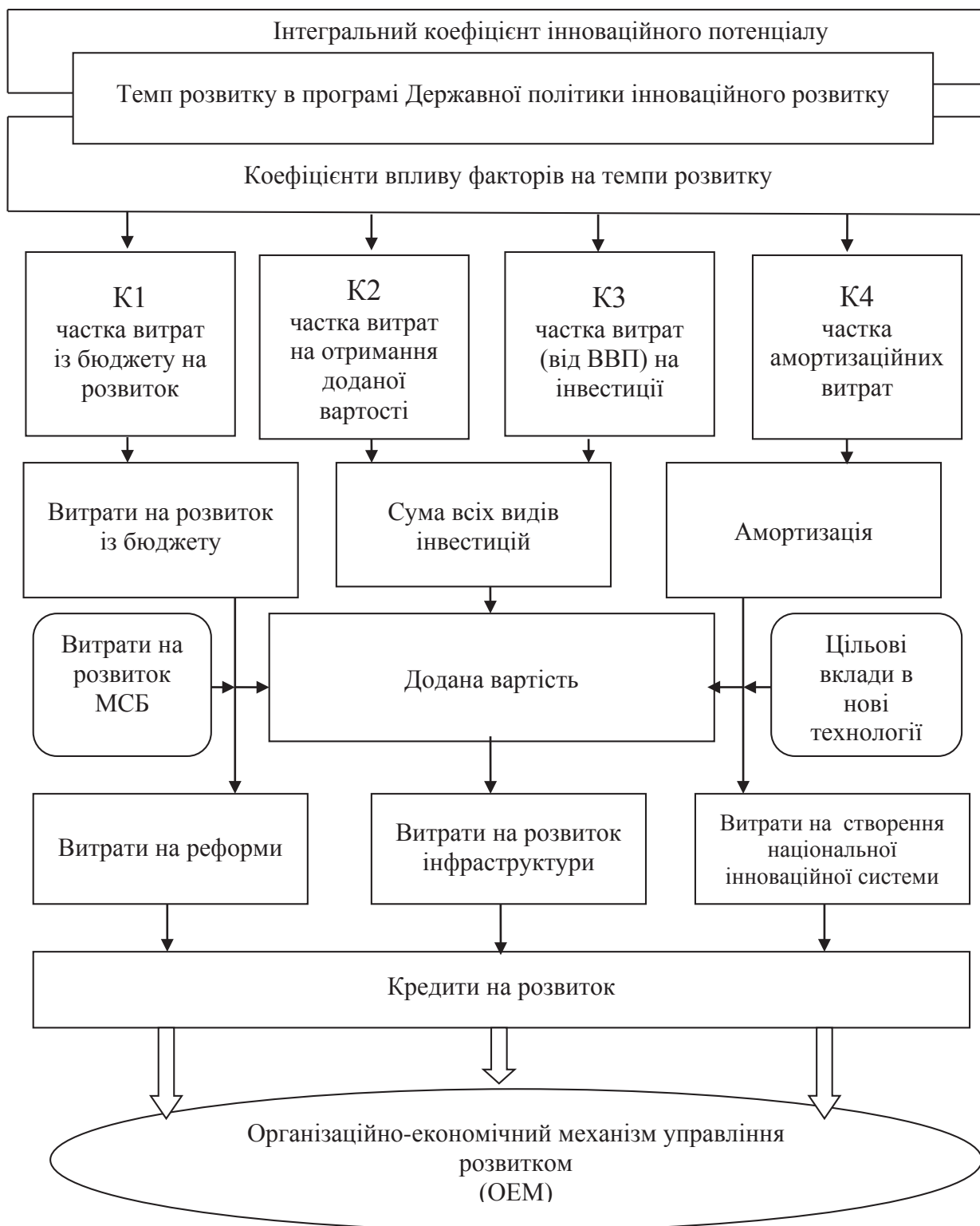


Рис. 1. Концептуально-теоретична модель інноваційного розвитку промислового сектору України

налення механізму управління інноваційним розвитком указанного комплексу. За основу приймемо концептуально-теоретичну модель інноваційного розвитку промислового сектору України, яку представлено на рис. 1. Змістовні та інформаційні особливості представленої моделі сформулюємо так:

1. Напрямок і темп інноваційного розвитку залежать від рівня його розвитку на даний час (ситуаційна оцінка), наявних ресурсів, обсягу і структури витрат на розвиток, механізму управління розвитком (ОЕМ).

2. Бюджетна підтримка розвитку інноваційного розвитку промислового сектору є вагомим складником забезпечення інноваційного процесу, а структура витрат із бюджету має бути оптимізована щодо секторного розподілу.

3. Щодо розподілу доданої вартості, то в ній повинна нормуватися частка на розвиток.

4. Підлягає нормуванню розподіл портфеля кредитів, амортизаційних відрахувань, витрат на реформи, на підтримку розвитку промислових суб'єктів господарювання.

5. В інформаційному відношенні модель інноваційного розвитку промислового сектору базується на використанні: фінансових показників, техніко-технологічних (стану ОФ), виробничої специфіки, торговельного обороту, інфраструктурної забезпеченості, енерговитрат, оцінок боргової ситуації і стану банківської системи, потенціалу інноваційних проєктів і програм, рівня розвитку системи інституційного забезпечення.

Таким чином, у моделі пропонується гнучкий механізм на підтримку інноваційного розвитку національного промислового сектору, в якому:

- сформулювати масив різнопрофільної і найбільш вагомий інформації;
- забезпечити зв'язок результатів оцінювання стану та ресурсів із проєктуванням стратегій розвитку й управлінських рішень;

– виділити в програму інвестиційного та інституційного забезпечення, фінансового аналізу і бенчмаркінгового оцінювання;

– знайти баланс між державною підтримкою і саморозвитком, між стратегією і регуляторною політикою.

Причому в неврівноваженому середовищі, що характерно для нашого часу, регуляторні механізми мають бути прийняті пріоритетно, як такі, що відповідають потребам рефлексивної поведінки економічних систем в їх реакції на кризові явища та непередбачувані виклики сьогодення.

Висновки. Формуючи висновки з дослідження, проведено уточнення ситуації в промисловому секторі України, яке показало його багатопрофільність та відносну стабільність та демонструє стійкість у кризових і проблемних ситуаціях. Утримання ситуації економічної стабільності здійснюється за рахунок мобільного управління і використання внутрішніх управлінських і інтелектуальних ресурсів, але така практика не розвиває інтелектуальний потенціал у системі нових знань, які дійсно має промисловий сектор України, де сконцентровано інформаційні ресурси та потужний портфель інноваційних розробок і проєктів. Аналітика діяльності суб'єктів господарювання у сфері інноваційної політики свідчить про неготовність більшості з них до переходу на інноваційний шлях розвитку, причому ця неготовність є комплексною, тобто знанневою (недостатня поінформованість), психологічною, фінансовою й управлінською. Таким чином, маємо зараз ситуацію, яку невірно буде віднести до чисто економічних проблем, а тому рекомендується розглядати її з позицій інерційності людського фактору та недосконалої систем управління. Сформовано систему положень щодо управління науково-технічним розвитком і досягненням стратегічних цілей для інноваційного розвитку промислового сектору України.

Список літератури:

1. Перерва П.Г. Трансфер технологій : [монографія] / П.Г. Перерва [та ін.]. – Х. : Апостроф, 2012. – 668 с.
2. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держ. служба статистики України. – Київ : Консультант, 2015. – 255 с.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2014 році : доповідь / Відп. за випуск О.І. Білоконь. – Київ : Держ. служба статистики України, 2015. – 5 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/orerativ/menu/menu_u/ni.htm.
6. Геєць В.М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : [монографія] : у 3-х т. / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
7. Дуленко А.Л., Райнін І.Л. Харківська область: потенціал і соціально-економічний розвиток : [монографія] / А.Л. Дуленко, І.Л. Райнін. – Х. : Александров К.М., 2008. – 304 с.

Коцко Т.А., к. е. н., доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Коцко Т.А. Сутність та роль структурної політики в забезпеченні економічної безпеки держави. У статті досліджено сутність структурної політики держави, тенденції її еволюції, а також роль у забезпеченні економічної безпеки. Визначено систему компонентів структурної політики держави, розкрито їх зміст. Проаналізовано особливості структурної політики в Україні. Розкрито її вплив на процеси економічних трансформацій. Обґрунтовано методологічні засади формування структурної політики в умовах сучасних викликів.

Ключові слова: структурна політика держави, компоненти структурної політики, структурні диспропорції, структурні трансформації, економічна безпека, безпекоорієнтований підхід, національні економічні інтереси.

Коцко Т.А. Сущность и роль структурной политики в обеспечении экономической безопасности государства. В статье исследована сущность структурной политики государства, тенденции ее эволюции, а также роль в обеспечении экономической безопасности. Определена система компонентов структурной политики государства, раскрыто их содержание. Проанализированы особенности структурной политики в Украине. Раскрыто ее влияние на процессы экономических трансформаций. Обоснованы методологические засады формирования структурной политики в условиях современных вызовов.

Ключевые слова: структурная политика государства, компоненты структурной политики, структурные диспропорции, структурные трансформации, экономическая безопасность, безопасноориентированный подход, национальные экономические интересы.

Kotsko T.A. The essence and the role of structural policy in ensuring economic security of the state. The article deals with the essence of structural policy of the state, trends of its evolution and the role in providing economic security. The system of components of the state's structural policy is identified, their content is revealed. The peculiarities of the structural policy in Ukraine are analyzed. Their influence on the processes of economic transformations is characterised. The methodological foundations of the formation of structural policy in the context of contemporary challenges are justified.

Keywords: structural policy, structural policy components, structural disparities, structural transformation, economic security, security approach, national economic interests.

Постановка проблеми. У системі пріоритетів економічної політики держави більшості розвинених країн, незважаючи на її ідеологічну спрямованість, структурні проблеми економіки завжди перебували в об'єктиві особливої уваги. Адже *якісний економічний розвиток є результатом динамічних структурних змін, які формують передумови самовдосконалення та саморозвитку економічних систем.* В умовах глобалізаційних процесів указані особливості набувають визначального значення з погляду стійкості країни до впливу зовнішніх шоків та забезпечення довготермінової конкурентоспроможності. Разом із тим низька ефективність соціально-економічних трансформацій у постсоціалістичних країнах, зокрема й Україні, безпосередньо пов'язана з відсутністю реальних структурних зрушень.

Питання структурних трансформацій економіки України перебували на порядку денному кожного

уряду та кожного президента [18; 21]. Було розроблено низку стратегій економічних перетворень, концепцій соціально-економічного розвитку, які визначали цілі та механізми структурно-інвестиційної політики держави, часові рамки їх реалізації. Однак *непослідовність, стратегічна обмеженість, розбалансованість у часі заходів економічної політики держави, її суперечливість унеможливили створення необхідних передумов системної трансформації структури економіки, у результаті чого структурні диспропорції поглиблювалися та закріплювалися.* Як не парадоксально, однак саме період економічного зростання супроводжувався формуванням колосального потенціалу загроз економічній безпеці (ЕКБ) держави за цілим комплексом складників, які проявилися під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Падіння економіки сягнуло близько 15% і було одним із найглибших в Європі [12, с. 79].

Криза 2008–2009 рр. засвідчила критичну вразливість економіки України до впливу зовнішніх факторів, її абсолютну негнучкість [9, с. 5, 28]. *Міжнародні експерти відносять Україну до групи найбільш уразливих до впливу глобальної кризи країн* [9, с. 4]. Зазначена теза підтверджується й особливостями посткризового відновлення економіки: повільністю темпів зростання, значною їх залежністю від кон'юнктури зовнішніх ринків, повною відсутністю позитивних ефектів кризи. Основою зазначених особливостей економіки України є наявність в її структурі диспропорцій, які сформувалися ще за часів СРСР і набули нового змісту за роки незалежності, – періоду поглиблення та закріплення структурних диспропорцій.

Нині знову ж таки стає зрозумілим, що жодних зрушень в економічному розвитку країни неможливо досягнути без вирішення завдань структурної оптимізації. Однак з огляду на нові виклики, пов'язані з військово-політичною дестабілізацією, економічною нестабільністю, наростанням кризових явищ у фінансовій та соціальній сферах, існує об'єктивна необхідність переосмислення підходів до формування та реалізації структурної політики держави. *Виникає об'єктивна необхідність розгляду пріоритетів економічного розвитку крізь призму пріоритетів ЕКБ. На порядку денному постають не просто проблеми структурної гармонізації та економічного росту, але й забезпечення ЕКБ.* Вирішення вказаних суперечностей через відповідні механізми економічної політики визначатиме перспективи країни в системі світової економіки та міжнародних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували проблеми структурних трансформацій із погляду формування передумов переходу до якісного економічного розвитку та окремих аспектів ЕКБ держави, слід відзначити праці Білої С.О., Бодрова В.Г., Геєця В.М., Гриценка О.А., Жаліла Я.А., Желюк Т.Л., Кваснюка Б.Є., Кіндзерського Ю.В., Крючкової І.В., Мельник А.Ф., Сенчагова В.К., Скрипниченко М.І., Сухарева О.С., Сухорукова А.І., Татаркіна О.І., Шевченка Л.С., Шинкарука Л.В. та багатьох інших. Науковцями розроблено теоретико-методологічні засади формування та реалізації структурно-інвестиційної політики як важливого напрямку безпекової політики держави в умовах економічної лібералізації, розкрито окремі механізми ескалації загроз ЕКБ, основою яких є структурні диспропорції, виявлено базові закономірності та особливості їх прояву, обґрунтовано підходи до побудови моделей управління ЕКБ держави. Разом з тим, з огляду на системний характер кризових явищ в економіці України, критично небезпечну активізацію загроз ЕКБ країни в результаті військових дій 2013–2017 рр., проблеми формування структурно-інвестиційної політики набувають нового змісту і суттєво актуалізуються.

Постановка завдання. Головною метою статті є розкриття суті структурної політики держави як складової частини в системі напрямів політики забезпечення ЕКБ, а також визначення методологічних засад її формування в сучасних умовах глобалізаційних процесів, військово-економічного протистояння та еволюції ролі держави як суб'єкта економіки.

Виклад основних результатів. Структурна політика держави є одним з основних напрямів впливу на структуру економіки країни, збалансування її пропорцій та забезпечення прогресивного розвитку, яка інтегрує в собі низкурізного роду інструментів. Її ефективність визначається комплексом чинників і може досягатися лише узгодженістю стратегічних пріоритетів базової моделі державної економічної політики, механізмів їх реалізації. Зміст структурної політики відображає ідеологічну платформу концепції розвитку економіки та поведінки держави як суб'єкта впливу на економічні процеси.

У науковій літературі наводиться низка підходів до визначення суті структурної політики [1–5; 10; 11, с. 198; 16, с. 236; 17–21; 22, с. 83–84]. Дослідження комплексу акцентів дає змогу виявити певну їх зміну в розумінні ролі структурної політики в забезпеченні ефективного розвитку економічної системи. Можна відзначити частковий відхід від традиційного розуміння її суті як одного з напрямів впливу на структуру економіки до сучасного трактування як інструменту адаптації економічної системи до впливу зовнішніх факторів.

Відповідно до традиційного підходу, структурна політика – це вплив держави на структуру економіки. Деталізуючи зазначений підхід, структурну політику можна розглядати як обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень в економіці країни, визначення комплексу заходів щодо підтримки, розвитку тих структурних елементів економічної системи, які забезпечують формування раціональної її структури, а отже, й економічне зростання, вирішення актуальних соціально-економічних проблем [11, с. 198].

Структурна політика є спрямованою діяльністю держави щодо розкриття потенціалу національної економіки за рахунок впливу на широке коло факторів, які утворюють її структуру [4, с. 137]. Визнання характеристик такої структури рівноцінними соціально-економічним цілям вимагає ставлення до даної політики як широкого поля активності держави з установлення пропорцій в економічній, соціальній та інших сферах суспільства [4, с. 137; 14, с. 373].

На думку Мельник М. [15, с. 132–133], *структурна політика є інструментом адаптації національного господарства до умов глобалізації шляхом прискорення технологічних, економічних, культурних і соціальних змін, посилення мобільності капіталу, технологій, населення, інформації, модифі-*

кації вимог до місця розміщення різних економічних об'єктів.

Термін «структурна політика» (structural policy) прийшов в Україну із західних економічних джерел й укорінився у вітчизняній економічній літературі 1980-х років, в умовах загострення проблем структурної перебудови економіки радянського типу, подолання генетично притаманних їй галузевих, секторальних, територіальних диспропорцій [22, с. 83]. Однак зміни в системі світового господарства, подальший розвиток глобалізаційних про-

цесів та суперечливість їх наслідків зумовлювали еволюцію підходів до її розуміння.

Дуже часто в науковій літературі використовуються поряд із поняттям структурної політики, такі поняття, як «промислова» та «галузева політика», при цьому мають місце різні погляди на розкриття їх сутності та взаємозв'язку, що не в останню чергу пояснюється домінуючими ідеологічними концептами. Однак *структурна політика є значно ширшим поняттям, вона включає в себе цілу систему складників, зокрема промислову та галузеву політику, що*



Рис. 1. Компоненти структурної політики держави [1–5; 7; 10; 11; 14–22]

свідчить про її багатоаспектність та інтегруючий характер (рис. 1).

Багатоаспектність структурної політики зумовлює необхідність її комплексного обґрунтування, визначення стратегічних пріоритетів, механізмів формування та реалізації з урахуванням лагової структури процесу формування та реалізації економічної політики. Структурна політика є циклічною і потребує постійного коригування, оскільки структурна динаміка та структурні зрушення змінюють економічне середовище та умови господарювання.

Проведені дослідження дають змогу визначити такі особливості структурної політики держави як складника в системі напрямів державної економічної політики:

- зміст структурної політики відображає ідеологічну платформу базової моделі економічної політики, проте відсутність у порядку денному держави пріоритетів структурної політики не означає відсутність впливу в системі «державна – економіка» на структурні процеси;

- структурна політика інтегрує в собі цілий комплекс інструментів різних напрямів економічної політики держави, які утворюють складні механізми їх взаємодії в часі;

- ефективність структурної політики значною мірою залежить від раціональної структурованості та збалансованості системи державного управління у цілому, а також рівня розвитку ринкової інфраструктури;

- базовою передумовою ефективності структурної політики держави, як пасивної моделі, так і активної, є розвиненість та зрілість інституційного середовища;

- ефекти структурної політики носять різноспрямований та мультиплікативний характер і в різних часових інтервалах можуть набувати кардинальних змін із погляду впливу на процеси економічного розвитку.

Модель структурної політики має свою специфіку в кожній країні, вона формується, вдосконалюється під впливом комплексу чинників. Сучасний етап розвитку світової економіки, системи міжнародних економічних відносин супроводжується певними змінами і в національних моделях структурної політики: переосмисленням підходів, цілей, завдань та ролі в цілому. З огляду на невизначеність розвитку системи світової економіки, нестабільність світових фінансових ринків, прискорення інноваційних процесів у технологічній сфері та поглиблення розриву в рівні соціально-економічного розвитку між різними країнами, а також послаблення ефективності правових механізмів міжнародної безпеки, виникає необхідність переосмислення поглядів на формування економічної політики держави, зокрема структурної політики, як визначального напрямку забезпечення конкурентоспроможності країн у довготривалій перспективі. Особливої актуальності

набувають зазначені проблеми для країн, де трансформаційні процеси незавершені, зокрема і для України. Для таких країн характерною є відсутність ефективної інституційної бази трансформації економічної системи. Отже, є всі підстави говорити про об'єктивну необхідність аналізу структурних проблем крізь призму пріоритетів національної та ЕКБ [13, с. 87]. Тобто *доцільно вибудовувати модель безпекоорієнтованого підходу, який передбачає зрієнтованість політики на реалізацію пріоритетів ЕКБ, пошук механізмів подолання суперечностей в системі «пріоритети економічної безпеки – пріоритети економічного розвитку»*, які неминуче виникатимуть. Звичайно, що подібні імперативи певною мірою суперечать ліберально орієнтованій парадигмі політики і потребуватимуть комплексного обґрунтування методології її формування та реалізації. Виникнення обмежень у забезпеченні економічного зростання посилюватиме суперечності в системі цілей економічної політики та вимагатиме виваженої оцінки тих чи інших рішень.

Відповідно до запропонованого підходу, *базовою основою формування економічної політики є чітке розуміння національних економічних інтересів* (рис. 2), можливостей та обмежень у їх реалізації, потенційних та реальних загроз національній і ЕКБ країни, а також контуру перспективної моделі економічного розвитку, моделі участі в міжнародному поділі праці тощо. *Національний економічний інтерес – це сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, які виявляються в єдності різних економічних інтересів нації, що відображає суспільні потреби, задоволення яких забезпечує ефективний, стабільний соціально-економічний розвиток країни та формує конкурентоспроможну національну економіку* [6, с. 98]. Національні економічні інтереси України передусім пов'язані зі створенням самодостатньої, гнучкої, конкурентоспроможної та соціально орієнтованої національної економічної системи. В Україні від самого початку ринкових перетворень національні економічні інтереси були слабоформалізованими, носили більшою мірою декларативний характер і не відображали реальних потреб стратегічного розвитку економіки країни. Як результат, процеси трансформації супроводжувалися формуванням колосального потенціалу загроз національній та ЕКБ і характеризувалися низькою ефективністю.

Певний рівень безпеки завжди пов'язаний із відповідними витратами, втратами. Однак, оцінюючи їх, слід мати на увазі, що в різних часових інтервалах вони можуть мати різний характер. Швидке зростання економіки в поточному періоді і, відповідно, формування потенційних загроз ЕКБ може зумовити значні «витрати» у довготривалому періоді, і навпаки. Подолання подібних суперечностей можливе лише через розроблення альтернативних рішень, оцінки їх ефективності. Дієвість механізмів

економічної політики в межах даного підходу потребує побудови багаторівневої та цілісної системи управління національною безпекою, раціональної інтеграції усіх напрямів державної політики, як внутрішньої, так і зовнішньої.

Необхідність розгляду проблем структури економіки як об'єкту ЕКБ обумовлена низкою причин [13, с. 83]. По-перше, проблеми структури економіки є вихідною базою формування тих чи інших загроз ЕКБ. *По-друге*, ефекти структурних диспропорцій взаємодіють між собою, можуть поєднуватися та зумовлювати цілий комплекс загроз у різних сферах. *По-третьє*, в умовах наявності структурних диспропорцій економічне зростання може супроводжуватися формуванням кризового потенціалу, раптова реалізація якого зумовлюватиме глибокі кризові явища в економіці. *По-четверте*, існує об'єктивна необхідність та доцільність управління загрозами ЕКБ, їх допустимий рівень є основою прогресивних зрушень в економічній системі, її розвитку. *По-п'яте*, в умовах глобалізації, потенційної нестабільності світових фінансових ринків, світової економічної системи у цілому виникає об'єктивна необхідність аналізу економічних процесів крізь призму пріоритетів безпеки, які, звичайно ж, слід розглядати в комплексі з пріоритетами розвитку. *По-шосте*, перенесення акцентів із пріоритетів економічного зростання на економічний розвиток, що є базовою основою ідеології сталого розвитку, необхідність забезпечення адаптивності економічної системи як визначальної умови її ефективної трансформації зумовлює пошук інтегрованого підходу до аналізу підсистем структури економіки та їх взаємозв'язків.

Досліджуючи проблеми структурної політики в контексті пріоритетів ЕКБ держави слід навести думку Сенчагова В.Г., який розглядає національну структурну політику як *основу довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку. На думку науковця, вона повинна враховувати необхідність підвищення геополітичного місця країни у світовому розвитку, конкурентні переваги країни, підвищення якості життя громадян, забезпечення економічної та у цілому національної безпеки [20, с. 64].*

Березинська О.В. відзначає, що нині *структурна політика перестає бути компенсуючою і все більшою мірою орієнтована на розвиток: формування сучасної інфраструктури, активну підтримку малих підприємств, розвиток інноваційної активності, системи перенавчання [1, с. 7].* Науковець наголошує, що в процесі реалізації структурної політики відбувається безперервна модернізація її механізмів та інститутів, оскільки метою структурної політики є побудова цільових конфігурацій соціально-економічної сфери [1, с. 8]. За наявності стабільних базових принципів структурної політики її реалізація змінює і сам об'єкт політики. Саме тому напрями, завдання та інститути структурної політики неминуче модифікуються [1, с. 12].

Досліджуючи процеси формування та реалізації структурної політики в Україні протягом періоду незалежності, доцільно виділити такі її особливості:

– відірваність структурної політики від базової концептуальної моделі економічних перетворень у країні, що супроводжується суперечливим на непослідовним характером реалізації інструментів політики;



Рис. 2. Національні економічні інтереси як базова основа формування структурної політики держави

– відсутність чіткої моделі структурної політики, яка базувалася би на зрозумілій ідеологічній основі та містила чіткі пріоритети, є безпосереднім наслідком несформованості концептуальної моделі державної економічної політики, ідеології соціально-економічних перетворень у цілому;

– стратегічна обмеженість структурної політики держави, відсутність її пріоритетів та системності в реалізації, інтегрованості інструментарію, а також розбалансованість в часі тих чи інших заходів структурної політики;

– домінування інструментарію моделі активної структурної політики, а також неринкових інструментів, оскільки для реалізації пасивної не було створено необхідних умов;

– дезінтеграція структурної політики держави з основними напрямками економічної політики – фінансовою, монетарною, інвестиційною, соціальною, інституційною і, як результат, підпорядкування структурної політики поточним завданням антикризового спрямування, що повністю нівелює її сенс;

– заміщення класичних інструментів структурної політики – формування територій пріоритетного розвитку, вільних економічних зон тощо, що в умовах незрілості інституцій формує передумови поглиблення та закріплення структурних деформацій;

– невизначеність цільових конфігурацій соціально-економічної сфери, а отже, і відповідних підходів до формування структурної політики держави, які б відповідали сучасним пріоритетам трансформації структури економіки;

– фактична зорієнтованість структурної політики на посилення екзогенних чинників розвитку через стимулювання та підтримку базових галузей та міжгалузевих комплексів, розвиток їх експортних можливостей;

– ізолюваність пріоритетів структурної політики від пріоритетів економічної та національної безпеки, що є результатом концептуальної розмитості моделі економічних перетворень.

Окреслене коло проблем можна пояснити комплексом причин, які значною мірою зумовлені об'єктивними закономірностями трансформації соціально-економічних систем. Передусім слід звернути увагу на несформованість інституційної основи держави на початковому етапі ринкових реформ, а також інверсійний тип ринкової трансформації. Зазначені умови суттєво обмежують ефективність як механізмів економічної політики, так і державного управління у цілому. Неминуча деформація лагової структури процесу формування та реалізації економічної політики породжує дестабілізуючі імпульси в економічній системі з важкопрогнозованими ефектами, що в умовах відкритості економіки та її вразливості до зовнішніх впливів формує середовище ескалації дестабілізуючих факторів.

Висновки. Таким чином, на сучасному етапі розвитку світогосподарських процесів, появи нових викликів у політичній та соціально-економічній сфері проблеми структурних трансформацій економічної системи України набувають нового змісту і потребують переосмислення підходів до економічної політики. Складність ситуації полягає в поєднанні комплексу проблем: необхідності реагування на тенденції, зумовлені глобалізацією та інтернаціоналізацією економіки; необхідності завершення процесів формування повноцінної моделі економічної системи з відповідними інститутами та адаптації економіки до нових викликів пов'язаних із військовим протистоянням, підтримкою системи міжнародної безпеки тощо. Подібне накладання проблем є основою ескалації цілого комплексу загроз ЕКБ держави, однак відкриває і можливості переходу до нової структурної конструкції економіки та моделі розвитку в цілому. Розгляд пріоритетів економічної політики крізь призму національних економічних інтересів, пріоритетів економічного розвитку, національної та ЕКБ стає базовою основою обґрунтування її концептуальної моделі.

Список літератури:

1. Березинская О.Б. Принципы формирования и проведения структурной политики: мировой опыт и его применение в России / О.Б. Березинская. – М. : Дело, 2014. – 52 с.
2. Біла С.О. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки : [монографія] / С.О. Біла. – К. : УДДУ, 2001. – 408 с.
3. Горняк О.В. Структурна політика України в умовах глобалізації світового господарства / О.В. Горняк, Ю.І. Пилипенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 3. – С. 9–16.
4. Григор'єва С.В. Структурна політика та деякі суперечності сучасних форм її реалізації / С.В. Григор'єва // Економіка и управление. – 2013. – № 2. – С. 136–139.
5. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Економічна безпека : [навч. посіб.] / За ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
7. Економічна політика : [навч. посіб.] / О.О. Беляєв, А.С. Бебело, М.І. Діба [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 287 с.
8. Економічна теорія : [підручник]. – К. : Академія, 2004. – 856 с.
9. Економічні кризи в Україні: наслідки та ефективність антикризової політики / Л. Верховодова, К. Агеєва і Д. Згорюк ; кер. проекту О. Пасхавер ; Центр економічного розвитку – К., 2009. – 44 с.
10. Ермолаев С.А. Новый взгляд на структурную политику / С.А. Ермолаев // Вестник Алтайской академии экономики и права [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : <http://journal-aael.intelbi.ru/2012/01/17/>.
11. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / О.І. Ковтун. – Львів : Новий світ – 2000, 2006. – 432 с.

12. Коцко Т.А. Проблеми структурної трансформації економіки України в умовах посткризового розвитку / Т.А. Коцко // Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення: праці IV міжнар. наук.-практ. сем. (23–26 жовтня 2012 р.) / Відп. ред. Є.М. Письменний, В.М. Шаповал. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – С. 79–88.
13. Коцко Т.А. Структура економіки як об'єкт економічної безпеки / Т.А. Коцко // Економічна безпека держави: стратегія, енергетика, інформаційні технології; за наук. ред. д. т. н., проф. С.А. Лукьяненко, к. е. н., доц. Н.В. Карасвої. – К. : Юрко Любченко, 2014. – С. 77–91.
14. Макроекономіка та макроекономічна політика : [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник, Т.Л. Желюк, О.В. Длугопольський [та ін.]. – К. : Знання, 2008. – 699 с.
15. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : [монографія] / М.І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2012. – 568 с.
16. Мельник О.С. Основні напрями структурної політики України в контексті забезпечення її конкурентоспроможності / О.С. Мельник // Управління економікою: теорія та практика. – 2011. – № 2011. – С. 236–250.
17. Пасінович І.І. Структурна політика як системоутворюючий елемент соціально-економічної політики держави / І.І. Пасінович // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – Вип. 4. – С. 31–36.
18. Перехідна економіка : [підручник] / В.М. Гець, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова [та ін.]; за ред. В.М. Геця. – К. : Вища шк., 2003. – 591 с.
19. Попадинець Н.М. Стратегічні цілі державної структурної політики України / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2014. – № 1(71). – С. 175–183.
20. Сенчагов В.К. Национальная структурная политика – путь к обеспечению экономической безопасности / В.К. Сенчагов // Вестник Российской академии естественных наук. – 2015. – № 5. – С. 64–70.
21. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання / За ред. д-ра ек. наук І.В. Крючкової. – К. : Експрес, 2007. – 520 с.
22. Бодров В., Шепетько Р. Структурна політика в умовах загострення міжнародної конкуренції / В. Бодров, Р. Шепетько // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 2. – С. 78–98.

УДК 631.95+006.83

Меглей В.І., аспірант
кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ ОРГАНІЧНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Меглей В.І. Перспективи формування в Україні системи органічного аграрного виробництва. У статті проаналізовано економічну та соціальну доцільність виробництва в Україні органічної продукції. Акцентовано увагу на методологічному обґрунтуванні категорії «органічний продукт» та формалізованих синонімічних термінів. Запропоновано принципи ефективного розвитку вітчизняної системи органічного виробництва. Розглянуто наявну систему вітчизняного державного управління та напрями її вдосконалення, зокрема з позицій підтримуючої функції. Обґрунтовано перспективи розвитку системи виробництва органічної продукції в Україні.

Ключові слова: аграрне виробництво, органічна продукція, споживчі потреби, управління, ефективність.

Меглей В.И. Перспективы формирования в Украине системы органического аграрного производства. В статье проанализирована экономическая и социальная целесообразность производства в Украине органической продукции. Акцентируется внимание на методологическом обосновании категории «органический продукт» и формализованных синонимических терминов. Предложены принципы эффективного развития отечественной системы органического производства. Рассмотрены существующая система отечественного государственного управления и направления ее совершенствования, в частности с позиций поддерживающей функции. Обоснованы перспективы развития системы производства органической продукции в Украине.

Ключевые слова: аграрное производство, органическая продукция, потребительские нужды, управление, эффективность.

Mehley V.I. Prospects of formation of system of organic agricultural production in Ukraine.

The economic and social advisability of production of organic products in Ukraine is analyzed in the article. The attention is focused on the methodological substantiation of category “organic product” and formalized synonymous terms. Principles of effective development of national system of organic production are proposed. The existing system of national state administration and ways of its improvement are considered, particularly from the standpoint of supporting function. Perspectives of development of system of production of organic products in Ukraine are grounded.

Keywords: agricultural production, organic products, consumer needs, management, effectiveness.

Постановка проблеми. Удосконалення аграрних відносин в Україні априорі вимагає розвитку аграрного сектора національної економіки на засадах якісних переваг. Одним з аспектів розвитку концепції якості в системі вітчизняного аграрного господарювання є виробництво органічної продукції з необхідними атрибутами підтвердження відповідних процесів. У контексті зазначеного йдеться про застосування сучасних, різноспрямованих підходів до розвитку економіки якості на рівні окремих вітчизняних суб'єктів аграрного господарювання, важливим є виявлення економічних та комерційних ініціатив керівниками підприємств, використання альтернативних шляхів залучення фінансування, додаткових інвестицій, ефективних лізингових технічних схем, механізмів внутрішнього стимулювання до виробництва органічної продукції як продукції високого рівня якості та екологічної безпечності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи виробництва органічної продукції в Україні є вагомим соціально-економічним явищем, що відображено в методології відповідних економічних досліджень. Вітчизняні автори визначають передумови виробництва органічної продукції, формування витрат на систему органічного господарювання та аналізують ресурсну базу в Україні, зокрема це відображено в працях Т.О. Чайки [1], А.П. Бурляй, О.Л. Бурляй, А.О. Харенко [2]. Актуалізуються тенденції нормативно-правового регулювання діяльності з виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Україні, наприклад, у наукових дослідженнях Г.І. Хімичева, Ж.В. Сокогутун [3], В.Ю. Уркевич [4]. Значна кількість вітчизняних економістів аналізує стан, особливості розвитку, інфраструктуру, цінні характеристики та перспективи подальшого розвитку вітчизняного ринку органічної продукції, зокрема з погляду повноцінного виходу української органічної продукції до країн Європейського Союзу тощо [5–9].

Проте, незважаючи на наукову «насиченість» підходів до органічного виробництва в Україні, залишається невирішеною значна кількість проблем щодо методології принципів виготовлення органічної продукції як альтернативної традиційно аграрній, що, своєю чергою, вимагає значних зусиль в аспекті розвитку ефективних методів управління відповідними процесами вітчизняного аграрного господарювання та зумовлює доцільність проведеного авторського наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток методологічних підходів до створення дієвої системи аграрного виробництва органічної продукції в Україні, підвищення рівня її ефективності, соціальної вагомості та споживчої цінності на основі розвитку сучасних процесів управління.

Виклад основних результатів. Одним зі шляхів удосконалення розвитку системи аграрного господарювання є виробництво сільськогосподарської продукції високого рівня якості та екологічної безпечності, що одержала в Україні офіційну назву «органічна продукція». Під органічною продукцією розуміють таку, що отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [10]. Законодавчо встановленими вимогами до органічної продукції в Україні є виключення використання ГМО, похідних ГМО і продуктів, вироблених із ГМО як харчових продуктів, кормів, технологічних добавок, препаратів захисту рослин; виключають або обмежують до допустимого рівня (не менше 95% інгредієнтів є органічними) використання хімічно синтезованих речовин, консервантів, синтезованих (штучних) барвників, гормонів, антибіотиків, ароматизаторів, стабілізаторів, підсилювачів смаку, регуляторів росту тощо. Крім того, Законом висуваються різнорівневі вимоги до виробництва органічної продукції та її сировини.

Органічна продукція в категоріальному розумінні є певною мірою узагальненим терміном, який доповнюється значною кількістю синонімічних понять, а саме «біопродукція», «екопродукція», «біоорганічна продукція», «екологічно чиста продукція», «натуральна продукція» тощо. Зазначені категорії є методологічно близькими, але мають окремі характерні ознаки. Для прикладу, у практиці аграрного господарювання різних країн зазначені терміни є формалізованими до наукового та ринкового вжитку.

Ми провели порівняльний аналіз вітчизняної науково-технічної літератури щодо найбільш уживаних визначень, що відображає сутність аграрного виробництва органічного спрямування, узагальнені характеристики відповідної аграрної продукції відображені в табл. 1. Такі дослідження є методологічно коректними, оскільки, з одного боку, доповнюють та розширюють методики процесів аграрного виробництва за органічним спрямуванням, а з іншого – дають

змогу орієнтувати вітчизняних аграріїв-практиків у русло відповідності за змістом та регламентованими вимогами до аграрної продукції рівня органічної. Методологічним відображенням регламентованих вимог до виробництва та торговельної реалізації органічної продукції в Україні є використання стандартів Міжнародної організації органічного сільського господарства IFOAM [11].

Теоретичну доцільність та практичну необхідність виробництва в Україні органічної агропродовольчої продукції ми пропонуємо відобразити у формі сучасних принципів, що є методологічного обґрунтованими для вітчизняної системи аграрного господарювання та методично відображеними в практиці аграрних господарств економічно розви-

нених країн ЄС та інших світових лідерів за даним спрямуванням:

1) принцип соціальної важливості – органічна харчова продукція за своїми споживчими параметрами є важливим доповненням до виробництва в Україні аграрної продукції високої якості та екологічної безпечності, що сприятиме підвищенню рівня культури споживання середньостатистичного українця, рівня його здоров'я та здоров'я нації в більш широкому розумінні;

2) принцип економічної ефективності – аграрна продукція органічного походження є економічно ефективною та комерційно привабливою для товаровиробників, про що свідчить ринкова практика економічно розвинених країн світу, зокрема США

Таблиця 1

Порівняльні характеристики аграрної продукції рівня органічної

Характерні ознаки аграрної продукції		
Органічна продукція	Екопродукція	Біопродукція
Цільове призначення		
Забезпечує населення високоякісними харчовими продуктами та харчову промисловість відповідною сировиною для подальшої продовольчої переробки. Є основою здорового харчування людини, оскільки гарантує захист організму людини від потрапляння небезпечних синтетичних хімічних речовин, що застосовуються в Україні за традиційного способу аграрного виробництва	Виробництво харчових продуктів та продовольчої сировини високої якості та рівня екологічної безпечності для людини та навколишнього природного середовища. Екологічна продукція за своїм складом є максимально звільненою від небезпечних хімічних речовин штучного (синтетичного походження), які не дозволяються до використання в процесі екологічно орієнтованого аграрного виробництва	За науково обґрунтованими параметрами йдеться про забезпечення прав споживачів на інформацію про вміст у харчових продуктах генетично модифікованих організмів. Комерційне призначення поєднує біопродукти та натуральні (за складом) харчові продукти, які містять підвищену кількість вітамінів, незамінних амінокислот та інших біологічно активних речовин
Вплив на споживача		
Гарантування впевненості споживачів у продукції (сировині), маркованої як органічна. Позитивний фізіологічний вплив на здоров'я та якість їх життя людини		
Технологічні умови виробництва		
Виробництво продукції у рослинництві та тваринництві – різне за масштабістю, що визначається аграрним спрямуванням, технічними можливостями господарюючих суб'єктів, а також особливостями відповідних селекційних практик. Поєднання аграрної практики одержання відповідної (за ступенем хімічної чистоти) аграрної продукції й одночасного позитивного впливу на довкілля за рахунок раціонального, а в окремих випадках повторного використання усіх видів природних ресурсів, збереження довкілля на основі екологічно безпечних систем обробки ґрунту в землеробстві, догляду за рослинами, збереження та відтворення природного біорізноманіття, у тваринництві – розвиток принципів, що визначають благополуччя тварин	Виробництво, як правило, обмежене невеликими територіями, розвивається переважно в домогосподарствах населення, врожайність рослинних культур невисока, у тваринництві – відгодівля максимально натуральними кормами, вирощеними в самих господарствах, раціональне використання виробленої продукції	
Ступінь якості та безпечності		
Сертифікована продукція регламентованого рівня якості за органолептичними, фізико-хімічними та біологічними показниками. Рівень якості продукції забезпечується на всіх етапах її виробництва, зберігання, торговельної реалізації та споживання	Продукти та матеріали не містять шкідливих домішок (хімічного, фізичного чи біологічного походження) у концентраціях, небезпечних для здоров'я людей, рослин, тварин та довкілля. Виробничий аграрний процес передбачає відповідність екологічним вимогам та нормативам	Якість та безпечність біопродукції корелює із принципами біологічного землеробства, біологічного рослинництва й тваринництва. Показники якості біопродукції найбільшою мірою відображають розуміння «натуральності» та відповідної корисності

та Європи. В Україні ринкова пропозиція органічної продукції до певної міри є економічно необґрунтованою, про що свідчить її висока вартість;

3) принцип агротехнічної «досконалості» – органічне виробництво на основі органічних/біологічних систем землеробства, рослинництва, що, з одного боку, є альтернативою до традиційного ведення

аграрного господарювання з інтенсивними циклами виробництва, що, своєю чергою, супроводжується значними екологічними ризиками та невідповідностями, з іншого боку – дає змогу вдосконалювати техніко-технологічні параметри ведення аграрного виробництва, впроваджувати ресурсо- та енергозберігаючі технології тощо;

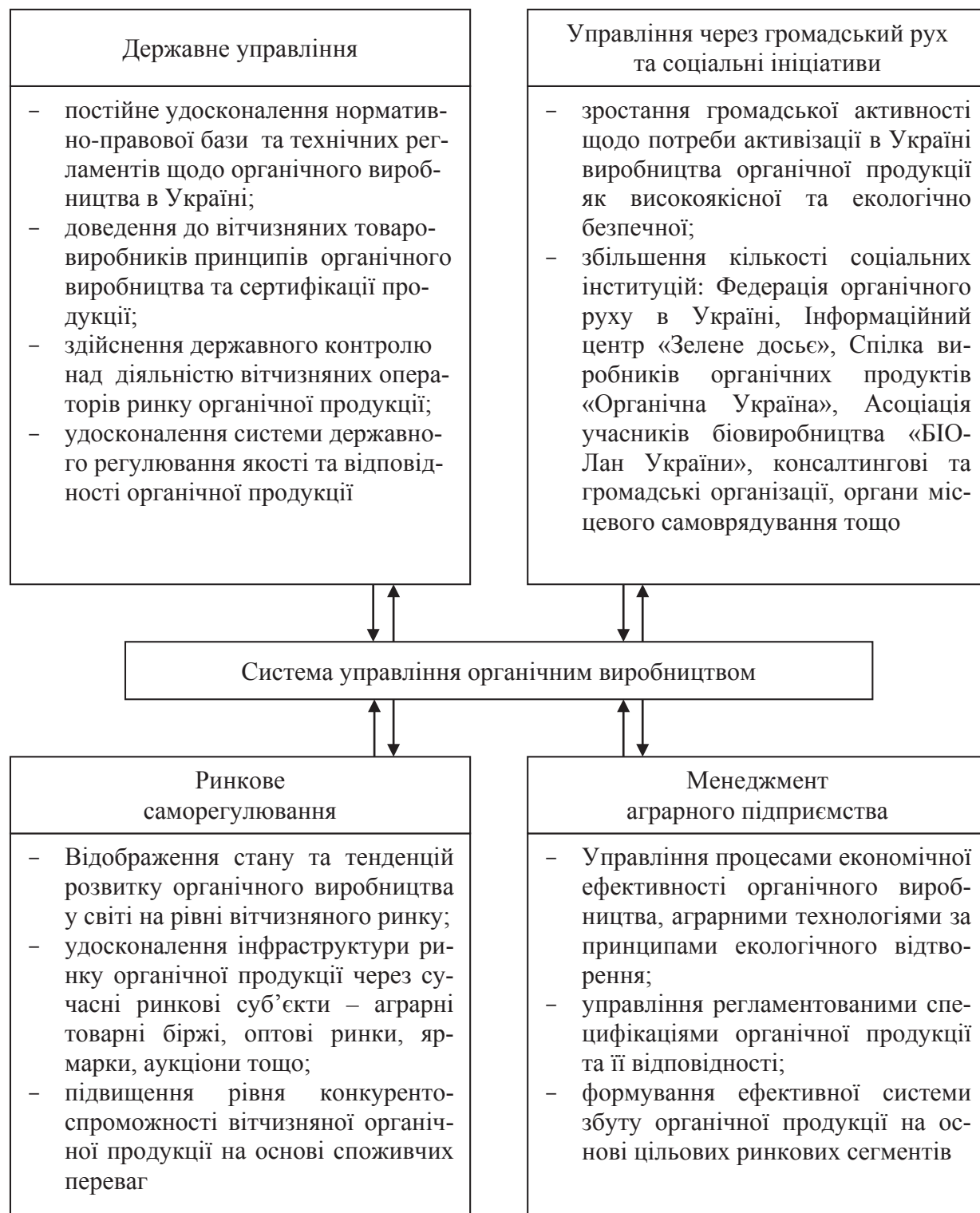


Рис. 1. Концептуальні ознаки ефективності управління процесами виробництва органічної аграрної продукції в Україні

4) принцип екологічної безпечності – практична реалізація екологічних правил збалансування потоків речовин та енергії в процесі аграрного господарювання, відтворення агроєкосистем (від найменших до крупних агроландшафтів) з одночасним урівноваженням їх кількості з природними екосистемами, що, своєю чергою, передбачає збільшення біорізноманіття за рахунок додаткових природних комплексів: лук, водойм, посадок, лісопосадок, сіножатей, пасовищ тощо;

5) принцип ринкових переваг – органічна аграрна продукція є конкурентоспроможною (на внутрішньому та зовнішніх ринках), є важливим суб'єктом експортно-імпортних потоків, що відображає світова ринкова система, відповідно, значними є перспективи розширення виходу органічних продуктів вітчизняних товаровиробників на зовнішні ринки, зокрема європейський.

Запропоновані методологічні принципи щодо розповсюдження в Україні систем органічного аграрного виробництва та виготовлення відповідної продукції вимагають значних зусиль в аспекті методології управління відповідними процесами. Процеси управління, на нашу думку, повинні бути достатньо різноспрямованими (за походженням, за цільовим призначенням, за критеріями оцінювання тощо), відображати нормативно-правові й техніко-технологічні регламенти, споживчі вимоги до якості органічної продукції та одночасно формувати нове ефективне ринкове середовище й входження до нього вітчизняного аграрного товаровиробника (рис. 1).

У вищезгаданій систематичності управління процесами виробництва органічної аграрної продукції в Україні чільне місце належить системі державного управління як найбільш впливовій, дієвій та конструктивній на основі виконання нею відповідних функцій.

Регулююча функція державного управління у сфері вітчизняного виробництва аграрної продукції органічного походження відображається розробленням достатньої дієвої аграрної політики, що спрямована на розвиток ринку органічної продукції. Зокрема, йдеться про такі вияви результативності аграрної політики в розглянутому напрямі, як правове регулювання на основі прийняття відповідних законів, підзаконних нормативних актів, технічних регламентів, що регулюють відносини щодо процедури органічного виробництва в Україні та вимоги до показників якості органічної продукції, що відповідають принципам відповідного європейського законодавства. Важливою є співпраця України із міжнародними технічними інституціями, зокрема такими, що формують базові стандартизовані вимоги до органічного виробництва: IFOAM, FAO, Codex Alimentarius, WHO тощо. Водночас йдеться про технічне регулювання адаптованих вимог в Україні до якості та відповідності органічної харчо-

вої продукції на основі міжурядових рамкових стандартів, основоположних стандартів або директив, міжнародних приватних стандартів та деяких інших документів.

Регулююча функція відповідного державного управління тісно пов'язана із контролюючою, яку слід розвивати через ефективну систему моніторингу відповідності харчової продукції статусу органічної. Наприклад, йдеться про обов'язковість сертифікаційного підтвердження «органічної» діяльності вітчизняних аграрних товаровиробників, збереження властивостей органічної аграрної продукції не лише на рівні її створення, але й на рівні продовження логістичних потоків: переробних підприємств, оптово-роздрібних баз, торговельних установ, окремих трейдерів тощо.

Окремим складником у системі державного регулювання є маркування органічної продукції, що в інформаційно лаконічній, зокрема графічній, формі підтверджує її походження та відповідність. Значна кількість країн – лідерів виробництва або споживання органічної продукції має власні, юридично затверджені маркувальні знаки, які достатньо відомі також вітчизняним споживачам, продукція яких представлена на вітчизняному ринку. Йдеться про такі маркувальні знаки органічної продукції, екопродукції або біопродукції, найменування якої відрізняється в різних країнах. Щодо України, то офіційний товарний знак органічної харчової продукції ще не затверджений, але вже відбулася (05.02.2017) презентація державного логотипу України для маркування органічної продукції, організована Міністерством аграрної політики та продовольства [12]. Для вітчизняного ринку органічної продукції важливим є не лише маркувальний знак як такий, але й доведення його інформаційного змісту, а також іншої маркувальної інформації до споживача. Йдеться про важливість підвищення загального рівня культури як виробництва, так і споживання в Україні.

Вагомою з погляду перспектив розвитку вітчизняного ринку органічної продукції є підтримуюча функція вітчизняного державного управління, що реалізується через окремі аспекти стимулювання виробників органічної аграрної продукції (і не лише) у різних формах. Прикладом для України може слугувати досвід достатньо великої кількості країн, зокрема Швейцарії, Данії, Німеччини, Австрії, США та ін., що є лідерами за показником світової ринкової частки органічної продукції.

Відповідно до проведеного нами аналізу, доцільно зазначити, що нині в Україні проведена достатньо велика робота з боку різних державних інституцій у напрямі методологічної підтримки органічного сільського господарства. Зокрема, йдеться про правове регулювання, що відображено в Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», де є окремі статті, що передбачають державну підтримку суб'єктів

господарювання, що здійснюють діяльність у сфері виробництва та обігу органічної продукції (сировини). Слід також відзначити різні форми державної підтримки органічного сільського господарства в Україні, наприклад спрямування державної політики в русло екологізації аграрного виробництва, дотримання державної цільової програми розвитку українського села на засадах органічного виробництва, формування інвестиційно-інноваційної моделі відтворення тощо.

Поряд із розвитком державного регулювання у системі вітчизняного органічного аграрного виробництва важливим є соціальне розуміння вагомості такої системи господарювання та її кінцевих результатів. Ідеться про суттєве підвищення рівня активності громадського руху у формі діяльності окремих організацій та асоціацій відповідного спрямування. Важливо при цьому поєднати зусилля держави та громадськості у сфері реалізації екологічної доктрини, частиною якої є виробництво органічної продукції як соціально необхідної у сучасних складних екологічних умовах України та водночас еталонної у здоровому харчуванні людини. На нашу думку, зазначене доцільно зробити у формі ефективної співпраці громадських соціальних інституцій з органами місцевого самоврядування, декларуванні спільних рішень.

Перспективи розвитку вітчизняної системи органічного аграрного виробництва методологічно корелюють із підвищенням рівня ефективності управління процесами, технологіями, специфікаціями аграрної продукції рівня органічної, контролювання відповідності регламентованим вимогам тощо. Так, регулювання процесів виробництва органічної про-

дукції на рівні окремого аграрного підприємства та її представлення на відповідному ринку (як внутрішньому, так і зовнішньому) одночасно відображають комерційні цілі окремих суб'єктів господарювання та соціально-економічні інтереси держави щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної органічної продукції на основі сучасних споживчих прерогатив.

Висновки. На основі виконаного дослідження слід зробити висновок щодо значних перспектив формування дієвої системи органічного виробництва в Україні, її відповідності глобалізаційним економічним процесам та сучасним потребам вітчизняного суспільства. В авторському розумінні методологічно необхідним є розвиток запропонованих принципів управління виробництвом органічної продукції: соціальної важливості, економічної ефективності, агротехнічної «досконалості», екологічної безпечності, ринкових переваг. Ідентифікаційними ознаками ефективності управління процесами вітчизняного аграрного виробництва органічного спрямування є розвиток державного управління та управління через громадський рух і соціальні ініціативи, ринкове саморегулювання та вихід вітчизняної органічної продукції на зовнішні ринки, зокрема європейський, формування системи збуту відповідної продукції з урахуванням позицій сучасного управління аграрним підприємством. Результати проведеного авторського аналізу слід розвивати в подальших наукових дослідженнях, спрямовуючи їх у русло взаємодії з екологічними пріоритетами аграрного господарювання в Україні, методологічно зорієнтувати на створення сукупного аграрного продукту високого рівня якості та екологічної безпечності.

Список літератури:

1. Чайка Т.О. Передумови розвитку ринку органічної продукції в Україні / Т.О. Чайка // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 233–240.
2. Бурляй А.П. Особливості формування витрат на виробництво органічної продукції рослинництва / А.П. Бурляй, О.Л. Бурляй, А.О. Харенко // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3-4(2). – С. 29–32.
3. Хімичева Г.І. Сучасні тенденції нормативно-правового забезпечення продукції органічного походження / Г.І. Хімичева, Ж.В. Сокогун // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Технічні науки». – 2015. – № 2. – С. 232–239.
4. Уркевич В.Ю. Про особливості правового регулювання виробничо-господарської діяльності з виробництва органічної сільськогосподарської продукції / В.Ю. Уркевич // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Право». – 2015. – Вип. 218. – С. 30–36.
5. Масловська Л.Ц. Ринок органічної агропродовольчої продукції в Україні та проблеми його формування / Л.Ц. Масловська, В.А. Савчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2015. – № 2(2). – С. 172–181.
6. Воскобійник Ю.П. Ємність ринку органічної продукції в Україні / Ю.П. Воскобійник, Є.В. Гаваза // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 7–10.
7. Гуцаленко О.О. Формування ціни на органічну продукцію / О.О. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 57–60.
8. Ціхановська В.М. Сучасний стан і тенденції розвитку ринку органічної продукції в Україні / В.М. Ціхановська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 2. – С. 42–46.
9. Чичкало-Кондрацька І.Б. Перспективи розвитку експорту української органічної продукції до Європейського Союзу / І.Б. Чичкало-Кондрацька, О.І. Федіна // Економічний простір. – 2016. – № 105. – С. 34–46.
10. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
11. IFOAM Standard [E-resource]. – Access mode : <http://www.ifoam.bio/en/ifoam-standard>.
12. Презентація державного логотипу України для маркування органічної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/20226>.

Набульсі Х.Н., здобувач ступеня доктора філософії
Центральноукраїнський національний технічний університет
(*м. Кропивницький*)

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Набульсі Х.Н. Національні особливості сучасних моделей державно-приватного партнерства.

Статтю присвячено проблемам дослідження та узагальнення теоретико-методичних засад здійснення державно-приватного партнерства (ДПП) у масштабах національної економіки та розробленню рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його регулювання з урахуванням досвіду Китаю, Франції, Індії, Індонезії, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї, Таїланду та Великої Британії. Узагальнено методологічні підходи до визначення сутності ДПП, механізму його регулювання. Уточнено класифікацію форм та методів регулювання ДПП. Систематизовано міжнародний досвід реалізації проектів ДПП у різних сферах діяльності для його застосування в економіці України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, механізм регулювання, форми та методи державного регулювання, сфери застосування ДПП, ризики реалізації проектів ДПП та методи їх усунення, змішаний контракт життєвого циклу ДПП.

Набульси Х.Н. Национальные особенности современных моделей государственно-частного партнерства. Статья посвящена проблемам исследования и обобщения теоретических и методических основ осуществления государственно-частного партнерства (ГЧП) в масштабах национальной экономики, разработке рекомендаций по формированию, практическому использованию и улучшению механизма его регулирования с учетом опыта Китая, Франции, Индии, Индонезии, Японии, Малайзии, Сингапура, Южной Кореи, Таиланда, Великобритании. Обобщены методологические подходы к определению сущности ГЧП, механизма его регулирования. Уточнена классификация форм и методов регулирования ГЧП. Систематизирован международный опыт реализации проектов ГЧП в различных сферах деятельности для его применения в экономике Украины.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, механизм регулирования, формы и методы государственного регулирования, сферы применения ГЧП, риски реализации проектов ГЧП и методы их устранения, смешанный контракт жизненного цикла ГЧП.

Nabulsi H.N. National features of public-private partnership' modern models. The aim of the publication is to study and generalize theoretical and methodological principles of the implementation of the public-private partnership (PPP) in the scale of the national economy and the development of the recommendations for the formation, practical use and further improvement of the mechanism of its regulation based on China, France, India, Indonesia, Japan, Malaysia, Singapore, South Korea, Thailand, United Kingdom experience. The methodological approaches to defining the essence of the PPP and the content of the mechanism of its regulation are summarized; the classification of modern forms and methods of the regulation of the PPP is specified; the international experience to use it in the economy of Ukraine is systematized.

Keyword: public-private partnerships, regulatory mechanism, forms and methods of state regulation, the risks of PPP projects, mixed contract of life cycle of PPP projects.

Постановки проблеми. Багатовекторні трансформації системи ринкових відносин, що реалізуються на засадах співпраці держави та бізнесу, загострюють важливість прискіпливого вивчення міжнародного досвіду позиціонування ролі органів державного управління (ОДУ), а також приватного підприємництва у ході реалізації проектів ДПП. За таких умов особливої актуальності набуває запровадження послідовності апробованих у низці країн механізмів державного регулювання прикладних механізмів, що забезпечують одночасну можливість для ОДУ продовжувати виступати в ролі головного

суб'єкта регулювання, а для приватного бізнесу – активно та обґрунтовано втручатися в процеси реалізації партнерських проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна інтернаціональна практика використання та досвідного коригування проектів ДПП, що найбільш повною мірою враховує особливості розвитку національної ринкової економіки, специфіку функціонування органів державного управління (ОДУ), ступеня апробації моделей, форм та механізмів продуктивної співпраці державних управлінських структур та бізнесу, суттєво збагатила теоретичні

положення, сформульовані в класичних працях Д. Кейнса, П. Самуельсона, П. Друкера та інших представників академічної економічної науки. Найбільш ґрунтовно досліджено прикладні питання сучасних особливостей взаємодії держави та малого бізнесу в працях таких дослідників, як А. Акінтоїє, Б. Флавбйорг, Д. Хельм, Г. Ходж, Т. Мерна, Є. Савас, Г. Тейсман, Р. Вікерманн та ін. [1–3]. Однак проведені дослідження недостатньо детально висвітлюють національні особливості моделей ДПП, що ускладнює можливості їх успішної адаптації у вітчизняних умовах, з максимально повним урахуванням українських реалій.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад здійснення ДПП у масштабах національної економіки та розроблення рекомендацій щодо формування, практичного використання та подальшого поліпшення механізму його регулювання з урахуванням досвіду Китаю, Франції, Індії, Індонезії, Японії, Малайзії, Сінгапуру, Південної Кореї, Таїланду та Великої Британії.

Виклад основних результатів. Управління економікою з боку ОДУ здійснюється через регулятивний вплив на систему відносин між суб'єктами регулювання (державна – корпорації – громадські спілки підприємців та промисловців – споживачі товарів та послуг), що взаємодіють у рамках обмеженого економічного простору, для реалізації цілей та умов суспільного виробництва. Якщо в процесі регулювання постає питання про необхідність об'єднання матеріальних та нематеріальних ресурсів суспіль-

ства (в особі ОДУ), а також коштів приватного бізнесу для створення громадських благ або надання суспільних послуг, то за сучасних умов розвитку національної економіки це відбувається переважно у вигляді ДПП.

Із погляду досягнення мети дослідження здійснимо визначення сутності категорії «механізм регулювання ДПП» як упорядкованої системи заходів адміністративно-розпорядного впливу ОДУ на комплекс взаємовигідних відносин між представниками влади, бізнесу, інститутів громадянського суспільства, місцевих громад із перерозподілу повноважень у сфері виробництва товарів та надання послуг, які на даний момент здійснюються переважно державними підприємствами та установами.

Ефективне використання механізму регулювання ДПП забезпечує оптимальний характер погодження між сторонами співпраці широкого спектру питань: розподілу відповідальності, ризиків, зобов'язань стосовно фінансового забезпечення, проектування, будівництва, експлуатації, прав власності, участі в управлінні та розподілі прибутку.

Внаслідок прямого та опосередкованого впливу низки причин правового та організаційного характеру перелік застосовуваних моделей ДПП в Україні порівняно з міжнародною практикою суттєво звужено (рис. 1).

Він обмежується контрактами на технічні послуги, послуги соціального характеру, управління державними активами, договорами про співпрацю найпростішого типу, угодами лізингу зі сплатою оренди державі, концесії, розвитку інфраструк-

УЗАГАЛЬНЕНА КАТЕГОРІЯ	ОСНОВНІ ВАРІАНТИ	ВЛАСНИК АКТИВІВ	ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙ	НОСІЙ РИЗИКУ	ТРИВАЛІСТЬ КОНТРАКТУ (РОКІВ)
		Д – держава, ПС – приватний сектор			
1. ПОСТАЧАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТАМИ	OUTSOURCING	Д	Д	Д	1-3
	ТЕХНІЧНА ЕКСПЛУАТАЦІЯ	Д	Д	ПС / Д	3-5
	ОПЕРАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ	Д	Д	Д	3-5
2. ПІДГОТОВКА ОБ'ЄКТА “ПІД КЛЮЧ”		Д	Д	ПС / Д	1-3
3. ЛІЗИНГ	AFFERMAGE	Д	Д	ПС / Д	5-20
	LEASE (BLT)	Д	Д	ПС / Д	5-20
4. КОНЦЕСІЯ	FRANCHISE	Д / ПС	Д / ПС	ПС / Д	3-10
	ВОТ (BT, BTO, BOOT, BROT)			ПС / Д	15-30
5. ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ НА АКТИВИ / ПРИВАТНА ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА	ВОО/DBFO	Д	Д	Д	Не визначено
	PFI	Д / ПС	Д / ПС	ПС / Д	10-20
	ПЕРЕДАВАННЯ ПРАВ НА БІЗНЕС / ІНВЕСТИЦІЇ	Д	Д	Д	Не визначено
BLT (Built-Lease-Transfer) – “будівництво-лізинг-передавання”; BOT (Built-Operate-Transfer) – “будівництво-експлуатація-передавання”; BT (Built-Transfer) – “будівництво-передавання”; BTO (Built-Transfer-Operate) – “будівництво-передавання-експлуатація”; BOOT – (Built-Own-Operate-Transfer) “будівництво-володіння-експлуатація-передавання”; BROT (Built-Rehabilitate-Operate-Transfer) – “будівництво-відновлення-експлуатація-передавання”; ВОО (Built-Own-Operate) – “будівництво-володіння-експлуатація”; DBFO (Design-Build-Finance-Operate) – “дизайн-будівництво-фінансування-експлуатація”; PFI (Private Finance Initiative) – приватна фінансова ініціатива					

Рис. 1. Міжнародна класифікація моделей ДПП

Джерело: складено автором

тури, надання послуг у межах соціальної відповідальності корпорацій. Міжнародний досвід застосування моделей ДПП порівняно з вітчизняним є набагато вагомим та розповсюджується на значно ширший перелік об'єктів інфраструктури. Зважаючи на це, вважаємо за необхідне запровадження у практику вітчизняного регулювання ДПП міжнародного досвіду співпраці ОДУ та приватних інвесторів, який передбачає здійснення низки заходів з його реформування.

Китай. Наявність принципових відмінностей у значенні коефіцієнтів фінансової самоокупності, послідовності та змістовній стороні технологічних процесів та інших операційно-проектних характеристиках зумовлює суттєві відхилення в процесі формування моделей ДПП у різних сферах прикладання партнерських взаємин.

Так, у секторі водопостачання національної економіки використовуються різні тарифи для оплати очищеної води та компенсації її сумарного споживання. У кінцевому підсумку водопостачальні компанії отримують кошти від ОДУ лише за очищену воду, а самі органи влади збирають кошти з кінцевих споживачів за дещо вищим тарифом. При цьому очисні споруди передаються приватному бізнесу за схемами BOT (рис. 1) або TOT (transfer-operate-transfer). BOT-схеми є найпопулярнішою моделлю для платних доріг, де саме приватні інвестори безпосередньо отримують надходження від користувачів. Між іншим, це означає, що саме на приватний бізнес покладаються ризики організації трафіку та пов'язаних із цим надходжень коштів. Особливістю китайського досвіду моделювання ДПП є поширення таких їх різновидів, як SBOT (subsidies in build-operate-transfer), BSOT (build-subsidise in operation-transfer). Такими ж є особливості організації муніципальними органами управління процесів обробки твердих відходів. Проектні компанії отримують кошти від органів влади, тоді як останні формують тарифи для населення. Слід розуміти, що певні полегшення в процесі отримання коштів за роботу з відходами для переробних компаній поєднуються із загрозою дефолту органів місцевого самоврядування.

Швидке економічне зростання Китаю призвело до суттєвого збільшення попиту на розвиток об'єктів інфраструктури. При цьому протягом першого етапу зростання – 1990-ті роки – основними гравцями на полі ДПП були іноземні інвестори, а протягом другого – 2000-ті роки – державні підприємства та холдинги. ДПП реалізовувалося переважно у сфері дорожнього будівництва, водопостачання, енергозабезпечення та переробки твердих відходів. Дещо пізніше до сфери ДПП було залучено бізнес (газопостачання, надання послуг залізничного транспорту та комунальних послуг). Незважаючи на поширення моделей ДПП на більшості напрямів інфраструктурного будівництва, у КНР до сьогодні відсутня доско-

нала національна база регулювання таких питань партнерства, як оцінювання проектів, організування закупівель, процеси прийняття рішень, публічна звітність партнерів, справедливий розподіл ризиків між ними, а також коригування тарифів [4; 5].

Франція. Економічна криза 2007 р. зумовила необхідність формулювання нової ролі приватних фінансів у справі подолання її наслідків [6; 7]. Провідними галузями ДПП у національному масштабі було проголошено інвестиції в залізничний, річковий та морський транспорт, університети та дослідницькі центри. Сприяння процесам підтримки економічної активності і зайнятості з боку приватного фінансування в різних його формах (включаючи концесію), за задумкою місцевих реформаторів, повинно було привести до прискорення інвестицій на користь суспільства й ефективно розподілити ризики між державним і приватним секторами. Матеріальною основою державної підтримки ДПП оголошено три головних елементи: бюджетні гарантії у сумі 10 млрд. євро; бюджетні видатки на формування довгострокових кредитів у сумі 8 млрд. євро, управління якими здійснюється через громадські ощадні банки (Caisse de Dépôts); нове законодавство 2009 р., покликане прискорити виконання програми ДПП у цілому, особливо за рахунок гарантування захисту інтересів приватного бізнесу в процесі партнерства. Ще одна ініціатива президента республіки полягає у проголошенні програми «великого займу» з бюджетом у 35 млрд. євро, 22 млрд. євро з яких забезпечують фінансові ринки. У планах – забезпечення інвестицій в обсязі 60 млрд. євро у чотирьох пріоритетних секторах: вищій освіті та дослідженнях (R&D) (додаткове фінансування університетів за програмою Plan Campus), промисловості, поновлюваних джерел енергії, цифровій економіці [7].

Індія. Проекти ДПП визначаються урядом як такі, що засновані на договорах підяду або концесії між ОДУ та компанією приватного сектора для інвестицій у будівництво та обслуговування інфраструктурних активів і/або надання послуг об'єктів інфраструктури. У цьому разі проекти ДПП передбачають передавання або оренду державних активів. Кошти в загальному розмірі 135 млрд. рупій (станом на 2010 р.) вкладено в проекти, що стосуються надання послуг освіти, охорони здоров'я, розвитку міст, надання послуг муніципалітетів, використання споруд водопостачання та промислової санітарії.

Інституційні механізми сприяння ДПП покликані максимізувати їх роль у розвитку національної економіки Індії [8; 9]. Цьому сприяють важливі політичні ініціативи уряду, що полягають у запровадженні діяльності PPP Appraisal Committee (PPPAC) – інституції, головним завданням якої є сприяння розробленню та затвердженню проектів ДПП; India Infrastructure Finance Company Limited (IFCL) – компанії зі сприяння притоку довгострокових інвестицій до національної економіки (НЕ);

India Infrastructure Project Development fund (IIPDF), покликанням якого є покриття частини витрат у процесі розроблення проектів ДПП. Уряд активно опікується своєчасним забезпеченням сторін партнерства методичними рекомендаціями щодо дотримання стандартних принципів та затвердження типових документів у ході розроблення конкретних проектів у сфері будівництва об'єктів транспортної інфраструктури, використання системи грантів, рефінансування банківських кредитів. Інші заходи централізованого впорядкування поширюються на процедури звільнення від стягування податку на прибуток, реалізації закону про арбітраж та погоджувальні процедури, безмитного імпорту будівельного обладнання, сприяння прямим іноземним інвестиціям (FDI), нарощування сум запозичень за FDI до розміру 500 млн. доларів, надання кредитів та їх послідовне здешевлення.

Індонезія. Роль уряду цієї країни в наданні послуг інфраструктурі вже тривалий час залишається достатньо значною [10; 11]. Уряд продовжує відігравати центральну роль в розробленні політики і здійснює дієвий контроль реалізації контрактів ДПП через систему державних органів, таких як Національне агентство з планування, ККРПІ, ІФ і Міністерство фінансів. Хоча приватний бізнес здійснює фінансування близько 69% інфраструктурних проектів, ОДУ залишаються ключовим гравцем у розвитку інфраструктури. У процесі еволюції проектів ДПП в Індонезії чітко відрізняються чотири етапи: до 1990-х років; 1990–1997 рр.; 1998–2004 рр.; починаючи з 2005 р. Останній етап розвитку відносин ДПП характеризується складною системою взаємодії ОДУ, фінансуючих організацій, інженерних установ, підрядників, операторів та клієнтів. Значні ризики неотримання очікуваних результатів від реалізації проектів ДПП сприяли розробленню детальних регламентів фінансування проектів за досвідом Індії, особливо тих, які пов'язані з необхідністю пом'якшення «розривів фінансування». Активну участь у фінансуванні проектів ДПП беруть місцеві ОДУ – уряди провінцій та муніципалітети. Спеціальними розділами укладання контрактів ДПП, якими опікуються органи нагляду, є деталі узгодження їх реалізації у сфері комерційного дорожнього будівництва, водопостачання. Одним із найбільш уразливих аспектів реалізації проектів ДПП в Індонезії залишається відсутність дієвих процедур оцінювання та моніторингу.

Японія. Використання приватного фінансування для надання державних послуг є одним із пріоритетів розвитку національної економіки Японії [12; 13]. Зокрема, у 1980-ті роки, коли спостерігався значний дефіцит державного бюджету, модель розвитку «третього сектора» було використано для забезпечення широкого доступу приватного капіталу як ресурсу додаткового фінансування громадських проектів. Зважаючи на певні проблеми, особливо у сфері

розподілу ризиків, оновлена модель PFI покликана забезпечити широкий доступ до контрактів ДПП для приватного капіталу, який буде забезпечено в питаннях справедливого розподілу ризику між державним і приватним секторами. Активно використовується, фактично домінуюча нині модель PFI *Nakomono* забезпечує виконання лише одного зобов'язання перед стейкхолдерами, що має назву «цінність за гроші». Натомість зусилля уряду нині покликані забезпечити реальну вартість PFI (Private Financial Initiative). Сьогодні можна відзначити чотири провідних напрями реформування політики підходів до ДПП в Японії: по-перше, відхід від традиційних моделей *hakomono*, переорієнтація на моделі концесійної співпраці; по-друге, акцент переноситься на аналіз співвідношення «ціна – якість» за рахунок поліпшення експлуатаційних характеристики проектів ДПП, увага до яких була недостатньою; по-третє, заходи щодо забезпечення всебічного зниження вартості угод у силу перегляду політики щодо обсягів державних закупівель, т. зв. «політика PFI без SPS» (Special Purpose Company); по-четверте, формування правильного розуміння моделі приватної фінансової ініціативи, яке має виключити потенційні ризики, які можуть бути викликані опортуністичною поведінкою приватних компаній.

Малайзія. Особливістю малайзійської моделі є те, що вона починала і продовжує складатися з двох основних компонентів, а саме приватизації та PFI. Першу з них було реалізовано в 1983 р. і останню – в 2006 р. [14; 15]. Терміни PFI і PPP (public-private partnership) у цій країні часто використовуються як взаємозамінні. PPP здійснюється на планомірній основі, у тому числі на основі стратегічних планів п'ятирічного розвитку. Проблеми запровадження ДПП у Малайзії є традиційними для цього регіону світу: відсутність формальної і надійної схеми оцінювання проектів ДПП, у тому числі відсутність Компаратора державного сектора (КДС); відсутність стандартних форм договорів для ДПП; незначна участь банків приватного сектора та інших ринкових фінансових установ у фінансуванні проектів ДПП; відсутність достатньої кількості державних службовців та фахівців із нагляду за проектами ДПП, особливо в режимі «контракту життєвого циклу». Та все ж, незважаючи на обґрунтовану критику, Малайзія набуває значної кількості вигід, що пов'язані з реалізацією контрактів ДПП.

Сінгапур. У цілому Сінгапур має дуже сприятливі умови для реалізації проектів ДПП [16; 17]. Проте наявність бар'єрів (шести основних різновидів) – соціальних, політичних та легалізаційних ризиків; несприятливих економічних та комерційних кондицій; неефективних процедур громадського нагляду; нестача досконалих технік фінансового інжинірингу; проблеми зв'язків з публічним сектором; проблеми зв'язків з приватним сектором – затримує процес повноцінної реалізації вза-

смовигідних контрактів. Унікальною особливістю реалізації моделі ДПП є її абсолютна ефективність для приватного бізнесу і недостатнє забезпечення дотримання інтересів публічного (державного) сектору. Це частково можна пояснити відсутністю центрального органу врегулювання партнерства. Ще однією особливістю моделі є превалювання участі державних університетів у розробленні національно значимих проектів ДПП. Недостатня увага, що приділяється питанню техніко-економічного обґрунтування проектів ДПП, декілька разів призводила до їх невдалої реалізації. Внаслідок зазначених причин уряд цієї країни не в змозі застосувати адекватні заходи, щоб запобігти ризикам утечі капіталу, експертів і експертних знань до інших країн світу, таких як Китай, Індія і В'єтнам.

Південна Корея. В умовах старіння населення, коли обсяги витрат на підтримання належного рівня витрат на добробут незмінно зростає, спостерігається обмеження державних інвестицій в об'єкти інфраструктури [18; 19]. Таким чином, уряд активно просуває приватні інвестиції в тих сферах, де використання ресурсів приватних підприємства здатні ефективно та конкурентоспроможнo доповнити бюджетні витрати. Тим часом використанню проектів ДПП перешкоджають, по-перше, тимчасові труднощі адаптації національної системи бухгалтерського обліку до вимог Міжнародних стандартів звітності. По-друге, надшвидке зростання чисельності старіючого населення в поєднанні з низьким рівнем народжуваності має наслідком скорочення чисельності населення працездатного віку. Це матиме за наслідок і скорочення обсягу державного фінансування, особливо спільних із приватним бізнесом проектів.

Таїланд. Країна в останні десятиліття опинилася перед різними інфраструктурними проблемами в результаті зростаючого попиту на інфраструктуру, яка відповідає високій стадії економічного розвитку, напруженій міжнародній конкуренції, стрімкому зростанню міських районів і загрозам глобальної енергетичної кризи [20]. Не загострюючи уваги на питаннях еволюції історії запровадження ДПП у Таїланді, проблемах розвитку національної політики у цій сфері, інституційних рамках, процедурах закупівлі, різновидах контрактів, взаємозв'язках між політикою приватизації і ДПП, іноземного впливу, приділимо більше уваги недолікам наявної системи ДПП.

За наявності чотирьох ключових секторів інфраструктури в Таїланді, де найбільш поширено практику укладання контрактів ДПП (транспорт, енергетика, телекомунікації та комунальні послуги), у

країні відсутня центральна інституція, що здійснює нагляд за усіма контрактами. При цьому передбачається схвалення досягнутих домовленостей канцелярією генерального прокурора. Нормативно-правова база країни характеризується як така, що є неповною і застарілою, спостерігається її відчужена інституційна та нормативна фрагментація, припустимим є неправомірне політичне втручання, існує загроза реалізації корумпованих схем ДПП, тривалий час не вдається реалізувати проекти в критичних інфраструктурних галузях: водопостачанні, енергопостачанні, телекомунікаціях.

Велика Британія. Універсально придатною для практичного використання з урахуванням специфіки вітчизняного законодавства є британська модель ДПП. Згідно з останніми тенденціями розвитку досліджень у цій царині, перспективними визнаються такі форми співпраці, за яких державний партнер на конкурсній основі укладає з приватним угоду на проектування, будівництво та експлуатацію об'єкту протягом усього життєвого циклу послуги, здійснює оплату проекту рівними частинами лише після його введення в експлуатацію за умови підтримання приватним партнером об'єкту відповідно до визначених функціональних вимог. Залучення інвестиційних коштів регламентується за аналогією до блендингу структурних та інвестиційних фондів із проектами ДПП, що розроблені Європейським центром експертизи.

Висновки. Модернізація розвитку проектів ДПП в Україні з урахуванням досвіду реформування їх системи у провідних країнах світу повинна базуватися на таких засадах: уточнення сутнісних характеристик проектів партнерства з урахуванням усіх особливостей функціонування національної економіки; раціоналізація національної моделі розвитку ДПП; оновлення переліку цілей реалізації політики ДПП; розширення переліку видів економічної діяльності, на які поширюється практика реалізації угод про співпрацю; розширення переліку різновидів юридичного оформлення угод; перегляд підходів до розширення переліку суб'єктів господарювання, що можуть виступати з ініціативою щодо укладання угод про партнерство; розширення та уточнення змісту окремих стадій реалізації ДПП; удосконалення чинного законодавства з питань регулювання ДПП; розширення повноважень сторін участі в угодах; удосконалення засобів та прийомів управління ризиками здійснення угод ДПП; розроблення дієвого механізму гарантування повернення інвестованих коштів учасників угод про співпрацю ОДУ та приватного бізнесу; організація постійного моніторингу проектів.

Список літератури:

1. Akintoye, A. and Beck, M. (eds.) (2009), *Policy, Finance and Management for Public Private Partnerships* (Oxford: Wiley-Blackwell).
2. Flyvbjerg, B., Bruzelius, N. and Rothengatter, W. (2003), *Megaprojects and Risk: An Anatomy of Ambition* (Cambridge: Cambridge University Press).
3. Hodge, G.A. and Greve, C. (eds.) (2005), *The Challenge of Public Private Partnerships: Learning from International Experience* (Cheltenham, UK: Edward Elgar).
4. Ke, Y.J., Zhao, X.B., Wang, Y.Y. and Wang S.Q. (2009b), 'SWOT Analysis of Domestic Private Enterprises in Developing Infrastructure Projects in China', *Journal of Financial Management of Property and Construction*, 14 (2): 152–70.
5. Wang, S.Q. (2006), 'Lessons Learnt from the PPP Practices in China', Keynote Speech, Asian Infrastructure Congress, Hong Kong.
6. Bergère F. (2007), *Guide opérationnel des PPP* (Paris : Editions du Moniteur).
7. Bougrain F., Carassus, J., Colombard-Prout, M. (2005), *Partenariat public-privé en Europe : quels enseignements pour la France : retour d'expériences du Royaume-Uni, d'Italie, du Danemark et de France* (Paris : Presses de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées).
8. Government of India (2011), *Public private partnerships in India* [website] (Dept of Economic Affairs, Ministry of Finance, Government of India), <<http://www.pppinindia.com>>, accessed 17 November 2011.
9. Planning Commission (2010), 'Compendium of PPP Projects in Infrastructure in India', <<http://infrastructure.gov.in/pdf/compendium-of-ppp-infrastructure.pdf>>, accessed 24 December 2010.
10. Coordinating Ministry of Economic Affairs (2010), *Public-Private Partnership: Investor's Guide* (Indonesia).
11. Khanom, Nilufa Akhter (2009), 'Conceptual Issues in Defining Public-Private Partnership', paper presented at the Asian Business Research Conference, Australia.
12. Higuchi, T. (2006), 'Project Finance – Legal Issues of Project Finance in Japan', *Japan Business Law Review*, 1 (1): 51–5.
13. Iwamoto, Y. (2002), 'The Fiscal Investment and Loan Program in Transition', Government of Malaysia (2011), *Tenth Malaysia Plan, 2011–2015* (Kuala Lumpur: Economic Planning Unit).
14. Khairuddin, A.R. (2007), 'PFI: Concept, Organizational and Contractual Structures', proceedings of a seminar on PFI: Concept, Implementation and Lessons Learned, organised by IIUM, Kuala Lumpur, 3 December.
15. Lee, K. and Rathbone, M. (2008), 'PPP Goes to Singapore', *Project Finance International*, 2 April 382.
16. Peebles, G. and Wilson, P. (2002), *Economic Growth and Development in Singapore: Past and Future* (Cheltenham: Edward Elgar).
17. Ahn, H. and Kim, M. (2006), *Regional Allocation of Transportation Infrastructure Investment and Development of Local Economy* (Seoul: Korea Research Institute for Human Settlements).
18. KDI (Korea Development Institute) (2010), *Public-Private Partnership in Infrastructure in Korea*, <<http://pimac.kdi.re.kr/eng/download/brochure2.pdf>>.
19. NESDB and World Bank (2008), *Thailand Infrastructure Annual Report 2008*, Document prepared jointly by NESDB and the World Bank under the Thailand—World Bank Country Development Partnership for Infrastructure. <<http://siteresources.worldbank.org/INTTHAILAND/Resources/333200-1177475763598/3714275-1234408023295/5826366-1234408105311/full-report.pdf>>.
20. Valentine, J. (2008), *Public Private Partnerships in Infrastructure: Best-Practices from the International Experience and Applications for Thailand*, Report of the Infrastructure Projects Office (Bangkok: NESDB).

Слободянюк Н.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Слободянюк Н.О. Інвестиційний складник фінансової безпеки держави. У статті наведено категоріальне дослідження сутності фінансової безпеки держави, варіативність дефініції ґрунтується на внутрішньому складнику фінансової безпеки в забезпеченні відповідних умов формування й використання інвестиційно-фінансових ресурсів країни. Визначено роль інвестиційної безпеки в підвищенні стійкості фінансової системи до внутрішньо-зовнішніх загроз. Досліджено індикатори та порогові значення інвестиційної безпеки України за 2013–2015 рр. та виявлено їх невідповідність установленим пороговим значенням. Надано оцінку інвестиційної відкритості країн світу за 2010–2015 рр. та обґрунтовано позицію України у цьому рейтингу. Запропоновано авторські рекомендації щодо поліпшення інвестиційного клімату та активізації інвестиційних процесів відповідно до євроінтеграційного вектору розвитку держави. Пріоритетними напрямками обґрунтовано соціально значущі об'єкти інвестицій на основі механізму державно-приватного партнерства.

Ключові слова: фінансова безпека, інвестиційна безпека, інвестиції, держава, інвестиційна відкритість, інвестиційний клімат.

Слободянюк Н.А. Инвестиционная составляющая финансовой безопасности государства. В статье приведено категориальное исследование сущности финансовой безопасности государства. Вариативность дефиниции основывается на внутренней составляющей финансовой безопасности в обеспечении соответствующих условий формирования и использования инвестиционно-финансовых ресурсов страны. Определена роль инвестиционной безопасности в повышении устойчивости финансовой системы к внутренне-внешним угрозам. Исследованы индикаторы и пороговые значения инвестиционной безопасности Украины за 2013–2015 гг. и выявлено их несоответствие установленным пороговым значением. Дана оценка инвестиционной открытости стран мира за 2010–2015 гг. и обоснована позиция Украины в этом рейтинге. Предложены авторские рекомендации по улучшению инвестиционного климата и активизации инвестиционных процессов согласно евроинтеграционному вектору развития государства. Приоритетными направлениями обоснованы социально значимые объекты инвестиций на основе механизма государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, инвестиционная безопасность, инвестиции, государство, инвестиционная открытость, инвестиционный климат.

Slobodyanyuk N.A. Investment component of the state financial safety. The article deals with the categorical study of the nature of state financial safety. Variability of definitions is based on the internal component of financial safety in ensuring appropriate conditions of forming and using of investment and financial resources of the country. The definition of the role of the investment security in improving the stability of the financial system to internal and external threats was determined. Indicators and thresholds of investment security of Ukraine for 2013-2015 and their discrepancy to the established threshold were identified. The article has evaluated investment openness of countries during 2010-2015 and justified the position of Ukraine in this ranking. The author's recommendations of improving the investment climate and activization of investment processes in accordance with the European integration vector of development of the state were formulated. As the priority areas were selected socially significant facilities investments based on the partnership state-private mechanism.

Keywords: financial safety, investment security, investment, government, investment openness, investment climate.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних зрушень і посилення внутрішніх та зовнішніх загроз актуальним для України постає питання забезпечення фінансової безпеки як індикатора національної безпеки держави. Фінансова безпека держави залежить від сприятливого інвестиційного клімату, забезпеченості економіки інвестиційними

ресурсами, підвищення кількісно-якісних показників господарської діяльності тощо. Саме в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, нестабільної політичної ситуації необхідними є активізація інвестиційного процесу для забезпечення розширеного відтворення, створення сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності,

підтримання стимулів утворення та нагромадження фінансових ресурсів у країні, вирішення проблем безробіття тощо.

Фінансова безпека держави характеризує динамічний розвиток фінансової системи і досягається шляхом проведення виваженої фінансової політики відповідно до прийнятих концепцій, стратегій і програм в інвестиційній сфері. Дослідження поняття фінансової безпеки держави потребує, перш за все, комплексного вивчення пріоритетних національних інтересів, а отже, й основних загроз, які виникають на цій основі [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням фінансово-економічної безпеки на рівні держави присвячено значну кількість праць вітчизняних науковців: О. Ареф'євої, О. Барановського, М. Білик, І. Бланка, М. Єрмошенка та ін. Окремі методології впливу інвестиційної безпеки на показники фінансової системи, позиціонування інвестиційної безпеки в національній безпеці держави досліджувалися в роботах В. Кириленко, М. Недашківського, К. Подгорної, С. Ткаленко тощо. Незважаючи на наявність наукового доробку у сфері дослідження інвестиційної безпеки, подальше вивчення даного питання залишається актуальним, беручи до уваги ті нові загрози, які несуть у собі процеси глобалізації та транснаціоналізації.

Постановка завдання. Метою статті є категоріальне дослідження сутності фінансової безпеки держави та визначення ролі інвестиційної безпеки в підвищенні стійкості фінансової системи до внутрішньо-зовнішніх загроз.

Виклад основних результатів. Науковцями досить широко трактується поняття фінансової

безпеки (табл. 1). Вона являє собою надзвичайно складну та багаторівневу систему.

Фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [2].

Таким чином, аналіз дефініції «фінансова безпека» свідчить про багатофакторність даної категорії та наявність єдності у поглядах науковців щодо внутрішнього складника фінансової безпеки в забезпеченні відповідних умов формування та використання інвестиційно-фінансових ресурсів країни.

Для розроблення засад фінансової безпеки необхідна не лише її категоріальна змістова, а й оптимальна структура. Так, відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29 жовтня 2013 р., до складу фінансової безпеки входить: банківська безпека, безпека небанківського фінансового сектору, боргова безпека, бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека.

За внутрішньою будовою фінансова безпека являє собою сукупність відносно відособлених взаємопов'язаних складників, дія яких спрямована на виявлення, попередження, нейтралізацію, уникнення та ліквідацію загроз у сфері грошово-кредитних, бюджетних відносин, у сфері небанківського фінансового сектору економіки (рис. 1).

Важливість і необхідність визначення та забезпечення належного рівня інвестиційної безпеки країни полягають у можливості запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам національним інтересам, які

Таблиця 1

Аналіз дефініції «фінансова безпека держави»

Автор	Зміст категорії
М. Єрмошенко [3]	Фінансова безпека – це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю та якістю системної сукупності фінансових інтересів, достатністю обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання населення у цілому, що забезпечує ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток
О. Барановський [4]	Фінансова безпека розглядається як ступень захищеності фінансових інтересів; рівень забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стан складників фінансового ринку; якості фінансових інструментів і послуг; стан фінансових потоків в економіці, що дає змогу вважати її одним із найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави
О. Василик [5]	Фінансова безпека – це надійна захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз
О. Власюк [6]	Фінансова безпека стає основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів
В. Геєць [7]	Фінансова безпека – це стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків
О. Головченко [8]	Фінансова безпека держави – це її здатність здійснювати самостійну фінансово-економічну політику відповідно до своїх національних інтересів

виникають в інвестиційній сфері. Як відомо, Україна є достатньо відкритою економікою. Це підтверджують і показники її платіжного балансу. Як наслідок, підвищуються ризики негативного впливу зовнішніх факторів на безпеку країни. Під час формування інвестиційної політики постає важливе завдання ідентифікації можливих загроз, виявлення причин їхньої появи та визначення можливостей і способів протидії їм.

Головним критерієм інвестиційної безпеки є конкурентоспроможність економіки як процесу реалізації економічної безпеки в динаміці. Виділення певних критеріїв пов'язане з існуванням порогових граничних значень допущення певного ймовірного порушення безпеки. Тобто визначення інвестиційної безпеки має бути пов'язане з мірою, що виражає органічну єдність якісної та кількісної визначеності явища інвестиційної безпеки.

До показників інвестиційного процесу в державі належать такі: норма (рівень) інвестицій (обсяг інвестицій, % до ВВП); загальний обсяг інвестицій у

вартісному вираженні; рівень приватних інвестицій; рівень заощаджень населення та ін. За цими показниками набуто певного досвіду, є їх рекомендовані обсяги, які мають національні особливості в кожній державі [9] (рис. 1).

Рівень інвестицій в Україні щодо ВВП поки не відповідає світовим стандартам, тоді як для стабільної економіки загальний обсяг інвестицій повинен досягати рівня 15–26% ВВП. Що стосується рівня приватних інвестицій, то їх рівень в Україні поки не перевищує 50%. За світовим досвідом рівень приватних інвестицій повинен бути не менше 60%.

Проблема оцінки інвестиційної безпеки на загальнодержавному рівні знайшла своє практичне втілення порівняно недавно у вигляді Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60. Відповідно до цієї Методики, інвестиційна безпека розглядається як складник економічної безпеки і як такий рівень національних



⇓ – індикатори процесу, кількісно-якісні характеристики об'єкту

Рис. 1. Складники фінансової безпеки (побудовано автором)

та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. Для визначення стану інвестиційної безпеки запропоновано брати за основу п'ять індикаторів та допустимі порогові значення для них (табл. 2)

Проведені розрахунки показали, що жоден з індикаторів стану інвестиційної безпеки в Україні не відповідає пороговим значенням. Знос основних виробничих засобів суттєво перевищує темпи їх відтворення, а відсоток ВВП на накопичення значно менший від рівня забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону. Приріст прямих іноземних інвестицій на початок 2016 р. мав від'ємне значення, що пояснюється значними скороченнями притоку іноземних інвестицій через економічну кризу, воєнні події, політичну нестабільність в Україні. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Брит.), Франція, Швейцарія та Італія. До десяти регіонів – Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської,

Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ – надійшло найбільше інвестицій – 93,9% усіх залучених прямих іноземних інвестицій. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Результати аналізу інвестицій до валового внутрішнього продукту різних країн у розрізі 2010–2015 рр. наведено в табл. 3

Слід зазначити, що інвестиційна відкритість характеризує частку участі іноземного капіталу до ВВП. Отже, від значення показника інвестиційної відкритості залежать конкурентоспроможність національної економіки, економічна безпека, відкритість економіки. Співвідношення інвестицій до ВВП мало найбільше значення по Україні в 2012 р. – 19,45%, а найнижче спостерігається в 2015 р. – 13,8%. Якщо розглядати інвестиції до ВВП у розрізі різних країн світу, то слід зазначити, що на поточний рік даний показник був найбільшим у Чехії (26,31%), на другому місці – Латвія (22,58%), на третьому – Франція (21,51%), а найнижчим цей показник спостерігається в Україні (13,8%).

Показовим щодо стану інноваційно-інвестиційної діяльності країни є також її місце у Глобальному

Таблиця 2

Індикатори та порогові значення інвестиційної безпеки України [10]

№	Індикатор, одиниця виміру, %	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Порогове значення
1.	Ступінь зносу основних засобів	77,3	83,5	60,1	Не більше 35
2.	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних засобів	10,5	9,0	8,2	Не менше 6
3.	Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП	16,2	12,4	11,8	Не менше 25
4.	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП	1,8	0,3	1,2	5-10
5.	Приріст прямих іноземних інвестицій за рік, млн. дол. США	3507,7	1998,7	-12987,6	-

Таблиця 3

Оцінка інвестиційної відкритості країн світу за 2010–2015 рр., фрагмент [10; 11]

Країна	2010 р., %	2011 р., %	2012 р., %	2013 р., %	2014 р., %	2015 р., %
Німеччина	19,44	20,27	20,11	19,71	20,01	19,91
Франція	22,07	22,41	22,48	22,06	21,77	21,51
Італія	19,94	19,65	18,36	17,24	16,62	16,64
Люксембург	17,59	19,53	20,56	19,45	19,46	18,98
Латвія	19,39	22,21	25,41	23,23	22,61	22,58
Великобританія	15,62	15,67	15,93	16,11	16,60	16,94
Польща	20,29	20,69	19,79	18,82	19,63	20,07
Іспанія	23,03	21,48	19,80	18,76	19,13	19,72
Данія	18,26	18,30	18,95	18,90	19,08	19,03
Чехія	26,96	26,45	25,91	25,06	25,13	26,31
Україна	16,73	18,56	19,45	17,05	13,83	13,80

рейтингу конкурентоспроможності, який щорічно складає Світовий економічний форум для порівняння розвитку країн у глобальному масштабі. Відповідно до цього звіту, у 2015–2016 рр. Україна посіла 79-е місце серед 140 країн світу, опустившись на три сходинки нижче порівняно з попереднім роком. Найнижчу оцінку отримав показник надійності банків, які визнані найменш надійними у світі. Проблемними сферами залишаються прямі іноземні інвестиції та технологічні трансферти (117-е місце), проникнення технологій на рівні компаній (100-е), наявність венчурного капіталу (102-е) та доступність останніх технологій (96-е місце) [12]. Найгіршу динаміку мають показники інфляції (падіння на 59 місць), що пов'язане з девальвацією гривні, високим рівнем доларизації економіки, підвищенням тарифів, а також показники державного боргу (мінус 44 позиції). При цьому позитивно оцінюються інноваційний потенціал (52-е місце), система вищої освіти та тренінгів (34-е місце), що є конкурентними перевагами України. Країна посіла 29-е місце в рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-є – за якістю науково-дослідних закладів та 50-є – за кількістю патентів на винаходи [13]. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки, але для цього необхідні спільні зусилля держави і бізнесу. Згідно з іншим рейтингом, що формується компанією BDO International Business Compass спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки і характеризує економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі економічних, політичних і соціокультурних умов, інвестиційна привабливість України у 2015 р. покращилася: наша країна за рік перемістилася з 109-го на 89-е місце і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю та Латвією [14].

Під час розроблення інвестиційної політики необхідно враховувати останні тенденції та потреби світової економіки. Концептуальні засади інвестиційної політики нового покоління було вперше ґрунтовно розглянуто та сформульовано на Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD) у 2012 р. Метою такої політики на національному рівні є прискорення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національного виробництва шляхом досягнення синергетичного

ефекту від проведення інвестиційної політики та реалізації стратегій розвитку окремих галузей економіки. На міжнародному рівні метою є встановлення балансу в питаннях розподілу прав та обов'язків іноземних інвесторів та приймаючої країни, вдосконалення інвестиційних угод, що гарантували б економічну безпеку країни, до якої спрямовується іноземний капітал, та забезпечували право власності інвесторів.

Інвестиційна політика нового покоління ґрунтується на кількох принципах: спрямування інвестиційних потоків до ключових галузей національної економіки для підвищення її конкурентоспроможності; відповідальність суб'єктів за наслідки інвестиційної діяльності; посилений інституціональний вплив на реалізацію інвестиційної політики. На міжнародному рівні вперше обговорюються питання інвестиційного протекціонізму. При цьому в міжнародній практиці відсутнє однозначне тлумачення терміну «інвестиційний протекціонізм». Однак здебільшого це поняття передбачає нейтралізацію таких загроз із боку іноземних інвесторів, як монополізація національних ринків; монополізація ринку фінансових послуг; залежність національних виробників від іноземних кредиторів; відтік кваліфікованого персоналу до материнських компаній; перетворення національної промисловості на сировинну базу розвинених країн; контроль із боку іноземних компаній над стратегічно важливими національними галузями, що забезпечують економічну та продовольчу безпеку країни [15].

Висновки. Із погляду забезпечення фінансової безпеки держави формування системи інвестиційної безпеки в Україні обов'язково слід здійснювати з урахуванням необхідності дотримання виваженої антиінфляційної політики, досягнення скорочення бюджетного дефіциту, активізації інвестиційних процесів, стабілізації валютного курсу та уніфікації законодавчої бази. В умовах проведення демократичних реформ в Україні в контексті децентралізації влади і фінансових ресурсів пріоритетною має стати співпраця місцевих органів влади і приватного бізнесу в інвестиційній сфері. Перспективними інвестиційними проектами мають бути соціально значущі об'єкти інфраструктури: медицина, освіта, ЖКГ, транспорт, зв'язок тощо.

Список літератури:

1. Москаль І.І. Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері / І.І. Москаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/15.pdf>.
2. Рудик Н.В. Фінансова безпека в системі управління державними фінансами / Н.В. Рудик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_05/242.pdf.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
4. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський ; Київ. нац. торг.-екоп. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.
5. Василик О. Фінансова безпека. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / О. Василик, С. Мочерний. – К. : Академія, 2002 – 952 с.

6. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с
7. Геєць В. Концепція економічної безпеки України / В. Геєць ; Ін-т екон. прогнозування ; кер. проекту В. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
8. Головченко О.М. Фінансова безпека держави: сутність проблеми та механізми забезпечення / О.М. Головченко // Актуальні питання фінансової безпеки держави : зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави» (Харків, 21 лютого 2014 р.) ; МВС України, Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х. : Ніконова, 2014. – С. 98–101.
9. Недашківський М.М. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М.М. Недашківський, К.Ю. Подгорна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 275–280.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
12. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>.
13. Архірейська Н.В. Методологічні засади фінансової безпеки держави / Н.В. Архірейська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/193.pdf>.
14. Новікова К.І. Інноваційно-інвестиційна безпека: Сучасні виклики та загрози / К.І. Новікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ej.kherson.ua/journal/economic_16/2/7.pdf.
15. Затонацька Т. Інвестиційна безпека України в період євроінтеграційних процесів / Т. Затонацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com/uk/component/na_archive/1076?view=material.

УДК 332.01

Титаренко Ю.С., викладач кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування
Черкаський державний технологічний університет

РОЗВИТОК АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Титаренко Ю.С. Розвиток аграрно-промислового комплексу через призму інтеграційних процесів. У статті висвітлено необхідність економічної інтеграції як складової частини ефективного розвитку економіки. Визначено сутність понять «інтеграція» та «економічна інтеграція», а також запропоновано авторське трактування. Розкрито сутність та мету агропромислової інтеграції, а також організаційно-економічні форми інтеграції агропромислового комплексу. Виділено види економічної інтеграції та їх характеристики. Визначено місце агропромислової інтеграції в середовищі інституту агропромислового комплексу. Зазначено вагомість агропромислового комплексу у розвитку держави.

Ключові слова: інтеграція, економічна інтеграція, агропромисловий комплекс, національна економіка, економічний простір, розвиток економіки.

Титаренко Ю.С. Развитие аграрно-промышленного комплекса через призму интеграционных процессов. В статье раскрыта необходимость экономической интеграции как составляющей эффективного развития экономики. Определена сущность понятий «интеграция» и «экономическая интеграция», а также предложена авторская формулировка. Раскрыты сущность и цели агропромышленной интеграции, а также организационно-экономические формы интеграции агропромышленного комплекса. Выделены виды экономической интеграции и их характеристики. Определено место агропромышленной интеграции в среде института агропромышленного комплекса. Указана значимость агропромышленного комплекса в развитии государства.

Ключевые слова: интеграция, экономическая интеграция, агропромышленный комплекс, национальная экономика, экономическое пространство, развитие экономики.

Tytarenko Ju.S. Development of the agro-industrial complex in the light of the integration proces. The article highlights the need for economic integration as part of an effective economic development. The essence of concepts «integration» and «economic integration» and offered their own interpretation of these concepts. The essence and purpose of the agro-industrial integration and organizational and economic forms of integrating agriculture. Highlighted types of economic integration and their characteristics. The place agro-industrial integration environment institute of agriculture. Indicated importance of agriculture in development.

Keywords: integration, economic integration, agro-industrial complex, national economy, economic space, development economy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку, які характеризуються переходом до ринкової економіки, особливо актуальним стає пошук нових форм господарювання, зокрема активного розвитку набули процеси інтеграції. З урахуванням економічної ситуації в Україні та розвитком агропромислового комплексу особливо актуальною стає економічна інтеграція агропромислових підприємств як на національному так і на міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Унаслідок істотних економічних зрушень дослідження та наукове обґрунтування агропромислового комплексу через інтеграційні процеси набувають усе більшої актуальності та знаходять своє відображення в роботах багатьох науковців. Зокрема, висвітленням даної проблеми займалися: В.І. Бойко, Н.В. Гладій, Й.С. Завадський, В.А. Кадієвський, М.П. Коржинський, І.І. Кравчук, О.Г. Шпикуляк та ін.

Постановка завдання. Основним завданням даної статті є висвітлення ефективності розвитку агропромислового комплексу через призму інтеграційних процесів. Для цього було визначено актуальність розвитку агропромислового комплексу в сучасних умовах господарювання, розглянуто сутність економічних категорій «інтеграція» та «економічна інтеграція» та сформовано авторське трактування даних понять, охарактеризовано організаційно-економічні форми інтеграції.

Виклад основних результатів. Зі стрімким зростанням кількості агропромислових формувань – підприємств, холдингів, агрофірм, агроконсорціумів тощо – створюється конкурентне середовище у сфері переробки сільськогосподарської продукції, яке змушує суб'єктів господарювання виробляти якісніші продовольчі товари з конкурентоспроможною ціною. Взаємна матеріальна зацікавленість усіх учасників регіональних і господарських організаційних форм агропромислової інтеграції в досягненні високих кінцевих результатів, з одного боку, і кожного з них у зростанні масштабів та ефективності виробництва свого виду діяльності – з іншого, стає тією рушійною силою, яка створює необхідне економічне середовище для ширшого впровадження у виробництво найновіших досягнень науки і передової практики, економічно спонукає забезпечувати пропорційний розвиток сільського господарства і переробної промисловості, бази зберігання продукції та її реалізації. Важливим кроком у даному напрямі розвитку аграрно-промислового комплексу виступає економічна інтеграція, яка може забезпечити рівномірний розвиток у складі певної економічної системи.

Для подальшої характеристики економічної інтеграції агропромислового комплексу доцільно визначити сутність понять «інтеграція» та «економічна інтеграція».

Так, у Тлумачному словнику української мови інтеграція трактується як «об'єднання чого-небудь

в єдине ціле» [1, с. 237], а у Великому тлумачному словнику сучасної української мови зазначається, що «інтеграція – це об'єднання в ціле будь-яких окремих частин; об'єднання та координація дій різних частин цілісної системи; процес упорядкування, узгодження та об'єднання структур і функцій у цілому організмі» [2, с. 500].

Підходи до визначення дефініції «інтеграція» зустрічаються і в довідникових та енциклопедичних педагогічних виданнях. Так, у Педагогічному словнику за ред. М.Д. Ярмаченка інтеграція тлумачиться як поняття, що означає як стан зв'язності окремих диференційованих частин і функцій системи, організму в ціле, так і процес, що веде до такого стану [3, с. 229].

У Соціолого-педагогічному словнику зазначається, що «інтеграція – це сторона процесу розвитку, яка пов'язана з об'єднанням у ціле раніше різномірних частин та елементів, а у ході процесів інтеграції в уже сформованій системі, або у новій системі, яка виникла з раніше незв'язних елементів, збільшується обсяг та інтенсивність взаємозв'язків і взаємодій між елементами, зокрема надбудовуються нові рівні управління» [4, с. 94].

На думку І.П. Яковлева, інтеграція – це процес розвитку системи, у результаті чого виникає вища, головна інтегральна якість – цілісність або органічна цілісність. Тобто інтеграція виражає динаміку системи, а цілісність – результат руху [5, с. 16–19].

І.М. Козловська та Л.П. Загорюлько вбачають суть інтеграції не просто в об'єднанні, а у взаємопроникненні. Як стверджує І.М. Козловська, це таке взаємопроникнення елементів одного об'єкта в структуру іншого, внаслідок якого виникає не додавання, не поліпшення якості двох об'єктів, а повністю новий об'єкт зі своїми властивостями. Предметом інтеграції, зазначає дослідниця, можуть бути і компоненти емпіричного рівня, і високі рівні систематизації знання [6, с. 52].

Проаналізувавши наявні визначення сутності інтеграції, можна сформулювати авторське трактування дефініції «інтеграція». Отже, інтеграція – це процес об'єднання кількох елементів у єдине ціле, які в сукупності формують якісно нову систему, спроможну виконувати свої функції, які з'являються як наслідок об'єднання, та функціонувати як єдиний механізм.

Із запропонованих визначень бачимо, що поняття інтеграції досить широке і може охоплювати будь-який процес, галузь чи сферу, тому доцільним є визначення сутності поняття «економічна інтеграція».

Так, О.С. Мельничук визначає економічну інтеграцію, як процес інтернаціоналізації господарського життя, зближення, об'єднання економік низки країн [7].

У підручнику «Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка» економічна інтеграція визначається як якісно новий етап інтер-

націоналізації господарського життя. Вона передбачає зближення і взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Інтеграційні тенденції є природним процесом, який впливає з об'єктивних потреб міжнародного поділу праці і науково-технічного прогресу [8, с. 317].

За підручником «Міжнародна економіка» економічна інтеграція – це процес зближення, взаємоприспосовування і поступового об'єднання національних економічних систем [9, с. 288].

Існує також думка, що економічна інтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція – форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростом продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією. Економічна інтеграція виявляється у державних формах об'єднання країн, наприклад Європейський Союз, ОПЕК, Всесвітня торгова організація, Європейська асоціація вільної торгівлі тощо. Однак при цьому економіка інтегрованих країн утрачає своє національне обличчя, самотність [10].

Акцентуючи увагу на наявних визначеннях даного поняття, можна зазначити, що економічна інтеграція – це процес об'єднання економік різних країн, який передбачає створення певної економічної системи шляхом об'єднання різних національних господарств для раціонального використання наявних у країні ресурсів на основі міжнародного поділу праці.

По суті, економічна інтеграція з'являється як наслідок трансформаційних зрушень на певному етапі розвитку економіки, у результаті чого виникають нові стосунки між країнами. Такі відносини мають забезпечувати не лише торгівельні, а й тісні виробничі, ресурсні, фінансові та інші зв'язки.

Економічна інтеграція має на меті зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Оскільки національні економіки спеціалізуються на певних товарах та послугах, то таким чином вони доповнюють одна одну в системі світового господарства.

Всебічна інтернаціоналізація, що нині охопила практично всі країни світу, всі сфери виробництва й обігу, зумовлює виникнення і формування якісно нового явища сучасної цивілізації – глобалізації соціально-економічного розвитку.

Говорячи про агропромислову інтеграцію, слід зауважити, що її метою є розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприєм-

ствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків є закономірним явищем. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення. Це зумовлено тим, що розвиток даної галузі все більшою мірою залежить від промисловості, що поставляє селу необхідні засоби виробництва. Їх питома вага в структурі спожитих матеріальних ресурсів знаходиться в межах 35–38%, тобто темпи й ефективність розширеного відтворення в сільському господарстві значною мірою залежать від розвитку першої сфери АПК – фондоутворювальних галузей, їх здатності забезпечити його знаряддями і предметами праці в необхідному обсязі, асортименті та якості [11, с. 554].

Агропромислова інтеграція передбачає поєднання галузей сільського господарства, які займаються виробництвом, переробкою, зберіганням, реалізацією сільськогосподарської продукції, а також допоміжних виробництв, що його обслуговують, для забезпечення ефективності аграрного виробництва. Необхідність агропромислової інтеграції зумовлена тим, що в АПК України маємо, з одного боку, значну кількість збиткових сільськогосподарських підприємств, а з іншого – монополізованих переробних підприємств, для ефективного функціонування яких бракує сировинної бази. Нестача сировини не дає змоги повністю завантажити виробничі потужності, що спричиняє подо-рожчання процесу переробки сільськогосподарської продукції і, відповідно, підвищення цін на неї. Інтеграція підприємств агропромислового комплексу, яка ґрунтується на організаційному, економічному, технологічному поєднанні процесу виробництва з результатами кінцевої переробки сільськогосподарської сировини, дає можливість ефективно розподіляти ресурси між суб'єктами інтеграції, використовувати нові технології та техніку, акумулювати фінансові ресурси, підвищити інвестиційну привабливість сільськогосподарського виробництва.

Агропромислова інтеграція формується в середовищі інституту агропромислового комплексу (АПК), є утворенням, яке структурує економічну взаємодію агентів ринку та діє у вигляді організаційно оформлених структур і систем що забезпечують дотримання відповідних правил і норм [12, с. 480].

У результаті інтеграційних процесів можуть змінюватися структура інтегрованих підприємств, функції, поділ праці, а також прибуток, отримання якого, а точніше збільшення, й є основною метою даного процесу. Наслідки та зміни, які виникають у результаті такого об'єднання, залежать від організаційно-економічної форми інтеграції, які представлені на рис. 1.

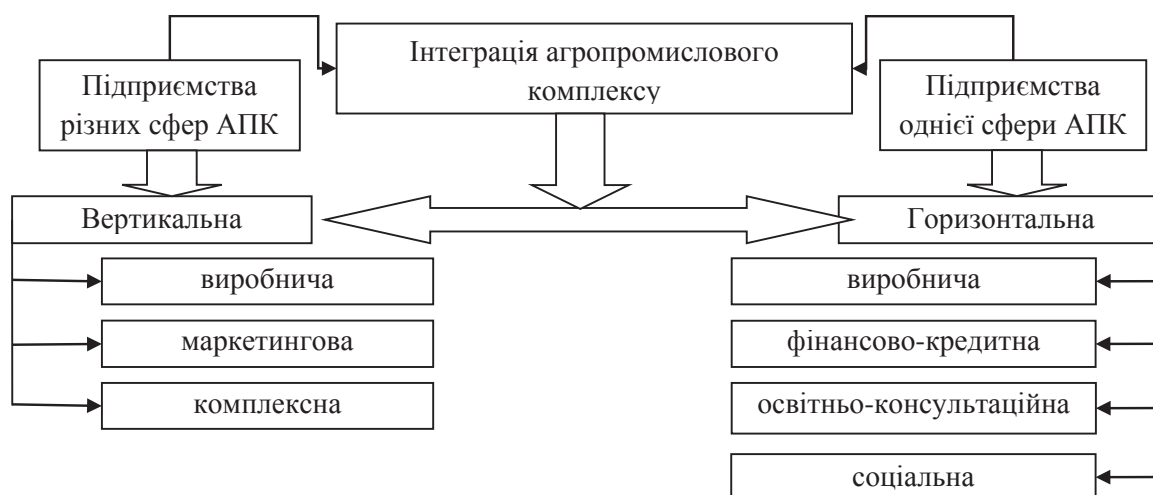


Рис. 1. Організаційно-економічні форми інтеграції агропромислового комплексу

Джерело: складено автором за [13, с. 45–46]

В економічній літературі виділяють види, напрями й організаційно-економічні форми інтеграції. Види інтеграції розрізняють за складом учасників або метою інтегрування. Основна частина дослідників виділяє два види інтеграції: вертикальну і горизонтальну. До вертикальної інтеграції залучаються підприємства різних сфер АПК або однієї сфери для здійснення діяльності, яка ведеться в інших сферах АПК (наприклад, об'єднання сільськогосподарських підприємств для створення переробних виробництв або торговельних структур, взаємодія кількох переробних підприємств для спільного виробництва сировини, інтеграція господарств, що виробляють аграрну сировину, зі структурами, які здійснюють подальшу її переробку, зберігання та реалізацію тощо). Горизонтальна інтеграція передбачає поєднання підприємств однієї сфери АПК без залучення формувань інших його сфер зі збереженням їх традиційних функцій. За напрямками вертикальна інтеграція класифікується так:

- виробнича (поєднує сільськогосподарські й переробні підприємства, що займаються вирощуванням аграрної сировини та її подальшою переробкою);
- маркетингова (передбачає збут виробленої продукції та постачання необхідних засобів виробництва);
- комплексна (поєднує обидва вказані вище напрями).

Основними напрямками горизонтальної інтеграції є:

- виробнича (передбачає співробітництво партнерів, розмежованих за внутрішньогалузевим технологічним поділом праці та ін.);
- фінансово-кредитна (головна її функція – акумулювання вільних коштів її учасників та надання окремим із них кредитних послуг);
- освітньо-консультаційна (в її межах можуть діяти різноманітні об'єднання виробників, завдан-

ням яких є організація обміну досвідом роботи, освоєння прогресивних технологій, форм організації та управління виробництвом, вивчення новітніх досягнень науки і стану продуктових ринків);

- соціальна (спрямована на задоволення соціальних потреб сільських виробників) [13, с. 45–46].

Порівнюючи вертикальний і горизонтальний види інтеграції, слід визнати, що організація вертикально побудованих об'єднань на відміну від горизонтальних формувань охоплює весь процес виробництва, включаючи переробку, зберігання та продаж готової продукції. При цьому досягається безперервність технологічного процесу на всіх етапах виробництва і збуту, наскрізний контроль якості продукції, підвищується ефективність виробництва.

Інтеграційним процесам в АПК в умовах ринку притаманний багатоплановий характер, розвиток яких здійснюється від простих до складніших інтегрованих систем, від функціонування виробничих структур за участю кількох територіально близько розташованих підприємств сільськогосподарського й промислового виробництва до регіональних і транснаціональних формувань. Рациональні межі створення та діяльності останніх визначаються насамперед ринковими регуляторами: попитом і пропозицією [14, с. 55–57].

Висновки. Агропромисловий розвиток є вагомим елементом у розвитку будь-якої держави, оскільки формує її матеріально-технічну базу та продовольчу безпеку. Варто відзначити роль агропромислового комплексу в розвитку економіки у цілому, оскільки саме продукція аграрних підприємств є основою діяльності інших галузей, таких як легка, харчова та переробна, забезпечуючи їх сировиною. Зважаючи на наявний потенціал, важливість та вагомість агропромислового комплексу, доцільно звернути увагу на перспективи та напрями розвитку даної галузі для покращення економічної ситуації в країні. Одним із таких напрямів є агро-

промислова економічна інтеграція, яка забезпечить синтез сільського господарства і промисловості на вищому рівні шляхом посилення виробничо-економічних зв'язків, налагодження співробітництва під-

приємств, розмежованих за внутрішньогалузевим технологічним поділом праці, акумулювання та розподіл вільних коштів, а також задоволення соціальних потреб аграрних виробників.

Список літератури:

1. Тлумачний словник української мови / Ред. Т.В. Ковальова, Л.П. Коврига. – Харків : Синтекс, 2002. – 672 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
3. Педагогічний словник / За ред. дійсного члена АПН України М.Д. Ярмаченка. – К.: Педагогічна думка, 2001. – 516 с.
4. Соціолого-педагогічний словник / Укл. С.У. Гончаренко, В.В. Радул, М.М. Дубінка [та ін.] ; за ред. В.В. Радула. – К. : ЕксОб, 2004. – 304 с.
5. Яковлев И.П. Интеграция высшей школы с наукой и производством / И.П. Яковлев. – Л. : ЛГУ, 1987. – 126 с.
6. Козловська І.М. Теоретико-методологічні аспекти інтеграції знань учнів професійно-технічної школи: дидактичні основи : [монографія] / І.М. Козловська ; за ред. С.У. Гончаренка. – Львів : Світ, 1999. – 302 с.
7. Мельничук О.С. Словник іншомовних слів / О.С. Мельничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua>.
8. Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка : [підручник] / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич ; 2-е вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
9. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / За ред. Г.Е. Гронтковської. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
10. Економічна інтеграція [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>.
11. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
12. Шпикуляк О.Г. Інститут аграрного ринку : [монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
13. Кравчук І.І. Регіональні аспекти інтеграції агропромислового виробництва / І.І. Кравчук // Економіка АПК. – 2000. – № 10. – С. 45–47.
14. Гладій Н.В. Особливості поглиблення агропромислової інтеграції / Н.В. Гладій // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 55–58.

УДК УДК 351:378 (338:354)

Хайдура Х.М., здобувач ступеня доктора філософії
Центральноукраїнський національний технічний університет
(м. Кропивницький)

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ ВНЕСКУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ В СУЧАСНУ ЕКОНОМІКУ (ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ ПОРІВНЯНЬ)

Хайдура Х.М. Методичні засади вимірювання внеску інноваційно активного університету в сучасну економіку (досвід міжнародних порівнянь). Статтю присвячено узагальненню досвіду університетів Великої Британії, Лівану та України з проведення комплексних розрахунків сукупного внеску інноваційно орієнтованих вищих навчальних закладів у формування показників економічного розвитку району постійної дислокації, регіону, країни в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань. Досліджено фактологічну базу здійснення аналогічних розрахунків для вітчизняних ВНЗ, можливості застосування математичних моделей для їх проведення на постійній основі. Сформульовано пропозиції щодо формування сателітного рахунку сектора вищої освіти у складі системи національних рахунків.

Ключові слова: економіка знань, державне регулювання розвитку вищої освіти, внесок університетів у національну економіку, сателітний рахунок сектора вищої освіти.

Хайдура Х.М. Методические основы измерения вклада инновационно активного университета в современную экономику (опыт международных сравнений). Статья посвящена обобщению опыта университетов Великобритании, Ливана и Украины по проведению комплексных расчетов совокупного вклада инновационно ориентированных высших учебных заведений в формирование показателей экономического развития места их постоянной дислокации, региона, страны в условиях становления и развития современной экономики знаний. Исследуются фактологическая база осуществления аналогичных расчетов для отечественных вузов, возможности применения математических моделей для их проведения на постоянной основе. Сформулированы предложения по формированию сателлитного счета сектора высшего образования в составе системы национальных счетов,

Ключевые слова: экономика знаний, государственное регулирование развития высшего образования, вклад университетов в национальную экономику, сателлитный счет сектора высшего образования.

Haidura H.M. Methodical basis for measuring the contribution of an innovative-active university to the modern economy (the experience of international comparisons). The article is devoted to the generalization of the experience of the universities of Great Britain, Lebanon and Ukraine in conducting complex calculations of the cumulative contribution of innovation-oriented higher educational institutions to the formation of indicators of economic development of their permanent location, region and country in the conditions of the formation and development of the modern knowledge economy. To establish the degree of the efficiency of measures of the state regulation of the innovative development of modern universities in the scale of the national economy, their impact on the formation of resulting indicators of functioning of the economy of knowledge, it should be used, along with the researched ones, methods of forming of sub account of the scientific research and research and development works (R & D), in the structure of the satellite account of the education of Ukraine.

Keywords: knowledge economy, state regulation of the development of higher education, the contribution of universities to the national economy, the satellite account of the higher education sector.

Постановка проблеми. Безсумнівний інтерес дослідників, особливо протягом останніх років, викликає процес усебічного вивчення та детального вимірювання внеску сучасних університетів як реальних центрів формування «креативного ядра» економіки знань, у розвиток міст, регіонів дислокації, країни у цілому. Періодичні дослідження з питань моделювання та ідентифікації внеску університетів у розвиток економіки Великої Британії та її регіонів [1–4], Європейської ліги дослідницьких

університетів до економіки ЄС [5], американських [6; 7], австралійських [8], азійських [9] ВНЗ у економічний розвиток своїх країн надихають дослідників на запровадження вітчизняної практики аналогічних розрахунків.

Активне просування українських університетів на шляху всебічної асоціації та наступної повноцінної інтеграції до європейського наукового та дослідницького простору, водночас неналежно низький рівень впливу вищих навчальних закладів (ВНЗ) на

формування сучасної економіки знань вимагають посилення уваги до адаптації зарубіжного досвіду/розроблення оригінальних методологічних підходів до кількісного оцінювання економічного внеску діяльності університетів країн світу в умовах становлення сучасної економіки знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підсумки багаторічних теоретико-методологічних досліджень із проблематики кількісного вимірювання внеску сучасних ВНЗ у ринкову економіку, у тому числі Великої Британії, опубліковано у працях таких учених, як Х. Армстронг, Т. Бендер, А. Вебстер, М. Гіббонс, Дж. Годдар, Дж. Дейвіс, Дж. Елліот, Б. Кларк, Ф. Коффілд, Б.-А. Лյондвалл, К. Морган, А. Райт, П. Тейлор, П. Халл, Дж. Хілман, П. Чаттертон, Д. Шарль.

Незаперечним ініціатором та потужним драйвером економічного розвитку всього ЄС є Ліга європейських дослідницьких університетів (LERU), яка також організовує публікацію періодичних звітів. Результати аналогічних досліджень, що проводилися Единбурзьким університетом, Університетом Сент-Ендрюс, навчальними закладами Бірмінгема, Британської Колумбії, штату Айова, Нотр-Дам (штат Індіана), описані в уже згаданому джерелі [5]. Підхід також був застосований для вивчення економічного внеску групи дослідницьких та навчаль-

них установ, сектору вищої освіти у НЕ на прикладі Nederlandsee Federatie Van Universitair Medische Centra (NFU – організації, що представляє медичні дослідні центри в Нідерландах) [10], підготовки звіту Russell Group universities (2010 p.) про обсяги наукових досліджень [11], внеску регіональних університетів Шотландії та Уельсу в розвиток глобальної економіки Великої Британії [12; 13].

Методологічні основи дослідження особливостей функціонування ВНЗ та їх державного регулювання системно розглядають у своїх працях українські вчені О. Амоша, Л. Антошкіна, Т. Боголіб, Н. Верхоглядова, В. Геєць, О. Грішнова, І. Каленюк, О. Романовський та ін. Та все ж проблеми інноваційного розвитку ВНЗ, тим більше вимірювання їх внеску в економіку знань, у науково-методичному плані є недостатньо розробленими.

Здійснена останнім часом науковцями та практиками спроба перенести набутий досвід глобального оцінювання для встановлення внеску українських університетів у розвиток економіки хоча і мала місце, проте не набула широкого розголосу, вимагає суттєвих зусиль для сприяння подальшому розвитку і потребує детального обґрунтування з урахуванням низки місцевих особливостей [14].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення досвіду університетів Великої Бри-

Таблиця 1

Вплив інноваційно орієнтованих ВНЗ на розвиток національної економіки

Параметр порівняння		Код рядка показника	Великобританія	Україна	Ліван			
Загальні показники								
Чисельність населення (на 1 січня 2015 року, тис. осіб)			64 088,2	44 429,5	6 184,7			
Кількість університетів			162	317	...			
Чисельність студентів (2013/2014 н. р., осіб)			2 299 355	1 723 685	...			
Чисельність і частка іноземних студентів (2013/2014 н. р., осіб (%))			435 495 (18,9)	69 969 (4,1)	...			
Індекс конкурентоспроможності 2015-2016 рр.								
Місце у рейтингу (зі 140 країн)			10	79	101			
окремий складовий індекс	Охоплення вищою освітою, % (місце)		5.02	61,9 (37)	79 (14)	47,9 (54)		
	Співпраця університетів та бізнесу у галузі досліджень та розробок (місце)		12.04	4	74	116		
	Наявність учених та інженерів (місце)		12.06	18	29	27		
	Патентні заявки за процедурою РСТ, кількість на мільйон населення (місце)		12.07	89,9 (18)	3,6 (50)	1,7 (59)		
Глобальний інноваційний індекс 2015 р.								
Місце у рейтингу (зі 141 країн)			2	64	74			
окремий складовий індекс	Витрати на освіту, % від ВВП (місце)		2.1.1	6,0 (30)	6,7 (18)	2,6 (117)		
	Випускники з технічних спеціальностей, % (місце)		2.2.2	21,9 (39)	25,6 (20)	23,3 (32)		
	Витрати на дослідження та розробки, % від ВВП (місце)		2.3.2	1,7 (21)	0,8 (44)	...		
	QS-рейтинг університету, середнє значення топ-3 (місце)		2.3.3	99,3 (1)	29,4 (46)	31,5 (43)		
Індекс Гірша (кількість цитувань), місце		6.1.5	934,0 (1)	159,0 (43)	109,0 (67)			
Рейтинг інноваційних країн Bloomberg, 2015 р. [15]								
Місце у рейтингу (з 50 країн)				10	33	...		
окремий складовий індекс	Дослідження та розробки		Рівень доходів від досліджень та розробок (ДР), % ВВП			22	42	...
	Виробництво		Виробництво доданої вартості на одну особу			26	50	...
	Компанії Hi-tech класу		Кількість вітчизняних високотехнологічних публічних компаній			5	34	...
	Освіта		а) кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації; б) чисельність працівників з повною вищою освітою; в) питома вага дослідників та інженерів у загальній чисельності працівників; г) те ж, % до а)			12	5	...
	Дослідницький персонал		Чисельність професіоналів, у т.ч. докторантів, задіяних у сфері ДР			17	41	...
	Патентна діяльність					4	10	...
Частка коштів державного бюджету у структурі фінансування університетів, %				49	69	...		
Вплив на зайнятість								
Частка населення, зайнята у секторі вищої освіти, %				1	0,81	...		
Рівень безробіття серед випускників, %				9	18,5	...		
Розвиток підприємництва								
Частка студентів і випускників, які розпочинають власну справу, %				10,8		

Джерело: складено автором на основі міжнародної статистики

танії, Лівану та Україні з проведення комплексних розрахунків сукупного внеску інноваційно-орієнтованих вищих навчальних закладів у формування показників економічного розвитку району постійної дислокації, регіону, країни в умовах становлення та розвитку сучасної економіки знань.

Вклад основних результатів. Послідовна реалізація описаних у [1–4] розрахунків засвідчує суттєвість економічного впливу діяльності університетів на економіку Великої Британії. Так, їх сукупний дохід зріс із відмітки 34,8 млрд. фунтів у 2000 р. до 73,11 млрд. фунтів у 2012 р. Значним залишається внесок ВНЗ у формування рівня зайнятості. Зростання чисельності працівників, зайнятих у британських університетах, в еквіваленті повної зайнятості (ЕПЗ) збільшилося з 537,2 тис. осіб у 2000 р. до 757,3 тис. осіб у 2012 р.

У 2014 р., за розрахунками BiGGAR Economics, об'єднання 21 дослідницьких університетів Нідерландів, Іспанії, Великої Британії, Німеччини, Швейцарії, Фінляндії, Швеції, Італії, Франції в рамках LERU генерувало більше 71,2 млрд. євро валової доданої вартості та забезпечило пов'язаних осіб більше ніж 900 тис. робочих місць у ЕПЗ [5].

Порівняння рівня впливу інноваційно орієнтованих університетів на розвиток національної економіки (НЕ) Великої Британії, України та Лівану дало змогу зробити висновок, що його вагомість суттєво відрізняється для різних країн, а поточний стан в Україні, так само і Лівані, не відображає місця ВНЗ в умовах становлення економіки знань (табл. 1).

Констатовано, що впливові міжнародні рейтингові оцінювання засвідчують середній рівень результативності впливу сучасних університетів на



Рис. 1. Канали внеску університету до економіки

Джерело: складено на основі [15]

Таблиця 2

Міжнародні індекси результативності ІР НДС СЗВО України

Показник	Джерело	Значення	Рік
Глобальний індекс конкурентоспроможності	The Global Competitiveness Report	79 місце / 4,03 балів із 5,76	2015/2016
Глобальний інноваційний індекс	The Global Innovation Index	64 місце / 36,34 балів із 68,30	2015
Європейське інноваційне табло	European Innovation Scoreboard	0,178 балів з 0,88	2016
Індекс легкості ведення бізнесу	Doing Business 2016	83 місце / 63,04 балів із 87,34	2015

Джерело: складено автором за даними міжнародної статистики

формування показників національного добробуту, формуючи тим самим відношення до України як про держави-інноватора, що лише формується.

У цілому стан функціонування системи вищої освіти характеризується як такий, що має низький рівень суспільної корисності, її структурні елементи суттєво обмежені в можливостях реалізації інноваційного потенціалу (табл. 2).

Ці висновки свідчать про необхідність детального вивчення міжнародної практики складання звітів про внесок університету в економіку району, регіону та країни у цілому. Так, для визначення масштабу внеску університету Західного Лондона (УЗЛ) до різних рівнів економіки [15] принагідно оцінюється розмір доходів університету від профільної діяльності, обсяг залучення коштів студентів на проживання та харчування, а також доходи від туристичної діяльності, що можна безпосередньо віднести на рахунок університету, який підлягає оцінюванню.

Таким чином, для максимально повного оцінювання внеску університету, звіт про його діяльність, що готується ректоратом та службою фінансового управління, повинен містити щонайменше шість складників.

По-перше, опис методики оцінювання економічного внеску ВНЗ на локальному, регіональному та національному рівнях. Методика, що використовується УЗЛ, базується на підході, згідно з яким внесок здійснюється: (а) шляхом організації профільної освітньо-дослідницької діяльності на оплатній основі; (б) через залучення прожиткових витрат «додаткових» для географічних ареалів студентів; (в) через залучення витрат відвідувачів «додаткових» студентів (рис. 1).

Як можна спостерігати, кожен різновид витрат викликає прямий, непрямий або індукований ефект, що вимірюється розміром суми валової доданої вартості, рівня зайнятості, забезпечення податкових надходжень.

Валова додана вартість (ВДВ) – вимірник внеску інституції до валового внутрішнього продукту (ВВП) нації. Рівень зайнятості, відповідно до методики національних статистичних спостережень, вимірюється чисельністю працівників, що зайняті на робочому місці за адресою локалізації університету. Збільшення прибутку та зростання рівня зайнятості втілюється у збільшенні податкових надходжень від отриманих доходів та корпоративних виплат, зростанні страхових внесків за рахунок найманих працівників та роботодавців, непрямих податків, що сплачуються найманими працівниками (муніципальні податки та ПДВ).

Прямий ефект генерується власне університетом, а також пов'язаними з його функціонуванням бізнесами, які постачають товари та послуги, що споживаються «додатковими» студентами та візитерами. Розрахунок здійснюється на основі офіційних даних університету/національної служби статистики.

Непрямий ефект полягає в інкапсуляції економічної діяльності, що здійснюється в ланцюгах поставок місцевих виробників, а також безпосередньому продажу місцевих товарів та послуг «додатковим» студентам та їх візитерам. На рівні НЕ для визначення ефектів використовується деталізована модель «витрати – випуск» [16], яка описує взаємні зв'язки індустріальних секторів і дає змогу формалізувати ланцюги постачань між ними [17]. Використання розробок [18] дає змогу зробити аналогічні розрахунки на локальних рівнях. Індукований ефект вимірюється буденними витратами осіб, що продукують прямий та непрямий ефекти [19].

По-друге, безпосереднє обчислення економічного внеску ВНЗ за прийнятою методикою. В основу розрахунків покладається встановлення чисельності та статусу студентів ВНЗ, а також пов'язаних із цим джерел формування доходів.

По-третє, визначення кількості «додаткових» студентів, що залучаються університетом на трьох рівнях поширюваного впливу. Витрати на проживання студентів можуть бути віднесено до доходів, що генеруються УЗЛ лише тоді, якщо вони здійснюються студентами, яких не могло би бути в районі, регіоні та країні, якби університету не існувало.

По-четверте, обчислення суми поточних витрат коштів, що пов'язані з проживанням та харчуванням «додаткових» студентів і витрачаються ними на рівні кожного географічного ареалу, а також пов'язаних потоків економічної діяльності, що породжуються зазначеними витратами.

Поточні витрати належать до витрат студентів для придбання товарів і послуг, які вони сплачують протягом навчання у ВНЗ. Поточні витрати не враховують оплату за навчання, адже їх уже враховано під час визначення масштабів профільної діяльності університету, проте включають до свого складу витрати на продукти харчування, оренду, транспорт і розваги. Для визначення рівня витрат слід проводити спеціальні опитування.

Зазначимо, що внесок поточних витрат студентів на розвиток економіки району розраховується лише для студентів, які є «додатковими» для району дислокації університету. Вони мають урахувати витрати на придбання роздрібних товарів, оплату діяльності агентів з нерухомості, послуг транспорту, готелів, точок організації харчування. Після прямих розрахунків здійснених витрат необхідно обчислити їх вплив на генерування потоку ВДВ в економіці району. Слід пам'ятати, що районна модель «витрати – випуск» дає змогу прорахувати непрямий вплив поточних витрат на формування ВДВ району внаслідок функціонування місцевих ланцюгів постачання.

Визначення сукупного внеску фактичної суми поточних витрат «додаткових» студентів на розвиток економіки регіону передбачає встановлення розміру прямого внеску ВДВ, непрямих внеску ВДВ

за рахунок існування ланцюгів постачання на регіональному рівні, індукованого внеску, а також кількості робочих місць, що підтримуються здійсненими на рівні регіону поточними витратами «додаткових» для нього студентів.

По-п'яте, розрахунок доходів від додаткових візитерів, що пов'язані з відвідинами «додаткових» студентів у кожному ареалі, а також пов'язаної з цим економічної діяльності на відповідних рівнях. Розрахунки слід проводити окремо для візитерів «додаткових» студентів, що є жителями країни – місця дислокації університету, а також для візитерів-іноземців. При цьому вважається, що розрахунок повинен проводитися виходячи з припущення, що кожен «додатковий» студент приймає одного візитера щороку.

По-шосте, обчислення сукупного економічного внеску обраного ВНЗ із наступним визначенням

масштабу мультиплікатора (щодо первинних доходів від організації навчання) і його порівняння з іншими ВНЗ.

На прикладі [15] можна бачити, що прямий вплив на формування ВДВ економіки району дислокації УЗЛ на 92% формується за рахунок діяльності самого навчального закладу. Університет забезпечує зайнятість 1 250 осіб на районному ринку праці: 995 працюючих у самому ВНЗ, 125 – за рахунок здійснюваних закупівель товарів та послуг, 125 – як персонал, що забезпечує задоволення поточних потреб «додаткових» студентів. Високий рівень податкових надходжень (88%) генерується власною діяльністю УЗЛ.

Прямий вплив на формування ВДВ економіки регіону Великого Лондона на 85% формується за рахунок профільної діяльності ВНЗ, решта – поточними витратами студентів. Університет забезпечує

Таблиця 3

Схема формування субрахунку НДДКР у структурі сателітного рахунку освіти

Розподіл витрат на НДДКР за джерелами фінансування та постачальниками послуг				
Фінансові агенти		Провайдери*		
		EP.4.1	EP.4.2	EP.5
Державний сектор				
Центральний уряд / міністерства	<i>Разом, у т. ч.:</i>			
	освіти і науки			
	внутрішніх справ			
	культури і туризму			
	оборони			
	охорони здоров'я			
	праці і соціальної політики			
	аграрної політики/агропромислового розвитку			
	транспорті та зв'язку/інфраструктури			
	у справах сім'ї, молоді та спорту			
	фінансів			
	доходів та зборів			
	інші міністерства та відомства			
Обласні бюджети/місцевий уряд				
Недержавний сектор				
приватні фірми та корпорації				
домашні господарства				
Інший світ				
Усього	за провайдерами			
	протягом року			
Розподіл витрат на НДДКР провайдерів за функціями освітньої діяльності				
Етап освіти	Провайдери	Функція освіти*		
		ЕС.1	ЕС.2	
Перший	EP 4.1			
Другий	EP 4.2			
	EP.5			
Всього на вищу освіту				
Загальні національні витрати на освіту за функціями				
Питома вага вищої освіти у витратах на освіту за функціями				

Примітки: * – дані 2014 р.; провайдери: EP4.1 – ВНЗ I–II рівнів акредитації, EP4.1 – те ж само, III–IV, EP4.1 – ВНЗ та наукові установи, що мають аспірантури, докторантури/ВНЗ та інші НЗ післядипломної освіти; функції освіти: ЕС.1 – основні послуги у сфері освіти, ЕС.2 – другорядна діяльність у межах закладів освіти

Джерело: розроблено автором

зайнятість 1 850 осіб на регіональному ринку праці: 1 250 – на районному ринку, ще 600 осіб забезпечуються роботою внаслідок функціонування регіональних ланцюгів постачання (300), а також індукованих витрат заробітної плати (300). Значні податкові надходження генеруються власною діяльністю УЗЛ, а останні надходження викликані поточними витратами «додаткових» для регіону студентів.

Прямий вплив УЗЛ на формування ВВП Великої Британії найбільш значною мірою формується за рахунок профільної діяльності, генерується поточними витратами студентів та витратами візитерів (47%). Індукований вплив спричиняє 32,5% внеску до ВВП, а непрямий – 20,5%.

Університет забезпечує зайнятість 2 975 осіб на національному ринку праці: 1350 – на регіональному ринку, ще 1 625 осіб забезпечуються роботою внаслідок функціонування національних ланцюгів постачання (625), а також індукованих витрат заробітної плати (1 000). Податкові надходження до казначейства на 92% генеруються власною діяльністю ВНЗ.

Для встановлення ступеня результативності заходів державного регулювання інноваційного розвитку сучасних університетів у масштабах НЕ, їх впливу на формування результируючих показників функціонування економіки знань доцільно застосовувати поряд із дослідженими методику формування субрахунку науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у структурі сателітного рахунку освіти України (табл. 3) [20].

Із погляду кількісної визначеності розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів окремого університету вимагають побудови таблиць «витрати – випуск» на національному рівні за мето-

дикою створення матриці Леонтєва, їх інверсії у модель матриці II типу, використання аналогічних побудов на регіональному та районному рівнях функціонування університетів.

Висновки. Здійснення стандартизованих аналітичних процедур щодо визначення всебічного внеску сучасного університету як «креативного ядра» у формуванні постіндустріальної економіки знань на всіх рівнях впливу може бути суттєво поліпшене за рахунок розширення напрямів та оновлення методичних підходів до проведення досліджень на розширеній основі. Узагальнені вище розрахунки прямого, непрямого та індукованого впливів університетів може бути суттєво розширено за рахунок дослідження економічних наслідків виконання ВНЗ функцій центрів освітньої діяльності, ролі університету як роботодавця, прибуткового використання капітальних витрат та поточних витрат студентів та візитерів, вагомості позицій ВНЗ як центру наукових досліджень, міжнародного шлюзу для міста і області, університету як сусіда, що забезпечує відкритий доступ до якісної освіти, сприяє оцінюванню вартості студентської волонтерської діяльності, а також вигід, що можуть бути отримані від використання університетських об'єктів [21].

Запровадження субрахунку НДДКР закладає методичні, а також практичні основи та слугує фактологічною базою для визначення масштабу та ступеня прямого, непрямого та індукованого впливів інноваційно активних ВНЗ на формування показників зайнятості населення та розвитку підприємництва на засадах використання адекватних сучасним умовам господарювання підходів до державного регулювання вітчизняної постіндустріальної моделі економіки знань.

Список літератури:

1. Kelly U. The impact of higher education institutions on the UK economy. A report for Universities UK (May 2002) / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://strathprints.strath.ac.uk/3110/1/strathprints003110.pdf>.
2. Kelly U. The economic impact of UK higher education institutions. A report for Universities UK (March 2006) / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://image.guardian.co.uk/sys-files/Education/documents/2006/05/10/UUKeconomicimpactembargo.pdf>.
3. Kelly U. The impact of universities on the UK economy: fourth report (November 2009) / U. Kelly, R. Marsh, I. McNicoll [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://image.guardian.co.uk/sys-files/Education/documents/2006/05/10/UUKeconomicimpactembargo.pdf>.
4. The impact of universities on the UK economy (April 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.universitiesuk.ac.uk/policy-and-analysis/reports/Documents/2014/the-impact-of-universities-on-the-uk-economy.pdf>.
5. Economic Contribution of the LERU Universities. A report to LERU (August 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://istockfile.prsmedia.fr/uploads/20150908112030_b36f77398a617461907d613499d749d5.pdf.
6. Economic and social contribution on the University of Connecticut (September 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economicimpact.uconn.edu/content/uploads/2014/05/UConn-Final-EI-Report-09052014.pdf>.
7. The economic value of Idaho public universities. Executive summary. Analysis of the economic impact & return on investment of education (November 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://boardofed.idaho.gov/research_stats/The_Economic_Value_of_Idaho_Public_Universities.pdf.
8. The economic contribution of Australia's research universities – the UNSW example. Final report UNSW Australia (October 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartinvestment.unsw.edu.au/sites/default/files/documents/Economic%20contributions%20of%20UNSW%20-%20Final%20report%20-%20Deloitte%20Access%20Economic...pdf>.
9. Yoshinobu Onishi. The impact of Open University Graduates in Thailand on its economy. The generation of Middle class in Thai society (2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.livelib.ru/book/1001879809-the-impact-of-open-university-graduates-in-thailand-on-its-economy-yoshinobu-onishi>.

10. Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra (2014), Economic Impact of University Medical Centres in the Netherlands [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfu.nl/actueel/innovatieve-kracht-umcs-stimuleert-maatschappelijkeontwikkeling>.
11. Russell Group (2010), The economic impact of research conducted in Russell Group universities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.russellgroup.ac.uk>.
12. Universities Scotland (2013), Grow Export Attract Support: Universities' contribution to Scotland's economic growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.universities-scotland.ac.uk>.
13. Kelly U. The economic impact of higher education in Wales. Report to Higher Education Wales (June 2013) / U. Kelly, I. McNicoll [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniswales.ac.uk/wp/media/2013-June-The-Economic-Impact-of-Higher-Education-in-Wales1.pdf>.
14. Роль університетів в економічному розвитку міст, регіонів, країни : звіт III національного форуму «Бізнес і університети» / Укл. О. Янковська, А. Зінченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/12/forum_publ_all_bezpolos_print.pdf.
15. The economic impact of the University of West London (May 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uwl.ac.uk/sites/default/files/Departments/About-us/OE_UWL_report_WEB.pdf.
16. Input-Output Supply and Use Tables, 2013 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://ons.gov.uk/ons/publications/re-reference-tables.html?edition=tcм%3A77-315299>.
17. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро ; пер. с англ. под. ред. В.С. Лукинського. – СПб. : Питер, 2006. – 720 с.
18. Flegg Anthony T. Estimating regional input coefficients and multipliers: The use of the FLQ is not a gamble / Flegg Anthony T., Tohmo Timo // Economic working paper series, 1302 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.uwe.ac.uk/faculties/BBS/BUS/Research/\Economics13/1302.pdf>.
19. Malakhovsky Y.V., & Nabulsi H.N. (2015). Maximizing the value of entities of the region in the implementation of public-private partnerships. *Uzhorod National University Herald. Series: International Economic Relation and World Economy*, 5, 95–100.
20. Levchenko O.M., & Haidoura H.M. (2015). Theory and practice of the financial regulation relevant to innovative development of high school. *International Journal of Management (IJM)*, 6, 10. Retrieved from : <http://www.iaeme.com/IJMIssues.asp?JType=IJM&VType=6&IType=10>.
21. The impact of the University of Birmingham (April 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.birmingham.ac.uk/Documents/university/economic-impact-of-university-of-birmingham-full-report.pdf>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 303.094.5

Алейнікова Н.М., аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Алейнікова Н.М. Методика оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства. Перехід України до ринкових відносин з адекватними їм організаційно-правовими формами господарювання викликав відродження інституту господарських товариств, серед яких особливе місце посідають акціонерні товариства. Сьогодні показує, що об'єктом наукових досліджень є постійний розвиток та вдосконалення системи оцінки вартості акціонерного товариства. У зв'язку із цим актуальності набуває питання щодо визначення потенційних можливостей для максимізації вартості акціонерних товариств, виявлення прихованих резервів для її підвищення. Запропоновано методику оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства з позиції системності та цільового підходу. Оцінка потенціалу вартості акціонерного товариства полягає у визначенні інтегрального показника за допомогою бального підходу в розрізі чотирьох складників: майнового, платоспроможного, фінансового та акціонерного.

Ключові слова: потенціал вартості, методика оцінки потенціалу, оцінка вартості акціонерного товариства, система показників оцінки вартості.

Алейнікова Н.М. Методика оценки потенциала стоимости акционерного общества. Переход Украины к рыночным отношениям с адекватными им организационно-правовыми формами хозяйствования вызвал возрождения института хозяйственных обществ, среди которых особое место занимают акционерные общества. Сегодня объектом научных исследований является постоянное развитие и совершенствование системы оценки стоимости акционерного общества. В связи с этим актуальность приобретает вопрос об определении потенциальных возможностей для максимизации стоимости акционерных обществ, выявление скрытых резервов для ее повышения. Предложена методика оценки потенциала стоимости акционерного общества с позиции системности и целевого подхода. Оценка потенциала стоимости акционерного общества заключается в определении интегрального показателя с помощью бального подхода в разрезе четырех составляющих: имущественного, платежеспособного, финансового и акционерного.

Ключевые слова: потенциал стоимости, методика оценки потенциала, оценка стоимости акционерного общества, система показателей оценки стоимости.

Alyeynikova N.M. Methods of assessing the potential value of the company. Ukrainian market economy, with their appropriate types of business entity, called the revival of the Institute of economic partnerships, including a special place is occupied by corporations. Present shows that the object of research scientists is the continuous development and improvement of the valuation of the company. In this context, the relevance becomes the question of identifying potential opportunities to maximize the value of joint-detection of hidden reserves for its improvement. The method of assessing the potential value of the company from the perspective of systemic and targeted approach. Estimation of the potential value of company is to determine the integral index using ball approach in the context of four components: property, solvent, financial and equity.

Keywords: potential cost method of estimating the potential valuation of the company, valuation metrics.

Постановка проблеми. Сьогодні показує, що об'єктом наукових досліджень вчених є постійний розвиток та вдосконалення системи оцінки вартості акціонерного товариства. У зв'язку з цим актуальності набуває питання щодо визначення потенційних можливостей для максимізації вартості акціо-

нерних товариств, виявлення прихованих резервів з метою її підвищення. Необхідною умовою має стати виявлення стратегічних джерел вартості, у результаті якого товариство отримує:

– оцінку потенціалу зростання або зниження вартості товариства в майбутньому;

– виявлення синергетичних характеристик товариства, якими воно може скористатися для пошуку нових можливостей для зростання вартості;

– передмову (базу) для обрання певного методу оцінки вартості акціонерного товариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки потенціалу та вартості підприємств присвячено науковій праці багатьох учених: Є.Б. Бачевського, Л.Р. Гилязової, Р.О. Костирко, Н.С. Краснокутської, А.М. Петрова, Л.Г. Демидова, В.П. Паламарчук, П.А. Фомина, В.О. Щербакова та Н.О. Щербакової та ін. Віддаючи належне значенню праць учених, необхідно підкреслити, що певне коло завдань методичного характеру залишилося недостатньо розвинутим. Аналіз останніх публікацій [1–9] дав змогу зробити висновок, що нині в науковому співтоваристві немає єдності і системності в оцінці потенціалу вартості акціонерного товариства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методики оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства та обґрунтування вибору системи показників для її оцінки.

Виклад основних результатів. Оцінка потенціалу вартості акціонерного товариства повинна проводитися з урахуванням цільового підходу, за яким визначається відповідність величини наявного потенціалу, оптимальному або достатньому для досягнення поставлених цілей.

Під потенціалом автор розуміє цілісне вираження сукупних наявних ресурсів, резервів та можливостей акціонерного товариства, які оцінюються з позицій його результативності та відповідають рівню поставлених цілей.

Потенціал вартості акціонерного товариства, на думку автора, доцільно оцінювати в розрізі таких складників: 1) майнового потенціалу, який оцінює достатність ресурсів і ступінь їх придатності та зношеності; 2) платоспроможного потенціалу, який визначає рівень достатності коштів для погашення своїх зобов'язань; 3) фінансового потенціалу, який вимірює рівень прибутковості діяльності акціонерного товариства; 4) акціонерного потенціалу, який визначає ринкову активність акціонерного товариства.

Для оцінювання потенціалу вартості необхідно обрати таку систему показників, яка враховує такі вимоги:

– суттєвість показників та їх груп для оцінки потенціалу вартості акціонерних товариств;

– порівняність показників-індикаторів, які належать до запропонованої методики;

– можливість прогнозування рівня потенціалу вартості акціонерного товариства із використанням отриманої сукупності показників-індикаторів.

Для обґрунтування набору показників оцінки потенціалу вартості скористаємося результатами контент-аналізу згадувань про подібні показники в економічній літературі. Так, на думку В.О. Щербакова та Н.О. Щербакової, можна використовувати

велику кількість коефіцієнтів (показники ефективності використання основних засобів, показники ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності), однак оцінювач обирає найбільш важливі з урахуванням цілей оцінки [8].

Для визначення рівня фінансового потенціалу обрано такі фінансові показники, як: коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості) та ін. [6].

Для оцінки потенціалу прибутковості О.Р. Костирко запропоновано прибуток розглядати одночасно як ключовий критерій доданої вартості і індикатор фінансово-економічної стійкості [3].

В.П. Паламарчук вважає, що потрібно визначити стратегічний потенціал компанії, щоб розуміти, якими конкурентними перевагами або слабкостями володіє компанія й яка її здатність до створення цінності. На його думку, основна увага під час аналізу повинна приділятися показникам, які характеризують ключові фактори цінності (вартості): структуру активів і пасивів компанії і тенденції її зміни; вільний грошовий потік від основної діяльності; рентабельність інвестованого капіталу [5].

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено коефіцієнти, які чинять вплив на вартість товариства. Таким чином, для проведення оцінки потенціалу вартості було визначено відповідний набір показників: коефіцієнт реальної вартості основних засобів (x_1), коефіцієнти зносу (x_2) та придатності основних засобів (x_3), коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) (x_4), чистий оборотний капітал (x_5), коефіцієнт оборотності власного капіталу (x_6), коефіцієнт фінансової незалежності (x_7), рентабельність активів (x_8), рентабельність власного капіталу (x_9), рентабельність діяльності (x_{10}), віддача акціонерного капіталу (x_{11}), прибуток на акцію (x_{12}), рентабельність акціонерного капіталу (x_{13}), дивідендний вихід, або коефіцієнт дивідендних виплат (x_{14}).

Для оцінки потенціалу вартості акціонерних товариств пропонуємо використати бальний підхід до визначення інтегрального показника. Використання таких індексних характеристик дає змогу нівелювати різномасштабність оцінюваних товариств, рівень їх потенціалу і тим самим забезпечує порівняність даних по різних товариствах і можливість розрахунку інтегрального показника потенціалу вартості за кожним із них. Для визначення інтегрального показника потенціалу як єдиного знаменника різних за своєю економічною природою показників, на нашу думку, найбільш простим і зручним способом є бальна оцінка відносної значимості зазначених показників із погляду зростання вартості акціонерного товариства. Спочатку необхідно визначити значення інтегрального показника

за кожним показником-індикатором потенціалу вартості акціонерних товариств. Для цього використаємо формулу [2]:

$$I_{x_{ij}} = J_{x_{ij}} * \Delta x_{ij}, \dots \dots \dots (1)$$

де $I_{x_{ij}}$ – інтегральне значення окремого показника – індикатора потенціалу вартості;

$J_{x_{ij}}$ – вага окремого показника – індикатора потенціалу;

Δx_{ij} – бал залежно від зміни окремого показника – індикатора потенціалу.

На нашу думку, доречною буде оцінка за трибальною шкалою:

– 2,5–3 бали – якщо є динаміка зростання та показник-індикатор відповідає або перевищує критерії оптимальності;

– 1,5–2 бали – якщо немає динаміки зростання, але показник-індикатор відповідає або перевищує критерії оптимальності;

– 0–1 бали – якщо немає динаміки зростання й показник-індикатор не відповідає критеріям оптимальності.

Для визначення значення інтегрального показника потенціалу вартості (I_j) за кожним складником необхідно скористатися формулою:

$$I_j = \sum J_{x_{ij}} * \Delta x_{ij} \quad (2)$$

Залежно від отриманого інтегрального значення показника певного потенціалу вартості застосуємо такі критерії:

– значення інтегрального показника знаходиться в межах від 2 до 3, це означає, що в акціонерного товариства достатньо ресурсів, резервів та можливостей для зростання вартості, тобто високий потенціал для підвищення вартості;

– значення інтегрального показника варіюється від 1 до 1,99, що вказує на недостатність окремих ресурсів та резервів, а товариству потрібно нарощувати потенціал для підвищення вартості товариства;

– значення інтегрального показника коливається від 0 до 0,99, що означає низький потенціал акціонерного товариства для зростання вартості.

У табл. 1 наведено показники-індикатори для оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства, критерії їх оптимальності, вага кожного показника-індикатора та бали щодо їх зміни. За критерій оптимальності по кожному показнику-індикатору приймаємо його нормативне значення.

Схематичне зображення методики оцінки потенціалу вартості акціонерних товариств наведено на рис. 1.

Для апробації запропонованої методики оцінки потенціалу вартості було обрано низку акціонерних

Таблиця 1

Вихідна інформація для визначення інтегрального показника потенціалу вартості акціонерного товариства

Показники	Умовне позначення показників, x_{ij}	Критерії оптимальності	Вага показника-індикатора	Бал зміни показника-індикатора	Підсистема потенціалу вартості (I_i)
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	X_1	$> 0,5$	0,25	від 1 до 3	майновий потенціал (I_1)
Коефіцієнт зносу основних засобів	X_2	$< 0,5$	0,3	від 1 до 3	
Коефіцієнт придатності основних засобів	X_3	$> 0,5$	0,25	від 1 до 3	
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	X_4	> 1	0,2	від 1 до 3	платоспроможний потенціал (I_2)
Чистий оборотний капітал	X_5	> 0 , ріст	0,2	від 1 до 3	
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	X_6	> 0 , ріст	0,2	від 1 до 3	
Коефіцієнт фінансової незалежності	X_7	> 0 , ріст	0,2	від 1 до 3	фінансовий потенціал (I_3)
Рентабельність активів	X_8	$> 0,14$ ріст	0,3	від 1 до 3	
Рентабельність власного капіталу	X_9	$> 0,2$ ріст	0,4	від 1 до 3	
Рентабельність діяльності	X_{10}	$> 0,15$ ріст	0,3	від 1 до 3	акціонерний потенціал (I_4)
Віддача акціонерного капіталу	X_{11}	> 0 , ріст	0,1	від 1 до 3	
Прибуток на акцію	X_{12}	> 0 , ріст	0,1	від 1 до 3	
Рентабельність акціонерного капіталу	X_{13}	> 0 , ріст	0,2	від 1 до 3	
Дивідендний вихід, або коефіцієнт дивідендних виплат	X_{14}	> 0 , ріст	0,1	від 1 до 3	

товариств Харківського регіону. Для об'єктивності дослідження обрано товариства за різною сферою діяльності: машинобудування; харчова та медична промисловість; будівництво. Однак усі акціонерні товариства є публічними.

Інтегральне значення результатів оцінки потенціалу вартості за запропонованою методикою для досліджених акціонерних товариств наведено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про різний рівень потенціалу вартості серед досліджених акціонерних товариств. Не спостерігається великої розбіжності за майновим та кредитоспроможним потенціалом товариств, що не притаманно іншим двом складникам потенціалу: фінансовому та акціонерному. Низький рівень потенціалу вартості серед усіх досліджених товариств спостерігається у ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод» та ПАТ «Альянс». Висо-

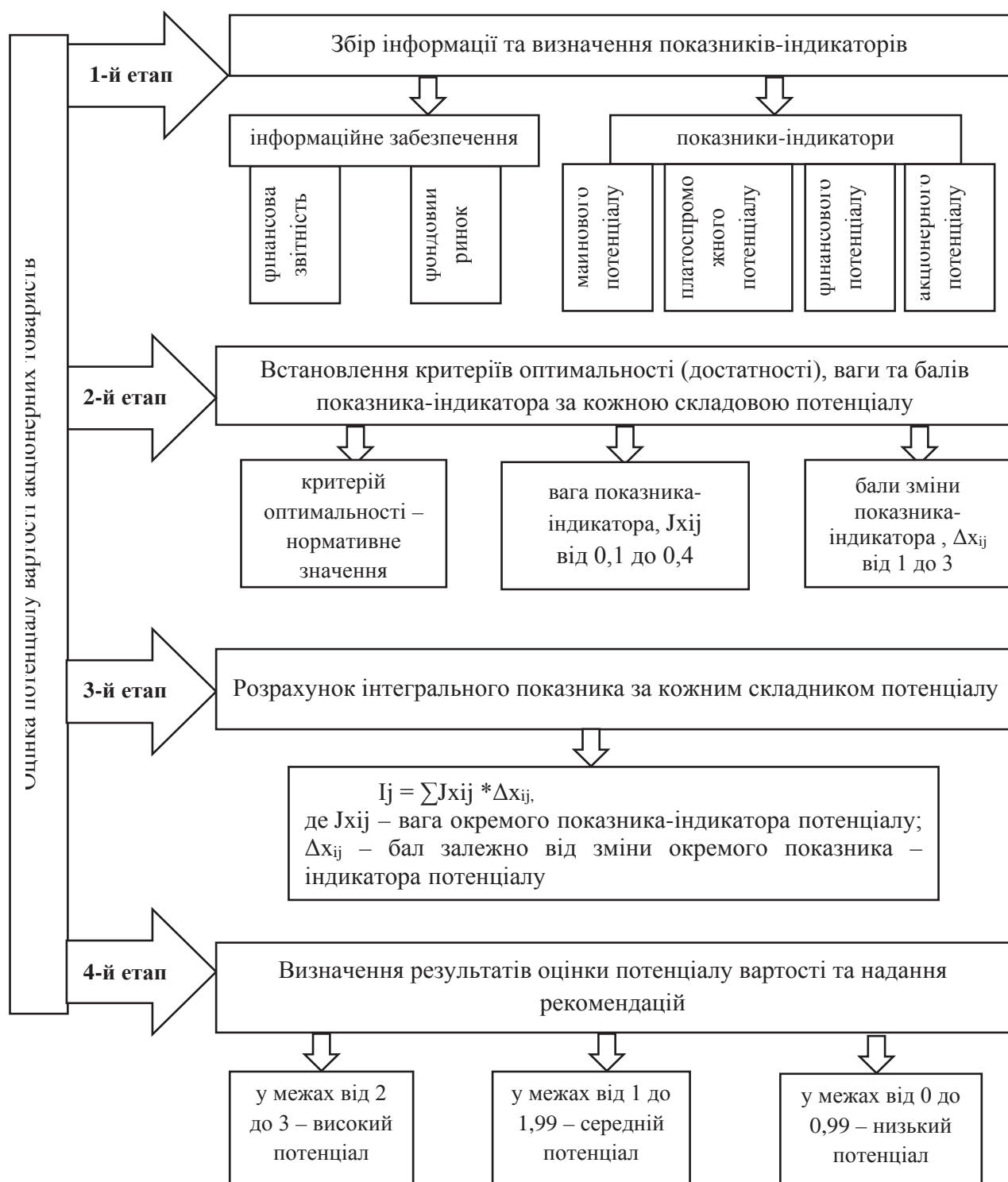


Рис. 1. Методика оцінки потенціалу вартості акціонерних товариств

кий фінансовий та акціонерний потенціал свідчить, що такі товариства мають стабільну та успішну діяльність, мають резерви та можливості для підвищення вартості товариства. Найвищий рівень потенціалу мають ПАТ «Харківський плитковий завод», ПАТ «Трест Жилбуд-1» та ПАТ «Стома».

Графічне зображення складників потенціалу вартості наведено на рис. 2.

Для обґрунтування вибору певного підходу до оцінки вартості акціонерного товариства із аналізованої сукупності товариств було сформовано п'ять груп. Характеристики сформованих груп акціонерних товариств, що потрапили до кожної групи за результатами оцінки потенціалу вартості, наведено в табл. 3.

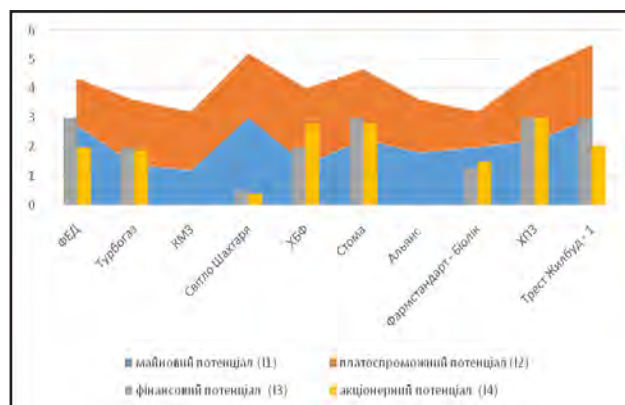


Рис. 2. Потенціал вартості акціонерних товариств

Таблиця 2

Потенціал вартості акціонерних товариств

Найменування потенціалу	ФЕД	«Турбогаз»	КМЗ	«Свігло Шахтаря»	Харківська бісквітна фабрика	«Альянс»	«Стома»	«Фармстандарт - Біолік»	Харківський плитковий завод	Трест «Жилстрой - 1»
майновий потенціал (I1)	2,75	1,4	1,2	3	1,4	1,8	2,25	2,0	2,2	3,0
платоспроможний потенціал (I2)	1,6	2,2	2,0	2,2	2,6	1,8	2,4	1,2	2,4	2,5
фінансовий потенціал (I3)	3,0	2,0	0	0,5	2,0	0	3,0	1,3	3,0	3,0
акціонерний потенціал (I4)	2,0	1,9	0	0,4	2,8	0	2,8	1,5	3,0	2,05

Таблиця 3

Характеристики акціонерних товариств за результатами оцінки потенціалу вартості

Група	Критерії	Ознака	К-сть АТ	Підхід	Метод
1	$1,01 < I_1 < 2;$ $1,01 < I_2 < 2$ $0 < I_3 < 1;$ $0 < I_4 < 1$	середній (I_1, I_2) - низький (I_3, I_4)	2	витратний (майновий), ринковий (порівняльний)	методи ліквідаційної вартості, чистих активів та накопичення
2	$2,01 < I_1 < 3;$ $2,01 < I_2 < 3$ $0 < I_3 < 1;$ $0 < I_4 < 1$	високий (I_1, I_2) - низький (I_3, I_4)	1	витратний (майновий), ринковий (порівняльний)	методи чистих активів, накопичення, мультиплікаторів
3	$1,01 < I_1 < 2;$ $1,01 < I_2 < 2;$ $1,01 < I_3 < 2;$ $1,01 < I_4 < 2$	середній (I_1, I_2, I_3, I_4)	2	ринковий (порівняльний)	метод цінних мультиплікаторів
4	$1 < I_1 < 3;$ $1 < I_2 < 3;$ $2,01 < I_3 < 3;$ $2,01 < I_4 < 3$	середній (I_1, I_2) - високий (I_3, I_4)	2	дохідний	методи EVA, SVA, MVA, цінних мультиплікаторів
5	$2,01 < I_1 < 3;$ $2,01 < I_2 < 3;$ $2,01 < I_3 < 3;$ $2,01 < I_4 < 3$	високий (I_1, I_2, I_3, I_4)	3	дохідний, ринковий (порівняльний)	методи EVA, SVA, MVA, дисконтування, капіталізації, чистих активів, накопичення, угод, капіталу

Висновки. Запропонована методика оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства дає змогу виявити стратегічні джерела вартості та оцінити з позицій його результативності. У результаті дослідження було виділено 14 показників-індикаторів із різних аналітичних груп, які характеризують потенціал вартості акціонерного товариства та включають аналіз майнового, платоспроможного, фінансового та акціонерного потенціалу.

У результаті реалізації запропонованої методики забезпечується цільовий підхід до оцінки потенціалу вартості, який дасть змогу виявити резерви та можливості для зростання вартості або ті слабкі позиції товариства, які потрібно усунути. Подальші дослідження передбачають вирішення проблеми вибору підходу та методу оцінки вартості акціонерного товариства залежно від певного потенціалу товариства.

Список літератури:

1. Бачевський Є.Б. Потенціал та розвиток підприємства / Є.Б. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.com/1584072014720/ekonomika/potential>.
2. Гилязова Л.Р. Методика розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості на основі даних бухгалтерського балансу / Л.Р. Гилязова // Молодий учений. – 2012. – № 8. – С. 91–93.
3. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень / Р.О. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 85–89.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Паламарчук В.П. Оценка бизнеса : [учеб. пособ.] / В.П. Паламарчук. – М. : Экономика и жизнь, 2004. – 107 с.
6. Стратегический менеджмент : [учебник по спец. «Менеджмент организаций»] / Под ред. А.Н. Петрова ; 2-е изд. – СПб. ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж ; Питер, 2008. – 495 с.
7. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий учений. – 2014. – № 8(11). – С. 49–52.
8. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfn.ru/management/manufact/manufact_potential.sht.

УДК 334:330.341.1

Волинець І.Г., к. е. н.,
старший викладач кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Волинець І.Г. Деякі аспекти управління інноваційним розвитком підприємства. У статті проаналізовано основні аспекти управління інноваційним розвитком підприємства. Досліджено сутнісні характеристики інноваційного розвитку, вдосконалено його змістове наповнення. Наведено основні підходи до управління інноваційною діяльністю та охарактеризовано, зокрема, системний підхід. Представлено структурну схему управління інноваційним розвитком та її основні складники. Подано характеристику факторів, принципів та функцій інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, управління інноваційним розвитком підприємства, система інноваційного розвитку, фактори, принципи, функції інноваційного розвитку підприємства.

Волинець И.Г. Некоторые аспекты управления инновационным развитием предприятия. В статье проанализированы основные аспекты управления инновационным развитием предприятия. Исследованы существенные характеристики инновационного развития, усовершенствовано его содержательное наполнение. Приведены основные подходы к управлению инновационной деятельностью и охарактеризован, в частности, системный подход. Представлена структурная схема управления инновационным развитием и ее основные составляющие. Дана характеристика факторов, принципов и функций инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, управление инновационным развитием предприятия, система инновационного развития, факторы, принципы, функции инновационного развития предприятия.

Volynets I.G. Some aspects of management of innovative development of the enterprise. The main aspects of innovative development company are analyzed at the article. There is studied the essential characteristics of innovation development, its semantic content is improved. The basic approaches to innovation management are directed and the systematic approach is characterized in particular. The block diagram of innovative development and its main components are represented. There are posted characterization factors principles and innovative features of the enterprise.

Keywords: innovative development, the management of innovative development of company, innovative development system, factors, principles, and features of the innovative development of the enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринку одним із найважливіших чинників ефективного функціонування суб'єктів господарювання є успішне здійснення ними інноваційної діяльності. Проте низький рівень попиту на інноваційну продукцію та його неефективна структура не лише істотно стримують розвиток інноваційного процесу, а й загрожують його функціонуванню на всіх рівнях господарюючої системи, а особливо її активній частині та первинній ланці – підприємствам [1].

Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств характеризується відсутністю систематичного характеру здійснення, що зумовлено дефіцитом фінансових ресурсів, невизначеністю та ризиком економічного середовища, ефективного інструментарію управління інноваційним розвитком. Відповідно, виникає необхідність в обґрунтуванні наукових засад управління інноваційним розвитком та створенні й упровадженні ефективної системи управління вибором напрямів інноваційного розвитку промислових підприємств, спрямованої на задоволення потреб як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти вирішення багатогранних проблем щодо управління інноваційним розвитком підприємства у своїх напрацюваннях розглядали Адаменко О.А., Анискин Ю., Біловодська О.А., Гриньов А.В., Заглуміна Н.А., Йохна М.А., Касс М.Е., Князевич А.О. Крайчук О.В. Полінкевич О.М. Стадник В.В., Фатхутдинов Р.А., Федулова Л.І., Ілляшенко С.М., які зробили значний внесок у розвиток та вирішення питань інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та ролі інноваційного розвитку та визначення основних засад управління ним як одним з основних напрямів успішного функціонування суб'єктів господарювання.

Вклад основних результатів. Для більш повного розуміння дефініції «інноваційний розвиток підприємства» наведемо трактування окремих науковців. Так, Князевич А. та Крайчук О. вважають, що інноваційний розвиток – це процес застосування науково обґрунтованої ідеї (новації), визначення місії та подальших цілей діяльності підприємств та їх переведення на ефективну інноваційну модель, яка більшою мірою відповідає вимогам споживачів

на даному етапі соціально-економічного розвитку суспільства [2, с. 8].

Заглуміна Н. наводить визначення інноваційного розвитку підприємства у двох взаємопов'язаних аспектах:

1) як цілеспрямоване неухильне підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності підприємства, що має якісний характер і заснований на інтенсивних факторах розвитку: знаннях, інформації, передових технологіях;

2) як цілеспрямоване постійне вдосконалення і підвищення ефективності власне інноваційної діяльності підприємства [3].

Поняття інноваційного розвитку підприємства автор визначає як сукупність відносин, які на основі впровадження інновацій сприяють зростанню економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства [3].

Під інноваційним розвитком підприємства Ілляшенко С. розуміє процес господарювання, який спирається на безупинний пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності й який пов'язаний із модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту [4].

Стадник В. та Йохна М. трактують поняття як спосіб економічного зростання, оснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, періодичному перегрупуванні сил, зумовленому логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних чинників для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг [5, с. 28].

Адаменко О. подає визначення тлумачення як діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення потреб споживачів та підвищення ефективності господарювання; розвиток, що передбачає розширення меж інноваційної діяльності та впровадження інновацій у всі сфери діяльності підприємства [6, с. 8].

За Кассом М. інноваційний розвиток – це складний та довготривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, заходів, які плануються, систему мотивації та способи фінансування; закономірно та послідовно здійсню-

ваний процес конкретних заходів щодо проведення наукових досліджень і розробок, створення новачій та освоєння їх у виробництві для отримання нової або покращеної продукції, нової або вдосконаленої технології виробництва [7, с. 16].

Систематизуючи погляди науковців щодо тлумачення дефініції «інноваційний розвиток підприємства», варто доповнити її як безперервний процес зростання та покращення фінансово-господарської активності за рахунок розроблення, впровадження, комерціалізації інновацій, оцінки ефективності здійснення інноваційних процесів, контролю їх упровадження для досягнення поставлених цілей функціонування суб'єктів господарювання.

У науковій літературі представлено велику кількість визначень управління інноваційною діяльністю. Фатхутдінов Р. виділяє системний підхід; підхід на основі бенчмаркінгу; функціональний; маркетинговий; нормативний; комплексний; інтеграційний; динамічний; процесний; оптимізаційний; директивний; поведінковий; ситуаційний; логічний; глобальний; віртуальний; стандартизаційний; ексклюзивний; структурний і діловий [8, с. 154–219].

Гриньов А. пропонує використання системного, програмно-цільового та функціонального підходів до інноваційного розвитку підприємства [9].

На нашу думку, доцільно використовувати системний підхід до управління інноваційним розвитком, що включає такі елементи [10, с. 77]:

1) аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства;

2) виявлення напрямів та варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей шляхом проведення системного зіставлення отриманих результатів аналізу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;

3) проведення аналізу та кількісної оцінки ризику на етапах інноваційного розвитку та всього процесу в цілому;

4) виділення пріоритетних напрямів діяльності через формування системи цілей на поточний та довгостроковий періоди, визначення пріоритетних завдань, виконання яких повинно сприяти досягненню поставлених цілей;

5) формування організаційної структури управління інноваційним розвитком;

6) здійснення планування виробничо-збутової та фінансової діяльності за обраними пріоритетними напрямами шляхом розроблення перспективних і поточних планів, складання бюджетів інноваційних проектів;

7) контроль над виконанням заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу інноваційного розвитку, та підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів і пошук нових напрямів інноваційної діяльності.

Структурна схема управління інноваційним розвитком представлена на рис. 1. Як бачимо, інноваційний розвиток – це система, що включає:

– вхід, тобто наявні всі можливі ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності, а також фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що прямо чи опосередковано впливають на здатність підприємства до інноваційного розвитку;

– керуючу систему – сукупність взаємопов'язаних принципів, методів та функцій управління, що реалізуються персоналом за допомогою технічних засобів, для забезпечення ефективного функціонування інноваційного виробництва;

– керовану систему – безпосередньо сам інноваційний розвиток та ефективність його впровадження;

– вихід, а саме результат інноваційного розвитку, – досягнення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

На ефективність інноваційного розвитку підприємства впливають групи факторів, серед яких варто відзначити такі:

1) фактори зовнішнього середовища: економічний стан; законодавча система регулювання; податкове регулювання; державна інноваційна політика тощо;

2) фактори внутрішнього середовища: виробничі можливості підприємства; рівень ресурсного і техніко-технологічного забезпечення; фінансово-економічні чинники; механізм управління інноваційним процесом.

Підприємства, однією з цілей яких є інноваційний розвиток, повинні дотримуватися принципів:

- адаптивності – прагнення до підтримки певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності господарюючого суб'єкта і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (включаючи його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримання обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

- саморегуляції – коректування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності) [11, с. 141–142].

- системності, до якого належать цілісність, структурність, взаємозалежність системи і зовнішнього середовища, ієрархічність, множинність описів кожної системи [12].

Розглянемо детальніше функції інноваційного розвитку підприємства:

1) планування полягає у визначенні перспектив інноваційного розвитку, що залежить від загального розвитку суб'єкта господарювання та його можливостей; визначає стратегію і тактику організаційно-економічного розвитку за основними напрямками його науково-технічної, виробничо-господарської і збутової діяльності;

2) організування, метою якого є формування керівної і керованої систем, а також зв'язків і від-

носин між ними, включає формування і перебудову організаційних структур управління й організаційно-економічних зв'язків для реалізації пріоритетних напрямів інноваційного розвитку; здійснення контролю над процесами інноваційного розвитку в умовах змін зовнішнього і внутрішнього середовища;

3) мотивування впливає на колектив працівників за допомогою спонукальних мотивів для підвищення продуктивності праці, суспільного впливу,

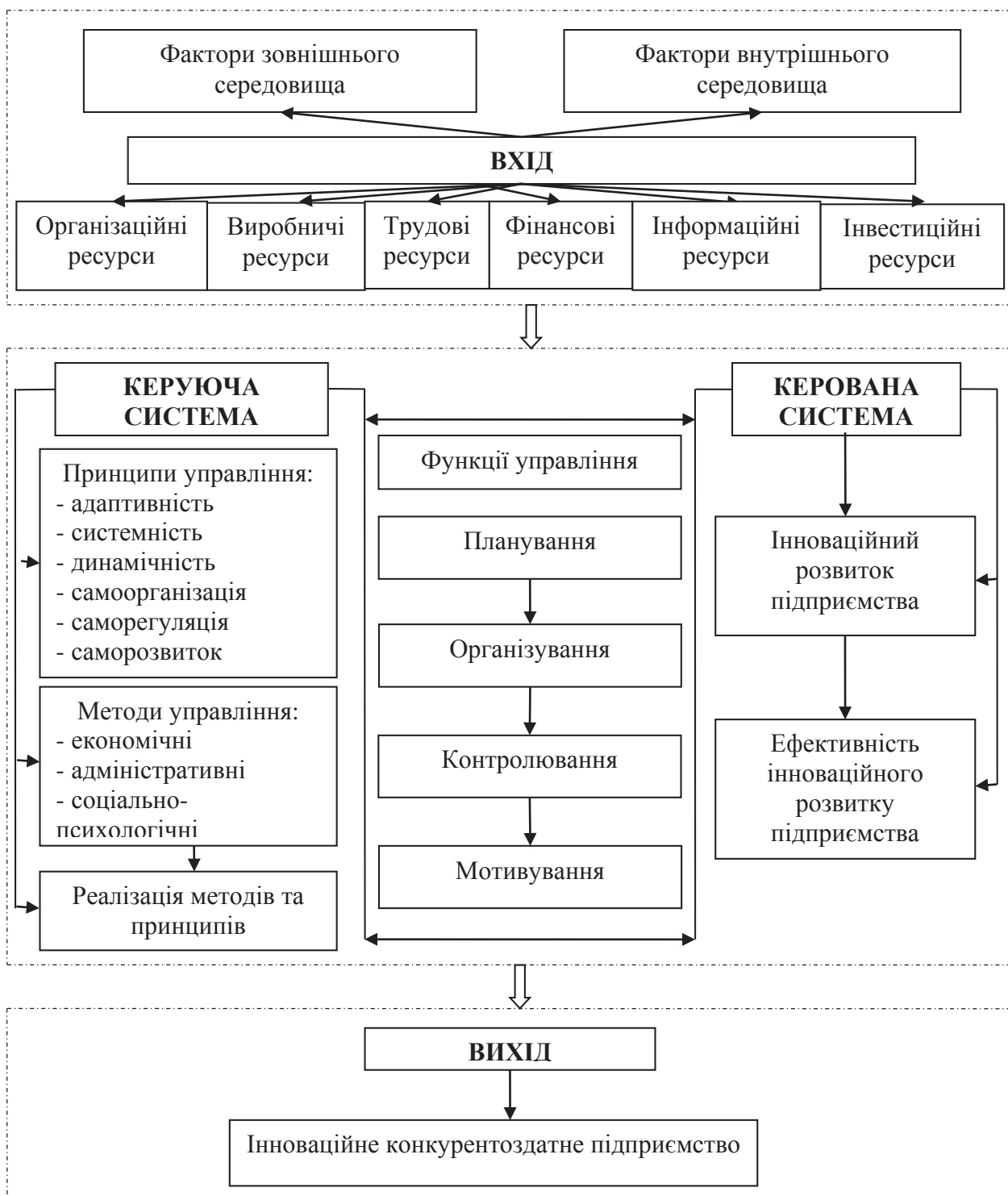


Рис. 1. Теоретичне розроблення системи управління інноваційним розвитком підприємства

колективних та особистих заохочувальних заходів щодо досягнення інноваційного розвитку;

4) контролювання – функція управління, яка завершує будь-яку діяльність і представляє собою перевірку, а також постійне спостереження за процесом інноваційного розвитку підприємства, метою якої є виявлення потенційних можливостей та проблем господарської діяльності.

Висновки. Актуальною нині залишається проблема інноваційного розвитку підприємства,

оскільки сучасна інноваційна активність оцінюється кризовим станом та не відповідає рівню інноваційних процесів у розвинутих країнах світу. Відповідно, адаптація підприємств до стрімких умов зовнішнього середовища та забезпечення швидкого розвитку неможливі без розроблення та впровадження управлінських інновацій, що визначає важливість створення та розбудови ефективної системи управління інноваційним розвитком підприємства.

Список літератури:

1. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств / Л.І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135.
2. Князевич А.О. Механізми управління інноваційним розвитком : [монографія] / А.О. Князевич, О.В. Крайчук. – Рівне : Вид. О. Зень, 2011. – 136 с.
3. Заглумина Н.А. Формирование инструментария оценки уровня инновационного развития предприятия : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народного хозяйства (управление инновациями и инвестиционной деятельностью)» / Н.А. Заглумина. – Нижний Новгород, 2011. – 26 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко ; 2-е вид., перероб. і доп. – Суми : Університетська книга ; К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
5. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 463 с.
6. Адаменко О.А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О.А. Адаменко // Наукові праці Національного ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10.
7. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : [монографія] / М.Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
9. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 305 с.
10. Анискин Ю. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании / Ю. Анискин // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7 – С. 73–84.
11. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
12. Полінкевич О.М. Принципи інноваційної діяльності в управлінні підприємством / О.М. Полінкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_2/37.pdf.

Гайденко С.М., асистент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Гайденко С.М. Економетричне моделювання показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства. Статтю присвячено питанням теоретичного обґрунтування та практичного впровадження економетричного інструментарію для моделювання показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства в умовах кризи для оцінки платоспроможності споживачів послуг. Визначено основні показники, що впливають на формування доходів підприємств. Запропоновано економетричну модель, що оцінює зв'язки між рівнем оплати населення за житлово-комунальні послуги та показниками впливу. Визначено напрями забезпечення фінансування розвитку підприємств житлово-комунального господарства, які характеризуються технічним переоснащенням, трансформацією та організацією їх управління. Обґрунтовано формування та реалізацію стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства.

Ключові слова: підприємство, розвиток, стратегія, платоспроможність, споживачі послуг, економетричне моделювання.

Гайденко С.Н. Эконометрическое моделирование показателей функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Статья посвящена вопросам теоретического обоснования и практического внедрения эконометрического инструментария для моделирования показателей функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства в условиях кризиса платежеспособности потребителей услуг. Определены основные показатели, влияющие на формирование доходов предприятий. Предложена эконометрическая модель, которая оценивает связи между уровнем оплаты населения за жилищно-коммунальные услуги и показателями влияния. Определены направления обеспечения финансирования развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства, характеризующиеся техническим переоснащением, трансформацией и организацией их управления. Обоснованы формирование и реализация стратегии развития предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: предприятие, развитие, стратегия, платежеспособность, потребители услуг, эконометрическое моделирование.

Gaydenko S.N. Econometric modeling performance of the housing and communal services. Article is devoted to theoretical basis and practical implementation of econometric tools for modeling performance of the business Housing in a crisis of solvency consumers. The main parameters affecting income generation enterprises. A econometric model that evaluates links between the level of payment for public utility services and performance impact. The ways of funding the development of housing and communal services, which are characterized by technical re-organization and transformation of governance. Grounded forming and implementing business development strategies Housing.

Keywords: enterprise development strategy, solvency, consumers of services, econometric modeling.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) України нині характеризується процесами, які пов'язані з відсутністю стабільного розвитку, низькою результативністю діяльності, неналежним технічним станом обладнання, недостатнім рівнем реалізації програм розвитку та низьким рівнем оплати послуг споживачами, що призвело до збитковості та кризового фінансового стану. У програмах розвитку, що виносяться на розгляд та реалізуються на сучасних підприємствах житлово-комунального господарства, недостатньо відображено проблеми високого рівня заборгованості за житлово-комунальні послуги,

хоча це є основною проблемою функціонування підприємств ЖКГ. Для подальшого розвитку та стабільної діяльності підприємств ЖКГ слід приділити увагу дослідженню факторів впливу на формування їх фінансового результату та можливостей їх розвитку, що пов'язано з чіткою конкретизацією поняття «формування стратегії розвитку підприємства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення розвитку підприємств житлово-комунального господарства вирішуються в роботах вітчизняних і зарубіжних учених: А.Е. Ачкасова, В.М. Бабаєва, П.Т. Бубенка, Н.В. Васильєвої, З.В. Герасимчука, В.М. Геєця, С.І. Дорогунцова,

О.В. Димченко, В.І. Логвиненка, Т.М. Качали, А.В. Крушевського, Ю.М. Манцевича, В.О. Онищенко, С.Ш. Останіної та ін. Теоретико-методичні положення щодо розроблення й упровадження стратегії обґрунтовано в дослідженнях З.С. Варналія, М.І. Долішнього, Г.П. Домбровської, Т.В. Момот, Г.В. Назарової, І.М. Писаревського, В.І. Сергієнка [1–4].

У дослідженнях науковців і фахівців обґрунтовано теоретико-методологічні положення щодо розроблення стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства. Водночас залишаються невирішеними питання щодо реалізації стратегії на житлово-комунальних підприємствах, розроблення відповідних механізмів її впровадження, враховуючи особливості взаємодії із споживачами, поставальниками, державними органами влади та зацікавленими особами та ін. [1; 2].

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямів фінансування розвитку підприємств житлово-комунального господарства та обґрунтування використання економетричного моделювання їх функціонування щодо забезпечення реалізації стратегії розвитку.

Виклад основних результатів. В умовах перманентних трансформацій та впливу наслідків фінансово-економічної кризи забезпечення поступального розвитку підприємств житлово-комунальної сфери – одне з важливих соціально орієнтованих питань, вирішення якого потребує здійснення узгоджених дій. Результати діяльності житлово-комунальної сфери в господарському комплексі України значною мірою визначають соціально-економічні показники розвитку суспільства, оскільки житлово-комунальне господарство створює необхідні умови для повноцінного життя та діяльності населення як головної продуктивної сили суспільства [3].

Для забезпечення ефективності та результативності управління підприємствами житлово-комунального господарства особливо актуальною є оптимізація управління відношеннями між виробниками та споживачами послуг.

На підприємствах житлово-комунального господарства для зростання ефективності та результативності управління пропонується забезпечити активне впровадження й реалізацію положень стратегії розвитку під час здійснення відповідної трансформації системи управління. Більшість напрямів забезпечення фінансування розвитку підприємств житлово-комунального господарства характеризується технічним переоснащенням, трансформацією та організацією їх управління, нормативно-правового і науково-технічного переоснащення. Проте охарактеризовані напрями мають узагальнений характер і не визначають конкретних заходів щодо забезпечення беззбиткового функціонування підприємств ЖКГ.

Для реалізації напрямів розвитку житлово-комунального господарства регіонів України визначено

джерела фінансування: кошти державного бюджету, кошти місцевого бюджету, кошти підприємств та населення, інші джерела. Найбільшим джерелом фінансування напрямів функціонування й розвитку житлово-комунального господарства є кошти місцевого бюджету (36,2%). Водночас у сучасних умовах формування цього джерела в Україні характеризується проблемними аспектами, пов'язаними з їх обмеженістю, можливістю їх використання, залежністю від центральних органів влади, бюрократизмом, корупцією та ін.

Іншим важливим джерелом фінансування напрямів функціонування й розвитку житлово-комунального господарства є кошти підприємств (29,4%). Проте реалізація представлених програм за рахунок коштів житлово-комунальних підприємств також характеризується проблемами, пов'язаними з обмеженістю цих коштів і низькою результативністю їх функціонування. У рамках реалізації представлених напрямів запропоновані інші джерела, визначення яких, виходячи із особливостей функціонування та результативності житлово-комунального господарства, є досить проблематичним. На жаль, за рахунок коштів державного бюджету заплановано фінансування в обсягах 10,1% від загальної суми відповідних джерел. Це свідчить про те, що державні органи влади, з одного боку, намагаються децентралізувати джерела фінансування і напрями реалізації програм розвитку житлово-комунального господарства. З іншого боку, держава під час вирішення глибоких проблем і диспропорцій у сфері житлово-комунального господарства знижує рівень власної відповідальності та переорієнтовує її на інших осіб, які функціонують у цій сфері.

Під час забезпечення розвитку житлово-комунального господарства необхідно визначити рівень реалізації державних цільових програм. Ураховуючи результати аналізу, слід зазначити, що рівень реалізації загальнодержавних цільових програм розвитку житлово-комунального господарства становить 73%, що свідчить про посередній рівень їх реалізації.

Ураховуючи накопичені проблеми минулих років, такий рівень не забезпечує розвиток, а навпаки, лише дає змогу реагувати на поточні проблемні аспекти. Серед представлених державних цільових програм пріоритетними є Комплексна державна програма енергозбереження України, Програма поводження з твердими побутовими відходами. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах для підвищення результативності функціонування підприємств житлово-комунального господарства в контексті його розвитку необхідно здійснювати відповідні напрями енергозбереження.

На загальнодержавний рівень вийшли екологічні проблеми, пов'язані із накопиченням твердих відходів, що потребує здійснення відповідних заходів, зокрема побудову комплексів з їх переробки. Проте

на реалізацію представлених державних цільових програм припадає всього 3,3% від загальних витрат, що свідчить про низький рівень фінансування цих заходів, знижує ефективність та результативність цих програм, що негативно впливає на розвиток підприємств житлово-комунального господарства.

Таким чином, формування та реалізація стратегії розвитку підприємств житлово-комунального господарства зумовлені необхідністю: забезпечення зростання якості наданих житлово-комунальних послуг; подолання критичного водопровідно-каналізаційних та теплових джерел мереж; забезпечення зростання технічного стану підприємств зі збору, вивезення та переробки твердих відходів; будівництва й модернізації підприємств житлово-комунального господарства, контролю над забезпеченням якості наданих послуг; зростання ефективності управління підприємствами житлово-комунального господарства; забезпечення екологічної безпеки на основі розвитку підприємств житлово-комунального господарства; трансформації недосконалої тарифної та цінової політики у сфері житлово-комунального комплексу; збільшення мотиваційного складника та престижності праці робітників; низькою результативністю та ефективністю діяльності підприємств ЖКГ; забезпечення ефективності взаємодії зі споживачами і партнерами відповідних підприємств; зростання рівня інкасації дебіторської заборгованості на підприємствах житлово-комунального комплексу та ін.

Для характеристики напрямів та ефективності функціонування підприємств ЖКГ застосовуються відповідні показники. Зокрема, для фінансування цих підприємств велике значення має показник, що визначає стан та тенденції оплати населенням за житлово-комунальні послуги (рис. 1).

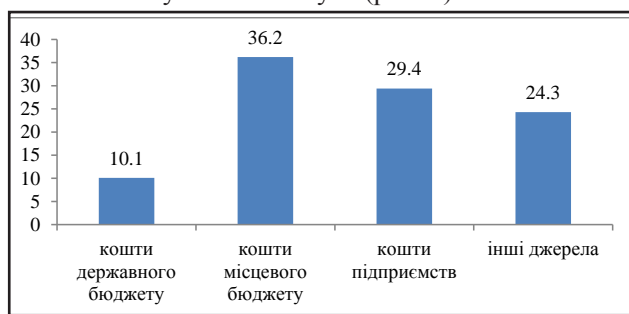


Рис. 1. Питома вага витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств, %

Окрім того, для характеристики діяльності підприємств житлово-комунального господарства застосовуються також:

- показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги;
- індекс реальної заробітної плати за регіонами, % до переднього місяця;

– індекс споживчих цін (тарифів) за надані послуги із забезпечення житла, водопостачання, електроенергії, газопостачання за регіонами та ін.;

– питома вага підприємств, які отримали позитивний фінансовий результат. За останні п'ять років у регіонах України питома вага підприємств, які отримали прибуток, становить від 50% до 70%, що свідчить про суттєвий рівень прибутковості функціонування суб'єктів господарювання. Використання цього показника під час економетричного моделювання впливу показників на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги зумовлене тим, що саме розвиток суб'єктів господарювання дає змогу створити підґрунтя для забезпечення стабільної та повної оплати за житлово-комунальні послуги;

– рівень безробіття населення працездатного віку;

– загальний коефіцієнт природного приросту (скорочення) в регіонах; питома вага витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств. За 13 років динаміка питомої ваги витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарства мала хвилеподібну тенденцію, де періоди зростання змінювалися періодами зниження. Водночас ці зміни були незначними і варіювалися від 6,4% до 9,2%. Представлені коливання переважно зумовлені зростанням вартості житлово-комунальних послуг;

– рівень відшкодування за затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги.

На основі дослідження встановлено, що рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги (за регіонами України) характеризує певні диспропорції та дисбаланси, що виникають у погашенні встановленими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги. Зокрема, для населення в жодному з регіонів України вони не відповідають фактичній собівартості, що зумовлено привалюванням соціального складника тарифу над економічним.

Представлені показники характеризують територіальні особливості та напрями розвитку житлово-комунального господарства.

Для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками функціонування підприємств ЖКГ запропоновано етапи економетричного моделювання (рис. 2).

Одним із важливих етапів процесу економетричного моделювання показників функціонування підприємств ЖКГ є формування інформаційно-аналітичного забезпечення, оскільки воно створює підґрунтя для отримання повних і достовірних даних, на основі яких установлюються відповідні причинно-наслідкові зв'язки і приймаються обґрунтовані управлінські рішення.

На етапі обробки сформованого інформаційно-аналітичного забезпечення використовуються такі

показники, як: середнє значення вибірки даних спостережень щодо показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства; квадрат значень показників вибірки даних спостережень щодо функціонування підприємств ЖКГ; абсолютний коефіцієнт варіації змінних вибірки; відносний коефіцієнт варіації змінних вибірки; середньоквадратичне відхилення щодо показників вибірки даних спостережень відносно функціонування підприємств ЖКГ; дисперсія.

Будується вибірка даних і визначаються показники, які використовуються під час обробки інформаційно-аналітичного забезпечення. Для встановлення тісноти зв'язку між показниками функціонування підприємств житлово-комунального господарства, які використовуються в економетричному моделюванні, застосовуються коефіцієнти кореляції і детермінації та будується матриця статистики коефіцієнтів парної кореляції між факторами економетричної моделі.

На основі аналізу впливу кожного з визначених показників встановлено, що значення коефіцієнту, визначаючи ступінь впливу між факторами, характеризується як низький, якщо значення коефіцієнту кореляції знаходиться у проміжку від 0 до 0,25, тобто максимально зумовлює зміну залежного фактору від змін незалежних змінних максимум на 25%. Посе-

реднім характеризується вплив, якщо значення варіюється від 0,26 до 0,5. Суттєвим вплив показників визначається, якщо значення коефіцієнту кореляції знаходиться від 0,51 до 0,8. Якщо значення коефіцієнту кореляції наближається до 1, то спільний вплив незалежних факторів на залежну змінну характеризується як значний.

Під час побудови економетричної моделі для проведення подальшого дослідження ступінь впливу незалежних факторів на залежну змінну повинен характеризуватися як суттєвий або значний. У цьому контексті слід указати, що більш точним є коефіцієнт детермінації, який визначається як квадрат коефіцієнта кореляції. Значення представленого показника варіюється від 0 до 1. Коефіцієнт детермінації показує частку дисперсії залежного фактору, зміна якої характеризується побудованою економетричною моделлю та встановленими причинно-наслідковими зв'язками між незалежними факторами і залежною змінною.

Для оцінки адекватності розробленої економетричної моделі використано відповідні показники і критерії. Для отримання найбільш повних і достовірних оцінок коефіцієнтів регресії методом найменших квадратів необхідно створити підґрунтя відповідності, що задовольняють умовам Гаусса-Маркова, які полягають у такому: економетрична

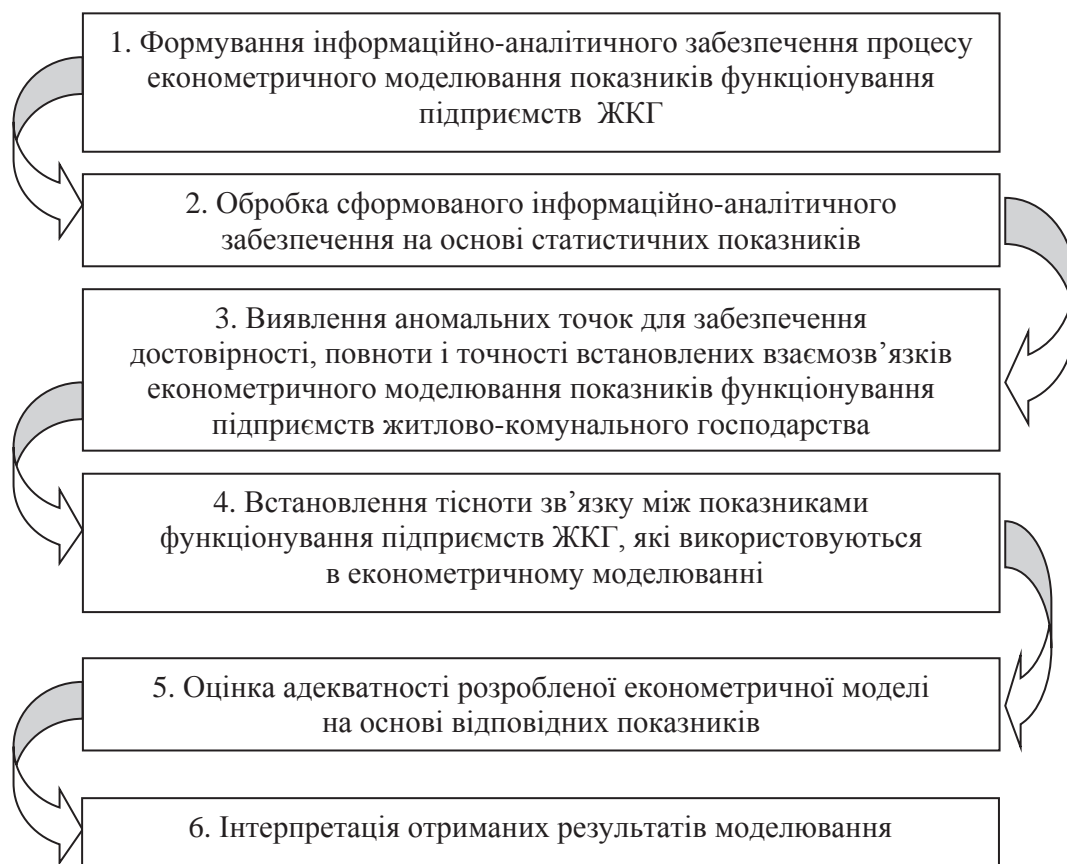


Рис. 2. Етапи економетричного моделювання показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства

модель чітко специфікована і має лінійну залежність, що характеризує спільний вплив незалежних факторів на залежну змінну; випадкове відхилення має нульове математичне очікування; дисперсія випадкового члену постійна; помилки різних спостережень незалежні, тобто не мають кореляції один відносно іншого; помилки незалежні від факторів моделі. Ураховуючи запропоновані напрями економетричного моделювання показників, що впливають на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги та відповідні критерії, встановлено причинно-наслідкові зв'язки. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу економетричного моделювання показників функціонування підприємств житлово-комунального господарства сформовано на основі даних Державного комітету статистики, Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, підприємств, що здійснюють свою діяльність у цій сфері. Запропонована матриця статистики показників дасть змогу визначати вплив на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги (табл. 1).

На основі матриці статистики встановлено, що найбільший вплив на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги здійснюють показники: показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги (коефіцієнт парної кореляції дорівнює -0,86); питома вага витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств (0,82); рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги за регіонами

України (0,8); індекс реальної заробітної плати, % до переднього місяця (0,79).

Слід зазначити, що серед показників, які суттєво впливають на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги, є такі, які мають високий рівень взаємного зв'язку, що характеризує значний рівень мультиколінеарності та негативно впливає на результативність дослідження: між показником заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги та питомою вагою витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств коефіцієнт парної кореляції дорівнює 0,89. Тому приймається рішення про виключення показника питомої ваги витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств із дослідження, оскільки він здійснює менший вплив, ніж показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги.

Використовуючи метод поступового включення найбільш впливових факторів в економетричну модель, здійснено її побудову. На першому етапі побудовано модель залежності між рівнем оплати населення за житлово-комунальні послуги ($P_{он}$) і показником заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги ($Z_{он}$):

$$P_{он} = 1,01 - 0,045 \times Z_{он} \quad (1)$$

У цьому процесі для оцінки тісноти зв'язку й адекватності моделі використовуються коефіцієнт парної кореляції та частковий F-критерій Фішера. Коефіцієнт парної кореляції має високе значення – 0,86.

Таблиця 1

Матриця статистики показників, що можуть впливати на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги

	$P_{он}$	$Z_{он}$	$I_{рзн}$	$I_{сц}$	$\Pi_{нр}$	$P_{бн}$	$K_{нр}$	$B_{он}$	$P_{вт}$
$P_{он}$	1,0	-0,86	0,79	-0,54	0,23	-0,67	0,32	0,82	0,8
$Z_{он}$	-0,86	1,0	-0,52	0,42	0,12	0,67	0,16	0,89	-0,67
$I_{рзн}$	0,79	-0,52	1,0	0,45	0,16	0,65	0,22	0,71	0,58
$I_{сц}$	-0,54	0,42	0,45	1,0	0,53	-0,37	0,16	0,26	0,32
$\Pi_{нр}$	0,23	0,12	0,16	0,53	1,0	-0,22	0,17	0,31	0,39
$P_{бн}$	-0,67	0,67	0,65	-0,37	-0,22	1,0	0,13	-0,26	-0,32
$K_{нр}$	0,32	0,16	0,22	0,16	0,17	0,13	1,0	0,19	0,17
$B_{он}$	0,82	0,89	0,71	0,26	0,31	-0,26	0,19	1,0	0,65
$P_{вт}$	0,8	-0,65	0,58	0,32	0,39	-0,32	0,17	0,65	1,0

$P_{он}$ – рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги відповідно регіонів України;

$Z_{он}$ – показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги;

$I_{рзн}$ – індекс реальної заробітної плати за регіонами, % до переднього місяця;

$I_{сц}$ – індекс споживчих цін за надані послуги із забезпечення житла, водопостачання, електроенергії, газопостачання за регіонами та ін.;

$\Pi_{нр}$ – питома вага підприємств, які отримали позитивний фінансовий результат;

$P_{бн}$ – рівень безробіття населення працездатного віку;

$K_{нр}$ – загальний коефіцієнт природного приросту (скорочення) у регіонах;

$B_{он}$ – питома вага витрат на оплату житла, комунальних послуг у сукупних витратах домогосподарств;

$P_{вт}$ – рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги по регіонах України.

Визначений частковий F-критерій Фішера (12,36) значно перевищує його табличне значення (3,96).

Далі в розроблену модель включається наступний за впливом фактор – рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги:

$$P_{он} = 0,98 - 0,041 \times Z_{он} + 0,032 \times P_{ем} \quad (2)$$

Коефіцієнт множинної кореляції для представленої моделі дорівнює 0,89, визначений частковий F-критерій Фішера (10,6) значно перевищує його табличне значення (3,11).

Оскільки спостерігається зростання коефіцієнта кореляції і розрахований частковий F-критерій Фішера перевищує його табличне значення, то продовжуємо включати наступний фактор – індекс реальної заробітної плати за регіонами, % до переднього місяця:

$$P_{он} = 0,97 - 0,039 \times Z_{он} + 0,026 \times P_{ем} + 0,011 \times I_{рзн} \quad (3)$$

У представлену економетричну модель більше не включаються фактори, оскільки виявлено показники, які здійснюють найбільший вплив на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги. Показники, що характеризують тісноту зв'язку між факторами та адекватність моделі, представлено в табл. 2.

Отже, у результаті дослідження встановлено, що спільний вплив факторів (показника заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги ($Z_{он}$), рівня відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги ($P_{ем}$), індекс реальної заробітної плати, у % до переднього місяця ($I_{рзн}$)) на результуючий показник має суттєве значення і на 83% (значення коефіцієнта детермінації) зумовлює зміну рівня оплати населення за житлово-комунальні послуги ($P_{он}$).

Рівень мультиколінеарності між незалежними факторами характеризується як помірний або низький, про що свідчать відповідні значення коефіцієнтів парної кореляції. Розраховане значення F-критерію Фішера (8,36) перевищує його табличне значення (2,72), що вказує на суттєвість установлених зв'язків між факторами моделі. Розрахункове значення t-критерію Стьюдента для факторів моделі перевищує їх табличні значення, що підтверджує значущість коефіцієнтів кореляції і встановлених причинно-наслідкових зв'язків.

Розрахункове значення коефіцієнту рангової кореляції менше, ніж його табличне значення, що свідчить про однорідність розподілу даних (гомоскедастичність). Визначений критерій Дарбіна-Уотсона знаходиться в діапазоні, де відсутня автокореляція залишків. Отже, за результатами визначення представлених показників та критеріїв можна стверджувати, що розроблена модель є адекватною і характеризує встановлені причинно-наслідкові зв'язки між факторами.

На основі дослідження визначено, що на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги ($P_{он}$) здійснюють спільний вплив показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги ($Z_{он}$), рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги ($P_{ем}$), індекс реальної заробітної плати, у % до переднього місяця ($I_{рзн}$). Представлена модель характеризує особливості функціонування підприємств житлово-комунального господарства на макро- або мезорівні і дає змогу розробити пропозиції і заходи щодо зростання рівня оплати населення за житлово-комунальні послуги.

Інтерпретуючи отримані на основі моделі зв'язки встановлено, що за відсутності впливу інших факторів рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги має суттєве значення (97%). Також спо-

Таблиця 2

Показники, що характеризують тісноту зв'язку між факторами та адекватність моделі

Показники та критерії	Розрахункове (фактичне) значення	Табличне значення
Коефіцієнт множинної кореляції	0,91	
Коефіцієнт детермінації	0,83	
Рівень мультиколінеарності між незалежними змінними	низька або помірна	
F-критерій Фішера	8,36	2,72
– критерій Стьюдента: постійний параметр	4,26	1,98
показник заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги ($Z_{он}$)	4,12	1,98
рівень відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги ($P_{ем}$)	3,65	1,98
індекс реальної заробітної плати за регіонами, у % до переднього місяця ($I_{рзн}$)	3,12	1,98
Коефіцієнт рангової кореляції	1,14	1,98
Критерій Дарбіна-Уотсона	1,42	Верхня межа – 1,26 Нижня межа – 1,62

стерігається не повне погашення населенням житлово-комунальних послуг, що негативно впливає на розвиток підприємств житлово-комунального господарства.

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження впливу на рівень оплати населення за житлово-комунальні послуги показника заборгованості населення з оплати за житлово-комунальні послуги, рівня відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги, індексу реальної заробітної плати, у % до переднього місяця запропоновано заходи, спрямовані на: погашення поточних послуг та заборгованостей минулих років, що забезпечує

своєчасне надходження грошових коштів на підприємства житлово-комунального господарства; реалізацію інформаційної політики щодо комунікацій підприємств житлово-комунального господарства зі споживачами відповідних послуг відносно погашення заборгованості за житлово-комунальні послуги, забезпечення високого рівня взаємодії та партнерських відносин між споживачами і комунальними підприємствами; розроблення пропозицій щодо забезпечення оптимального рівня відшкодування затвердженими тарифами фактичної собівартості за житлово-комунальні послуги з урахуванням інтересів відповідних підприємств і споживачів цих послуг.

Список літератури:

1. Аніскін Ю.П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості : [монографія] / Ю.П. Аніскін. – М. : Омега-Л, 2009. – 404 с.
2. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти : [монографія] / В.М. Бабаєв. – Х. : Магістр, 2004. – 204 с.
3. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства / З.В. Герасимчук, К.О. Витришук // Економічний форум. – 2011. – Вип. 4.
4. Качала Т.М. Розвиток ринкових механізмів і створення здорової конкуренції в житлово-комунальній сфері в регіонах України / Т.М. Качала // Економічна теорія та економічна історія. – 2009. – Вип. 6(23). – Ч. 1.

УДК 338.242.2

Гура О.Л., к. е. н., доцент, директор
*Одеський фінансово-економічний коледж
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Гура О.Л. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства. У статті досліджено особливості ресторанного підприємництва. Проведено аналіз стану ресторанного господарства України. Проаналізовано сучасну структуру ресторанного господарства. Розглянуто кейтеринг як один із сучасних напрямів ресторанного бізнесу. Розглянуто динаміку та структуру закладів ресторанного господарства Одеської області.

Ключові слова: підприємництво, ресторан, ресторанне господарство, рівень цін ресторанних послуг, рентабельність.

Гура О.Л. Предпринимательская деятельность в сфере ресторанного хозяйства. В статье исследованы особенности ресторанного предпринимательства. Проведен анализ ресторанного хозяйства Украины. Проанализирована современная структура ресторанного хозяйства. Рассмотрен кейтеринг как одно из направлений ресторанного бизнеса. Рассмотрены динамика и структура ресторанного хозяйства Одесской области.

Ключевые слова: предпринимательство, ресторан, ресторанное хозяйство, уровень цен ресторанных услуг, рентабельность.

Gura O.L. Business activity in the restaurant industry. This article explores the features of the restaurant business. The analysis of restaurant business in Ukraine. The structure restaurants. Catering is considered as one of the modern trends of restaurant business. The dynamics and structure of institutions restaurant economy Odessa region.

Keywords: business, restaurant, restaurant management, restaurant services prices, profitability.

Постановка проблеми. Ресторанна справа є однією з найприбутковіших у світі. За статистикою середній обіг коштів, вкладених у ресторан, відбувається у п'ять-шість разів швидше, ніж інвестиції, вкладені, наприклад, у магазин одягу. У країнах Західної Європи, США та Японії зафіксовано збільшення витрат клієнтів на проведення дозвілля саме в ресторанах.

Із переходом України до ринкових відносин відбулося розширення споживчих ринків, що зумовило розвиток ресторанного бізнесу. Готельно-ресторанний бізнес є головним фактором і основним складником туристичної інфраструктури, відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг. Ця сфера в комплексі туристичних послуг світового господарства розвивається швидкими темпами і в перспективі може стати найбільш важливим сектором туристичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сучасних форм організації та роботи в ресторанному бізнесі, розвитку ресторанної справи України займалися такі вчені, як А.І. Усіна, Т.П. Кононенко, Н.В. Полстяна, І.В. Хваліна, О.Л. Іванік, Г.Б. Мунін, А.О. Змійов та ін. Науковці Д.С. Мацеха та С.А. Бурий указали, що попит на продукт готельно-ресторанного бізнесу є завжди нестійким та залежить не тільки від економічних, а й від позаекономічних факторів, таких як мода, настрої, особисте бачення [1].

Однак необхідно зазначити, що всі проведені дослідження, безумовно, вірні і завжди базуються на аналізі статистичних даних розвитку галузі, саме вони є індикаторами змін зовнішнього середовища і потребують постійного відстеження та аналізу.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та поглибленому вивченні теоретичних засад і розробленні практичних рекомендацій щодо формування потенціалу підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах, дослідженні й аналізі сучасного стану готельно-ресторанного бізнесу в Україні, динаміки його розвитку.

Виклад основних результатів. Згідно з чинним законодавством, ресторанне господарство визначається як вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг для задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього [2].

Політика держави щодо розвитку готельного господарства, регулювання основних аспектів господарської діяльності туристичної індустрії спрямована на поліпшення його тісних критеріїв функціонування і відображена в законах України «Про туризм», «Про захист прав споживачів», «Про стандартизацію» та ін.; постановках Кабінету Міністрів України щодо програм розвитку цього напряму господарської діяльності.

Сучасний ресторанний бізнес як ніколи раніше пропонує широку номенклатуру послуг. Стандартні вимоги до здійснення послуг задекларовано у ДСТУ 3279-95 «Стандарти послуг. Основні положення», ГОСТ 30335-95 «Послуги населенню. Терміни та визначення», ГОСТ 30523-97 «Послуги громадського харчування. Загальні вимоги» (останні два є міждержавними стандартами, визнаними Україною як національні). У цих нормативно-технічних документах наведено стандартний перелік послуг для населення, що користується продукцією та послугами закладів (підприємств) громадського харчування.

Ресторанний бізнес є сферою діяльності, дуже чутливою до змін економічного клімату навіть за відносно стабільної економіки, а в разі виникнення кризи він зазнає значних утрат. За статистичними даними, ресторанне господарство України перебуває у кризі, що відбивається на негативній динаміці показників його функціонування [3].

Особливість функціонування сфери ресторанного господарства в економічному та соціальному прояві полягає у забезпеченні якості життя населення засобами задоволення фізіологічних потреб. Динамічний розвиток цієї галузі зумовлює появу закладів ресторанного господарства різних типів та цінкових категорій, що дає можливість споживачам обирати таке підприємство ресторанної сфери, що найбільш підходить для них за всіма критеріями.

Передусім це перспективна галузь для інвестування капіталу, що гарантує достатньо швидку оборненість вкладених засобів. Прибуток від інвестування становить близько 15–25%, що зацікавлює нових учасників цього ринку і стимулює його поширення. На кінцеві показники діяльності закладу ресторанного господарства найбільше впливають такі фактори, як кількість посадкових місць, чисельність клієнтів, ціни закупівлі сировини, відпускні ціни на страви та напої (вартість середнього чеку), чисельність, склад і кваліфікація персоналу тощо. У теперішній час можна прослідкувати існування різноманітних концепцій організації ресторанного бізнесу на локальному ринку, що забезпечує, з одного боку, підтримку одне одному, а з іншого – створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів і, як результат, збільшенню прибутку. Конкуренція – невід'ємний складник ринкової економіки, оскільки у відвідувачів з'являється можливість вибору.

Розвиток ресторанного господарства:

- дає істотну економію суспільної праці завдяки більш раціональному використанню техніки, сировини, матеріалів;
- надає робітникам і службовцям протягом робочого дня гарячу їжу, що підвищує їх працездатність, зберігає здоров'я;
- дає можливість організації збалансованого раціонального харчування в дитячих і навчальних закладах.

Велика швидкість обороту капіталу, надійність бізнесу, порівняно низькі витрати на будівництво, реконструкцію та придбання обладнання, відносно низькі поточні витрати сприяють залученню інвестицій до ресторанного бізнесу [4].

Україна почала знайомитися із сучасним бізнесом у галузі швидкого харчування ще в 1997 р., коли компанія McDonald's відкрила свій перший ресторан у столиці країни. До цього місцева галузь закладів швидкого харчування була представлена лише їдальнями і кафетеріями радянського типу [5]. Компанія McDonald's, будучи найбільшим франчайзером у світі, відкрила в 16 містах України понад 50 ресторанів і планує відкрити ще п'ять-шість нових закладів та реконструювати два заклади в Києві. Сума інвестицій у відкриття одного закладу становить \$0,5–2 млн. Власні ресторани цієї компанії становлять лише 27% від загальної кількості, інші 73% – власність операторів, тобто франчайзі. Поряд із McDonald's на українському ринку фаст-фуду функціонують такі підприємства, як «Картопляна хата», «Українське бістро», «Сбарро» та ін.

Одним із сучасних напрямів ресторанного бізнесу є кейтеринг – обслуговування святкових заходів поза межами підприємства. Кейтеринг має такі різновиди: у приміщеннях (внутрішній); зовнішній; індивідуальний; роз'їзний; роздрібний (продаж). В умовах сьогодення майже всі різновиди кейтерингу більшою чи меншою мірою спостерігаються в ресторанному господарстві.

Внутрішній кейтеринг – це організація харчування під час виставок, засідань, конференцій, ярмарків.

Зовнішній кейтеринг – це окремі підприємства ресторанного господарства з приготування напівфабрикатів, готових страв, але на яких відсутнє обслуговування споживачів. Їжа, яка виробляється підприємством, транспортується до місця, зазначеного замовником. Нині цей вид кейтерингу представлений розташованим на території аеропорту «Бориспіль» підприємством «Київ-кейтеринг» із приготування харчування у літаки для різних авіакомпаній.

Індивідуальний кейтеринг – це один із видів надання послуг за типом бенкету на замовлення, який здійснюється приватними підприємствами «Латиф», компанією «АІСТ» тощо.

Обслуговування на виїзді – кейтеринг – стає все більше популярним. Простота цього виду обслуговування приховує в собі багато тонкощів і складностей.

Ресторани, які створилися впродовж останніх п'яти років, умовно можна поділити на три групи: національні (у повному обсязі представлена національна кухня народів світу; інтер'єр включає елементи національного декору, етнічні предмети вжитку); із предметною спеціалізацією, швидкого обслуговування; тематичні (або концептуальні, тому що створювалися «під ідею», за певною концепцією); без чіткого спрямування.

Серед ресторанів національної кухні в Україні перевага надається українській – 36,8%. Проте значна увага приділяється і французькій кухні – 21%; італійській, кавказькій, японській – по 7,9%; іншим – 18,5%. Тематичні ресторани також є дуже популярними як серед українців, так і туристів. В Україні вже є певний досвід у створенні таких закладів харчування, найвідоміші з яких у Львові: «Криївка», присвячений героям УПА, планується відкриття автомобільного ресторану; у Києві: «Шинок», «Вулик», «Царське село» – ресторани-музеї, присвячені українським традиціям.

Із 2003 по 2015 р. спостерігається значне зменшення загальної кількості підприємств ресторанного господарства – майже на 20,6% [6]. Експерти відзначають, що за час кризи прибуток ресторанів в Україні знизився на 30%. Забезпеченість населення України закладами ресторанного господарства приблизно у чотири-дев'ять разів менше за світову практику. Так, у світовій практиці на один заклад ресторанного господарства припадає 477 жителів, тоді як в Україні на початок 2016 р. – 2 215 осіб

На Одещині спостерігається негативна тенденція щодо зменшення кількості практично всіх закладів ресторанного господарства. Причинами цього виступають економічна та політична нестабільність, що стримує відкриття нових закладів, а також цінова політика підприємств, яка не здатна задовольняти споживачів. До того ж високі орендні ставки для закладів саме ресторанного типу змушують підприємців або реорганізувати свою діяльність, або ж зовсім ліквідувати підприємства.

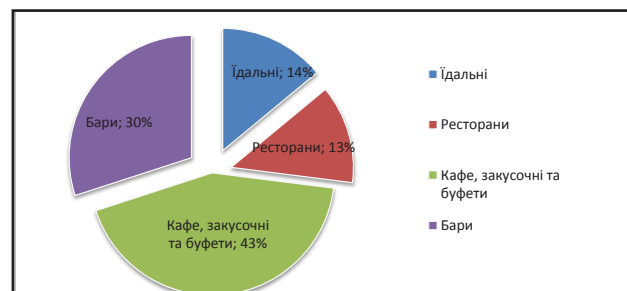


Рис. 1. Структура закладів ресторанного господарства

Діаграма на рис. 1 показує, що найбільшу частку в загальній структурі всіх закладів ресторанного господарства Одеської області займають саме кафе та закускочні, розраховані на цільову аудиторію із середнім і нижче середнього прибутком. Зокрема, це всім відома мережа швидкого харчування McDonald's, популярні суші-бари, піцерії, кав'ярні, кондитерські тощо.

Якщо згрупувати ресторани за показником вартості послуг у розрахунку на одну людину, то отримаємо такі результати: до 10 дол. – 18,9%, від 10 до 20 дол. – 41,6%, від 20 до 30 дол. – 22,8%, від 30 до 50 дол. – 15,0%, від 50 дол. та вище – 1,7%.

На рівень цін ресторанних послуг впливають собівартість і склад сировини (продуктів), з яких готуються фірмові страви, категорія класності підприємства, інтенсивність відвідувань клієнтів, їх склад та фінансова забезпеченість, атмосфера перебування і відпочинку, включаючи розважальні заходи.

Останнім часом досить поширеним засобом розрахунку стали кредитні картки. Наприклад, кредитну картку MasterCard/Eurocard застосовують 71,2% ресторанів, Visa – 70,8%, Maestro Cirrus – 41,6%, American Express, Visa Electron – по 28,3%, Prestige card – 4,3%, Diners Club – 2,1%.

Слід зазначити, що товарооборот ресторанного господарства у міських поселеннях значно більший, ніж у сільській місцевості. На початок 2015 р. ці показники сягали 101,41 млн. грн. у містах, 741 млн. грн. у селах. Розвиток і вдосконалення підприємств організації харчування пов'язуються з підвищенням його ефективності. Доход і рентабельність формуються, головним чином, у процесі виробництва та реалізації продукції, тому для підвищення рентабельності підприємств організації харчування потрібно організувати систематичне вивчення попиту на кулінарну продукцію, боротися за високу якість продукції, що випускається, та культуру обслуговування. Це є запорукою збільшення товарообігу підприємств організації харчування, доходів і рентабельності.

Аналіз сучасного стану ринку послуг харчування дає змогу стверджувати, що наявна політична ситуація та криза в країні, безумовно, негативно впливають на мале підприємництво. Але, незважаючи на постійне коливання курсу гривні та зменшення купівельної спроможності українців, ресторанний біз-

нес, як і раніше, розвивається [3]. Найбільш активно створюються нові об'єкти у великих містах України, лідером серед яких є столиця, а також курортні зони та центри Одеської, Закарпатської, Львівської областей. Правила розвитку ринку ресторанних послуг диктують не тільки зовнішні фактори, але й внутрішні, зокрема: традиції та менталітет, кількість приїжджих, воля окремих рестораторів тощо.

До основних напрямів подальшого розвитку ресторанного господарства можна віднести:

- спеціалізацію мережі підприємств харчування, збільшення питомої ваги підприємств швидкого обслуговування;

- вдосконалення асортименту продукції, що реалізується;

- підвищення якості продукції та культури обслуговування;

- збільшення відпуску продукції власного виробництва у роздрібну торговельну мережу;

- вдосконалення матеріально-технічної бази для впровадження ресурсозберігаючих технологій;

- надання додаткових послуг кейтерингу.

Висновки. У дослідженні проведено статистичний аналіз ресторанного господарства України. Встановлено, що спостерігається негативна динаміка щодо обсягу роздрібного товарообороту, чисельності зайнятих робітників, що відбулося через анексію Криму та складну політичну ситуацію в країні. Показники роздрібного товарообігу мають позитивну динаміку, особливо в містах рекреаційного значення. В Україні потрібно розвивати сегмент ресторанного господарства, адже це один із найефективніших напрямів підвищення ВВП країни, зменшення рівня безробіття та покращення місця у світовому рейтингу надання ресторанних послуг.

Список літератури:

1. Мацеха Д.С. Маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму / Д.С. Мацеха, С.А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 43–47.
2. Заклади ресторанного господарства. Класифікація : ДСТУ 4281:2004. – [Чинний від 2004-07-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 16 с.
3. Ресторанний бізнес: провал – 2014, прогнози – 2015 // Акцент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbc.net.ua/video/11437>.
4. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : [підручник] / За ред. Н.О. П'ятницької. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
5. Кравченко О.М. Управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства / О.М. Кравченко, Н.А. Водянська // Матеріали IV науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті» (Одеса, 12–19 грудня 2013 р.). – Одеса : ОНПУ, 2013. – С. 54–56.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Чумак О.В. Аналіз стану й оцінка тенденцій показників розвитку підприємств ресторанного господарства / О.В. Чумак, І.С. Андрущенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 307–313.

Думанська І.Ю., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний університет

ПОЛІМОРФНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» У СИСТЕМІ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Думанська І.Ю. Поліморфність категорії «ефективність» у системі підходів до оцінювання інноваційної діяльності. У статті окреслено поняття «ефективність» як економічна категорія. Досліджено еволюцію підходів до неї та визначено їх специфіку становлення. Доведено, що ефективність має функціональний зв'язок із результативністю та не є їй тотожною. Запропоновано комплексний підхід до визначення категорії «ефективність» з огляду на її поліморфність щодо інноваційного процесу. Встановлено умови необхідності та достатності визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства для її подальшого оцінювання.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інновація, інноваційний процес, ефективність, результативність, оцінювання, підхід.

Думанская И.Ю. Полиморфность категории «эффективность» в системе подходов к оценке инновационной деятельности. В публикации обозначено понятие «эффективность» как экономическая категория. Исследована эволюция подходов к ней и определена их специфика становления. Доказано, что эффективность имеет функциональную связь с результативностью и не является ей тождественной. Предложен комплексный подход к определению категории «эффективность», учитывая ее полиморфность относительно инновационного процесса. Установлены условия необходимости и достаточности определения эффективности инновационной деятельности предприятия для дальнейшего оценивания.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновация, инновационный процесс, эффективность, результативность, оценка, подход.

Dumanska I.Y. Variety of categories «efficiency» of the system approach to evaluating innovation. This publication outlines the concept of «efficiency» as an economic category. The author of the evolution of approaches to it, and determined their specific formation. It is proved that the effectiveness of a functional relationship with effectiveness and are not identical to it. A comprehensive approach to the definition of «efficiency» because of its variety of the innovation process. The conditions necessary and sufficient definition of the innovation of the company for further evaluation.

Keywords: innovative activity, innovation, innovation process, efficiency, effectiveness, evaluation, approach.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність набуває все більшого значення для результативності господарювання підприємств, а функціонування економічних суб'єктів у конкурентному середовищі потребує постійного контролю над динамікою економічної ефективності їх діяльності.

Поняття «ефективність» походить від лат. *efficientia* і розглядається як результативність певного процесу, дії. Ефективність є багатоаспектною категорією, що має безліч форм, а отже, є поліморфною.

Визначення та оцінювання результативності здійснення інноваційної діяльності набуває особливої актуальності, оскільки це дає змогу оцінити рівень ефективності системи управління, виявити наявні та потенційні можливості її розвитку, забезпечити менеджмент необхідною інформацією для прийняття відповідних управлінських рішень щодо інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для обґрунтування широкого кола аспектів інноваційної діяльності вітчизняного підприємства велике теоретичне та методологічне значення мають наукові напрацювання вітчизняних учених, серед яких: В.М. Геєць [1], О.В. Гриньов [2], О.С. Єфремов [3], В.І. Захарченко [4], С.М. Ілляшенко [5], О.Г. Мельник [7], Л.І. Федулова [9], М.В. Чорна [11] та ін.

Проте, незважаючи на значну кількість досліджень із даної проблематики, ще не існує загального підходу до побудови методів та визначення критеріїв стосовно оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства, а ступінь теоретичного і методологічного розроблення цього питання не може забезпечити потреби підприємств в умовах сьогодення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різноманітних проявів поняття «ефективність» у системі підходів до оцінювання іннова-

ційної діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання: охарактеризувати поняття «ефективність» як економічну категорію; дослідити еволюцію підходів до неї та визначити їх специфіку становлення; визначити її функціональний зв'язок із результативністю; з'ясувати умови необхідності визначення ефективності інноваційної діяльності підприємства для її подальшого оцінювання.

Виклад основних результатів. За останні десятиліття погляди вчених і практиків щодо змісту ефективності як економічної категорії та визначення фундаментальних засад відокремлення її показників значно зблизилися, але, незважаючи на це, багато питань ще залишаються недостатньо розробленими та дискусійними [11, с. 32].

У процесі еволюції дослідження даної проблеми науковцями виділено такі підходи: альтернативної вартості, оптимальність Паретто, продуктивності факторів виробництва, ресурсний, витратний, результативний, цільовий, за потребами, статико-динамічний. Кожен із цих підходів трактував ефективність із різних позицій:

– підхід альтернативної вартості розглядає ефективність як відношення того, що підприємство дійсно виробляє (реалізує), до того, що дане підприємство могло б виробляти (реалізувати) за наявних ресурсів, знань та здібностей;

– оптимальний підхід – як такий стан економіки, за якого неможливо поліпшити становище хоча б одного суб'єкта, не погіршуючи при цьому становища інших;

– підхід продуктивності факторів виробництва – як використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва даного обсягу продукції, виробництво даного обсягу продукції за мінімальних середніх загальних витрат;

– ресурсний підхід – отримання певного результату на одиницю використовуваних ресурсів;

– витратний підхід – як результативність роботи підприємства відносно або величини ресурсів, або величини їх витрат у процесі виробництва;

– результативний підхід – як результативність, тобто співвідношення результатів діяльності та ресурсів, які витрачено для досягнення цих результатів;

– цільовий підхід – як здатність системи досягати визначених цілей за допомогою раціональних дій її складників;

– підхід за потребами – як відношення цілей до потреб, ідеалів або норм;

– статико-динамічний підхід базується на розгляді ефективності у часі [2, с. 114].

Проведене дослідження сутності поняття «ефективність» свідчить про поліморфний характер даної категорії в розумінні того, що кожен із підходів характеризує поняття «ефективність» із різних аспектів, ієрархічність яких формується відповідно до цілей та об'єкта дослідження.

Багатогранність представлених підходів до розуміння сутності поняття «ефективність» зумовлює складність дослідження ефективності інноваційної діяльності. Тому передусім необхідно виділити пріоритетні підходи, базуючись на особливостях сутності інновації та інноваційної діяльності, обґрунтованих автором.

Системний підхід до визначення інновації, а також авторське бачення інноваційної діяльності, кінцевим етапом якої є отримання результату, що виражається у надприбутку від реалізації інновації, дають підставу стверджувати, що базовим підходом до визначення ефективності інноваційної діяльності є результативний. Поряд із цим однією з визначальних особливостей інновації є варіативний розподіл отримання результату. Така особливість інновації унеможливує формування єдиного бачення щодо ефективності інноваційної діяльності в рамках даного підходу. Як інновація, так і вдосконалений продукт є результатом інноваційної діяльності. Головною відмінністю при цьому є те, що результат – інновація – відповідає базовим цілям підприємства (отримання надприбутку), а результат – удосконалений продукт – лише частково (отримання середнього рівня прибутку).

Із цієї позиції виникає питання тотожності таких понять, як «ефективність» та «результативність». Слід зазначити, що серед провідних науковців не існує єдиної думки щодо зазначеної проблеми. Визначальною в даній дискусії вважатимемо позицію Р. Фостера, який наполягає на тому, що без ефективності результативність сама по собі може привести до банкрутства підприємства, тому що будь-яка діяльність має результат, який не обов'язково може бути позитивним [10, с. 12].

Згідно з тим, що ефективність властива не будь-якій взаємодії, а лише цілеспрямованій, ефективність інноваційної діяльності підприємства доцільно визначати як досягнення максимально можливого результату від створення, впровадження та комерціалізації наукових розробок (результату-інновації), у протилежному випадку слід використовувати термін «результативність інноваційної діяльності».

Отже, ефективність інноваційної діяльності з позиції результативного підходу можна представити так [4, с. 24]:

$$E\Phi_{\text{ид}} = \varphi(PEZ_{\text{ид}}) \rightarrow \max, \quad (1.1)$$

де $E\Phi_{\text{ид}}$ – ефективність інноваційної діяльності підприємства;

$PEZ_{\text{ид}}$ – рівень результативності інноваційної діяльності підприємства.

Теоретично інноваційна діяльність, рівень результативності якої дорівнює 100%, є ефективною. Однак на практиці досягнення такого рівняння є практично неможливим, тому його доцільно вважати еталонним під час визначення ефективності.

Таким чином, ефективною інноваційною діяльністю підприємства є така діяльність, яка має 100%-й або максимально можливий за наявних умов розвитку економіки рівень результативності від створення, розроблення, впровадження та комерціалізації наукових розробок.

Використання результативного підходу під час визначення ефективності інноваційної діяльності формує потребу одночасного застосування цільового підходу, оскільки результативність визначається саме результатом-інновацією, який є основою для формування системи цілей інноваційної діяльності підприємства. Це зумовлює необхідність визначення ефективності відповідно до встановлених підприємством цілей, ступеню їх досягнення.

Такі особливості, як значна складність, багата-етапність та капіталомісткість інноваційної діяльності, вимагають використання витратного підходу до визначення її ефективності інноваційної діяльності. Відповідно до цього підходу, в умовах варіативного розподілу результату ефективність інноваційної діяльності необхідно визначати виправданістю здійснених витрат, які забезпечують досягнення одного з можливих результатів.

Тривалість інноваційного процесу доводить доцільність використання статико-динамічного підходу до визначення ефективності інноваційної діяльності. Кінцевий результат інноваційної діяльності у вигляді інновації зумовлює диверсифікацію отримання прибутку в часі та просторі: на етапі виробництва інновації ефективність інноваційної діяльності матиме статичний характер; під час виходу на ринок інновація як результат інноваційної діяльності здобуває певний розвиток не лише в часі, що виявляється в отриманні надприбутку, а й в просторі під час тиражування її конкурентами [5, с. 201]. Тобто матиме місце динамічна ефективність.

Таким чином, комплексний підхід включає в себе результативний, цільовий, витратний та статико-динамічний підходи. Ґрунтуючись на тому, що головною особливістю інноваційної діяльності є варіативний розподіл результату, результативний підхід є вихідним для формування ефективності інноваційної діяльності, але недостатнім, як доведено вище.

На основі цього виділено певний взаємозв'язок між підходами, який устанавлює ієрархічність акцентів у комплексному підході. Так, за рівня



Рис. 1. Умови необхідності та достатності визначення ефективності і інноваційної діяльності підприємства

Джерело: побудовано за [11, с. 26]

Таблиця 1

Комплексний підхід до визначення ефективності інноваційної діяльності

Особливості інноваційної діяльності	Складник комплексного підходу	Змістове відображення складників комплексного підходу
Варіативний розподіл отримання результату	Результативний підхід	Співвідношення наявного рівня прибутку від інноваційної діяльності до запланованого (max) рівня прибутку
Цільова спрямованість (отримання максимального прибутку)	Цільовий підхід	
Висока капіталомісткість	Витратний підхід	Співвідношення прибутку від інноваційної діяльності та витрат на здійснення інноваційної діяльності
Значна тривалість інноваційного процесу		
Дуалістичний характер отримання результатів у часі (розвиток інновації на ринку)	Статико-динамічний підхід	Співвідношення результатів та витрат інноваційної діяльності з урахуванням фактору часу

Джерело: складено за [11, с. 25]

результативності інноваційної діяльності нижчого за максимальний знижується ймовірність досягнення найвищої ланки в системі цілей, як наслідок, зменшується доцільність здійснення витрат на інноваційну діяльність.

Дана логіка під час застосування комплексного підходу дає змогу визначити чітку ієрархічність підходів, які одночасно можуть виступати необхідними та достатніми умовами визначення ефективності інноваційної діяльності (рис. 1).

Таким чином, комплексний підхід до визначення ефективності інноваційної діяльності, який урахує всі особливості створення та реалізації інновації, має бути покладено в основу системи оцінки інноваційної діяльності.

Сукупність підходів, яка генерована в даному підході, уособлює в собі основні аспекти інноваційної діяльності, кількісний та якісний вимір яких повинен відображатися в показниках системи оцінки ефективності інноваційної діяльності. Для формування підґрунтя для комплексної системи оцінки доцільно розглянути класифікацію ефективності та визначити адаптивні ознаки ефективності інноваційної діяльності. Це дасть змогу в подальшому дослідженні визначити чітко коло критеріїв та групи показників ефективності інноваційної діяльності.

У сучасній науці існує багато підходів до класифікації ефективності. Відповідні види ефективності виробництва виокремлюються переважно за різноманітністю одержуваних результатів (ефектів) господарської діяльності підприємства [106, с. 266].

Такі різновиди, як економічна та соціальна ефективність, різні науковці відносять до окремих класифікаційних ознак: М.О. Ковзель – за наслідками [6, с. 25], Л.І. Федулова – за одержаним результатом [9, с. 27]. Економічна ефективність розглядається ними як результативність економічної діяльності, реалізації економічних заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату. Соціальна ефективність розглядається як результативність соціальної діяльності, що відображає відповідність соціального ефекту і витрат цілям і соціальним інтересам суспільства.

У даному дослідженні автор використовуватиме класифікаційну ознаку за наслідками, оскільки інноваційна діяльність характеризується певним результатом, який не завжди є позитивним.

У деяких роботах виділяються локальна та загальноекономічна ефективності, проте вони належать до різних класифікаційних ознак: за місцем одержання, за рівнем виникнення, за сферою застосування. Поліморфність даної класифікаційної ознаки пояснюється метою та сферою діяльності, які знаходяться в основі класифікації. Оскільки особливістю інноваційної діяльності є складність та

багатоетапність життєвого циклу, у даному дослідженні доцільно використовувати ознаку за рівнем виникнення.

Практично немає розбіжностей у виділенні таких класифікаційних ознак: за ступенем збільшення ефекту – первісна та мультиплікативна; за методами розрахунку – абсолютна та порівняльна [8, с. 265]. За використанням можливостей або залежно від взаємодії з середовищем виділяють внутрішню та зовнішню ефективності [7, с. 19].

Внутрішня ефективність відображає продуктивність на основі співвідношення витрат і результату підприємства. Зовнішня ефективність показує долю підприємства на ринку, можливість створення нових сфер підприємництва, потенційні можливості підприємства.

Під час класифікації ефективності інноваційної діяльності доцільно використовувати ознаку залежно від взаємодії із середовищем, оскільки інновація може здійснюватися як на рівні ринку, так і на рівні підприємства.

За методами розрахунку виділяють абсолютну та порівняльну ефективності [3, с. 70]. Абсолютна та порівняльна ефективності визначаються, відповідно, за всіма ресурсами і витратами підприємства та за варіантами використання ресурсів і витрат.

Окремі види ефективності пов'язані зі специфікою мети визначення ефективності: за об'єктами визначення: діючого виробництва, капітальних вкладень, розвитку науки і техніки, зовнішньоекономічних зв'язків, охорони навколишнього середовища; залежно від витрачених ресурсів: ресурсну та витратну; залежно від цілі: за потребами, результативну, витратну; залежно від виду результату: проміжну, кінцеву та змішану. Зауважимо, що під час класифікації ефективності інноваційної діяльності виділяти ознаку «залежно від цілі» недоцільно. Зазначені види ефективності ототожнюють її з результативністю, що, на думку автора, є некоректним, оскільки результативність може бути як позитивною, так і негативною або нейтральною, а ефективність, навпаки, характеризується лише позитивним результатом.

Грунтуючись на узагальненій класифікації ефективності, доцільно виділити пріоритетні види ефективності, які б найповніше відповідали особливостям інноваційної діяльності. Відомі сучасні дослідники В.М. Геєць та В.І. Семіноженко [1, с. 54] підкреслюють, що ефективність інноваційного процесу характеризується технологічною, економічною, соціальною й екологічною ефективністю, кожна з яких має свою систему оцінювальних показників.

Поряд із базовими видами ефективності доцільно виділити такі види ефективності, як внутрішня та зовнішня, проміжна та кінцева, статична та динамічна. Відповідно до варіативного розподілу результату, ефективність від інноваційної

діяльності може відображатися як на рівні підприємства, так і з урахуванням навколишнього середовища. Так, показники внутрішньої ефективності відобразатимуть ефективність самої інноваційної діяльності – вдосконаленого продукту, нововведення для підприємства, його внутрішніх потреб, а зовнішньої ефективності – функціонування на ринку результату-інновації. Необхідність виділення статичного та динамічного видів ефективності зумовлена сутністю інноваційної діяльності, а конкретніше її тривалістю та варіативним розподілом результату. Це вимагає визначення не лише ступеня ефективності інновації на рівні підприємства та зовнішнього середовища на момент виходу продукту, а й урахування чинника часу розвитку інновації на ринку.

Висновки. Таким чином, запропонований методичний підхід до оцінки ефективності інноваційної

діяльності підприємства полягає у проведенні комплексного процесу оцінки та передбачає власні еволюційні підходи у становленні її критеріїв.

Системний підхід до визначення інновації, а також авторське бачення інноваційної діяльності, кінцевим етапом якої є отримання результату, що виражається у надприбутку від реалізації інновації, дають підставу стверджувати, що базовим підходом до визначення ефективності інноваційної діяльності є результативний підхід.

Як результат, для формування підґрунтя для комплексної системи оцінки доцільно розглянути класифікацію ефективності інноваційної діяльності за такими ознаками: за наслідками: економічна, технологічна, соціальна, екологічна; залежно від взаємодії із середовищем: внутрішня та зовнішня; залежно від результату: проміжна, кінцева; з погляду часу: статична та динамічна.

Список літератури:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.І. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – С. 106.
2. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
3. Єфремов О.С. Особливості стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств / О.С. Єфремов // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 69–74.
4. Захарченко В.І. Комплексная оценка эффективности внедрения инновации / В.И. Захарченко, О.В. Побережец, Д.М. Ясин // Економіка та держава. – 2004. – № 11. – С. 23–31.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навчальний посібник] / С.М. Ілляшенко ; 2-е вид., перероб. і доп. – Суми : Університетська книга ; К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
6. Ковзель М.О. Соціально-економічна ефективність експорту транспортних послуг України : [монографія] / М.О. Ковзель. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2008. – 308 с.
7. Мельник О.Г. Формування методологічних підходів у дослідженнях інновацій та інноваційного розвитку / О.Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 18–24.
8. Олійник О.В. Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методи оцінки / О.В. Олійник, Ю.В. Чибісов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – № 1Е(6). – С. 263–271.
9. Федулова Л.І. Теоретичні положення щодо обґрунтування моделі інноваційного розвитку підприємства / Л.І. Федулова // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 25–29.
10. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / Р. Фостер. – М. : Прогрес, 1987. – 272 с.
11. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : [монографія] / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

Клімова О.І., к. е. н.,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Донецький державний університет управління (м. Маріуполь)

СИСТЕМНІ ЕЛЕМЕНТИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Клімова О.І. Системні елементи розвитку стратегічного потенціалу промислових корпорацій. У статті досліджено процеси, що характеризують потенціал промислових корпорацій, тобто їх здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію. Визначено основні системні елементи стратегічного потенціалу сучасних промислових корпорацій. Вони дають змогу промисловим корпораціям узгоджено здійснювати операційні, інноваційні, інвестиційні процеси. Встановлено, що ключовим фактором для сталого розвитку промислових корпорацій є їх здатність рекомбінувати та реконфігурувати свої продуктові портфелі. Зроблено висновок, що системні елементи стратегічного потенціалу сучасних промислових корпорацій, які більшою мірою визначають їх довгострокову конкурентоспроможність, дають змогу розглядати такі елементи як компоненти стратегічного потенціалу.

Ключові слова: розвиток, система, стратегічний потенціал, промислові корпорації, конкурентоспроможність.

Климова Е.И. Системные элементы развития стратегического потенциала промышленных корпораций. В статье исследованы процессы, характеризующие потенциал промышленных корпораций, т. е. их способность производить конкурентоспособную продукцию. Определены основные системные элементы стратегического потенциала современных промышленных корпораций. Они позволяют промышленным корпорациям согласованно осуществлять операционные, инновационные, инвестиционные процессы. Установлено, что ключевым фактором для устойчивого развития промышленных корпораций является их способность рекомбинировать и реконфигурировать свои продуктовые портфели. Сделан вывод, что системные элементы стратегического потенциала современных промышленных корпораций, которые в большей степени определяют их долгосрочную конкурентоспособность, позволяют рассматривать такие элементы как компоненты стратегического потенциала.

Ключевые слова: развитие, система, стратегический потенциал, промышленные корпорации, конкурентоспособность.

Klimova O.I. The System Elements for Developing Strategic Potential of Industrial Corporations. The paper examines the processes characterizing the capacity of industrial corporations, that is, their ability to produce competitive products. The basic system elements of the strategic potential of the modern industrial corporations determined. Established that a key factor for the sustainable development of industrial corporations is their ability to recombine and reconfigure their product portfolios, as well as the assets and organizational structure, with the company growth and changes in markets and technology – the two unavoidable sources of variation. Concluded that the system elements of the strategic potential of modern industrial corporations, which increasingly determine their long-term competitiveness, allow considering them as the components of strategic potential.

Keywords: development, system, strategic potential, industrial corporations, competitiveness.

Постановка проблеми. Результати останніх досліджень показують, що негативні зміни, які відбуваються у вітчизняній промисловості, як мінімум можна охарактеризувати як регресивні. Зростання та елементів розвитку немає, якісний та кількісний розрив у багатьох галузях промислового виробництва збільшується [1], що змушує державу реагувати, оголошуючи стратегію імпортозаміщення. Забезпечення конкуренції на глобальних ринках багато в чому визначається випереджаючим інвестуванням по всьому фронту модернізації економіки.

Сучасні виробничі процеси все більшою мірою ускладнюються. Життєвий цикл товарів скорочу-

ється, конкуренція посилюється як у процесах реалізації вироблених товарів, так і на більш ранніх стадіях, зокрема на стадії виникнення самих ідей створення нових товарів.

Необхідність глибокої перебудови національної економіки розуміють і наукове співтовариство, і владні структури, однак за відсутності адекватної промислової політики існує реальна загроза втрати Україною конкурентних переваг на світових ринках.

Саме промислові корпорації забезпечують якісне зростання доданої вартості у структурі сукупного продукту. Глобальна конкуренція підвищує вимоги до якості продукції, постійних змін

стратегій та структури промислових корпорацій, зміщує акценти конкурентної боротьби у сфері боротьби за ефективність використання ресурсів, що змінює значущість ресурсів і стратегічного потенціалу промислових корпорацій. Необхідно слідувати передовому світовому досвіду стратегічного планування та управління, що дасть змогу сформуванню ефективних стратегій організаційного розвитку промислових корпорацій як найважливішого чинника реалізації програм індустріального розвитку економіки. Головними системними елементами стратегічного потенціалу промислових корпорацій стають людський капітал, підприємництво, передові технології як спосіб компактного зберігання знань і навичок, які потрібні людині для її діяльності, а конкурентоспроможність промислових корпорацій ґрунтується на необхідності розвитку їх стратегічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку стратегічного потенціалу підприємств та організацій розглянуті у роботах таких учених, як: С.В. Бойда [2], Г.Б. Клейнер [3], В.В. Левицький [4], Н.С. Скопенко [5], Л.І. Скібіцька, В.В. Матвеев, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза [6], М.Е. Портер [7] та ін. Разом із тим у науковій літературі приділено недостатньо уваги системному підходу до реалізації ідей формування науково-методичних підходів до розвитку стратегічного потенціалу промислових корпорацій як фактора забезпечення їх конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення теоретико-методичних підходів до розвитку стратегічного потенціалу промислових корпорацій як фактора забезпечення їх конкурентоспроможності.

Виклад основних результатів. Розвиток світової економіки випередив процес його теоретичного усвідомлення та подальшого розгляду. Окремі наявні теоретичні парадигми та положення з економіки підприємства, теорії фірми, теорії конкуренції вже не повною мірою пояснюють функціонування підприємств у глобальній конкуренції, що склалася до кінця ХХ ст. Виникає завдання створення багатьох підприємств для здійснення програми імпортозаміщення, але тоді виникають питання: які властивості повинна мати економіка та організація підприємства для того, щоб воно могло стати конкурентоспроможним у системі міжнародної спеціалізації та поділу праці? як перебудувати, покращувати або заново створювати систему управління? як оперувати ресурсами та оптимізувати процеси? Зважаючи на ці завдання, для їх вирішення можна звернутися до системно-інтеграційної теорії, використовуючи її як конструктивну методичну основу формування моделі управління для вітчизняних підприємств.

Для вирішення проблем, що визначають розвиток підприємства, необхідно, на нашу думку, спиратися на системну методологію. В її основі лежить

таке бачення об'єкта та предмета дослідження, у межах якого функціонування окремого підприємства розглядається з позицій створення, взаємодії, трансформації та ліквідації економічних систем [4]. Основна відмінність «нової системності» від системного аналізу ХХ ст., як уважає Г. Клейнер, полягає у переході до екзогенного сприйняття системи як образу реальності з упором не на множинність, а на цілісність образу реальності [3].

Якщо очікувати дій від влади, то одним із важливих завдань держави стає формування ефективного корпоративного сектора в усіх сферах економіки та створення підприємств сучасного рівня, що не поступаються у конкуренції провідним західним корпораціям. Але більшою мірою слід підтримувати середні за розміром регіональні фірми для поступового нарощування їх частки на галузевих ринках, їх розвитку в підприємства-«газели». У підсумку малі підприємства повинні забезпечувати великий та середній бізнес інноваціями, концептами нових виробів [6, с. 55].

Уся проблема полягає в тому, що Україна досі не виробляє в необхідних масштабах верстати, енергетичне обладнання, устаткування для хімічної та нафтохімічної промисловості, сільськогосподарських машин, цивільних літаків, медичного обладнання і т. д.

Водночас у кінці ХХ ст. розвинені держави здійснили масштабну організаційну розбудову індустріальної бази, використовуючи нову парадигму ресурсів та управління. Її основна теза базується на тому, що сучасне підприємство представляє собою багатопланову структуру, інтегруючи в просторі й часі потоки матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів. Проте у традиційне поняття «ресурс» включаються такі категорії, як «ключові компетенції», «динамічні здібності», «рутини». Розширення поняття «ресурс» логічно уточнює поняття «фактор виробництва», тобто до класичних землі, праці, капіталу додається специфічний ресурс «людський капітал», що безпосередньо використовується у практиці діяльності так званих нових компаній, де у структурі активів преважують нематеріальні статті.

Логіка розвитку світової економіки та, зокрема, її реального сектора природно привела до появи так званих нових компаній, для яких по-новому формуються акценти та пріоритети. В умовах сучасних промислових корпорацій матеріальні активи, які були головним джерелом доходу, істотно втратили свою значущість; своєю чергою, доступність ринків капіталу спростила завдання фінансування проєктів розвитку.

Мінлива структура промислових корпорацій, їх бізнес-моделей, розширення альянсів, системи вільного обміну розробками в межах концепції відкритих інновацій привели до стимулювання процесу руйнування вертикально інтегрованих корпорацій [5].

Еволюція економіки послідовно розвивала західний менеджмент, який, як відомо, пройшов низку стадій – від школи наукового управління до формування корпоративної моделі управління ХХ ст., засновниками якої є, зокрема, М. Портер, П. Друкер, Д. Тіс та ін.

Сутність цієї моделі полягає у такому:

- підприємство – виробнича система, яка поєднує фактори та ресурси внутрішнього й зовнішнього середовища;

- орієнтація на задоволення споживача, первинною є якість продукції та послуг, а не обсяги випуску;

- ситуаційний підхід до управління, швидка реакція на зміни, адаптація до умов ринку;

- головне джерело доходу – якісні активи: технології, організація праці, облік;

- орієнтація на організаційну культуру, персонал, стиль менеджменту [8].

У подальшому повнота такої моделі була піддана сумніву М. Портером, який запропонував або оптимізувати виробничі витрати, або диференціювати продукт, або сконцентруватися на визначеному сегменті ринку, а також використовувати вузьку спеціалізацію в межах обраної стратегії та не розпорозувати капітал [7].

До ознак передової сучасної західної компанії кінця ХХ ст. належать: зміна структури промислових корпорацій у бік «плоских» форм; створення мереж та альянсів як сучасних форм комунікацій; зміна систем стратегічного планування, зокрема застосування сценарного підходу; створення ділових центрів у холдингових структурах; балансування стратегічних процесів виробництва, розвитку, інновацій.

У 1990-ті роки набули поширення погляди М. Трейсі та Ф. Вірсема, які вважають, що необхідно детально ідентифікувати привабливість підприємства для споживача, перетворюючи унікальну перевагу в довгострокову стратегію. Реалізація цієї тези здійснювалася шляхом безперервного покращення або виробничих процесів, продукції, або методів обслуговування клієнтів.

Зміні піддалася не тільки парадигма менеджменту, але й відбулася деформація інституту фірми, моделі її функціонування, а також елементів конкурентоспроможності. У цьому контексті виникло поняття нової фірми на відміну від традиційного її розуміння. Системними елементами традиційної фірми є: висока капіталізація матеріальних активів і фокусування на економії масштабу; сильна вертикальна інтеграція, жорсткий контроль над поставальниками та споживачами, над ланцюгом створення доданої вартості; централізація менеджменту; дисперсність акціонерного капіталу, інвестиції в матеріальні активи, зумовлені розмірами активів компанії, які генерували ризики, що перевищують внутрішні можливості фірми.

У нових компаніях акценти та пріоритети формуються по-іншому. Передусім матеріальні активи, які були головним джерелом доходу компаній, стали набагато менш значущими. Розвиток інструментів венчурного фінансування, поява інститутів проектного фінансування, бізнес-ангелів спростили завдання інвестування інноваційних процесів у промислових корпораціях.

Відкриті ринки капіталу, товарів, послуг активізували процеси конкуренції на ринку проміжної продукції, що призвело до поступового руйнування вертикально інтегрованих корпорацій.

У результаті під впливом глобалізації, посилення взаємодій, інформаційних технологій формується модель «нова фірма», системними елементами якої є:

- людський капітал – головний елемент активів;

- пріоритет нематеріальних активів у структурі (бренди, патенти, стратегічні альянси, ключові компетенції щодо організації виробництва тощо);

- гнучкість взаємодії та контрактів із співробітниками, партнерами по бізнесу, іншими структурними підрозділами;

- широкі можливості використання своїх компетенцій (у тому числі у сфері досліджень і розробок) за межами конкретної корпорації;

- дифузність меж корпорації;

- відмова від жорсткого контролю.

Сучасна конкурентоспроможність промислових корпорацій лежить у площині інновацій, стратегічного потенціалу організаційного розвитку, динамічних здібностей та вміння конфігурувати активи [2].

Реальна діяльність підприємств не визначається лінійно-функціональною ієрархією, хоча тут і реалізуються важливі бюрократичні процеси у формі дозволів і наказів. Вирішення повного комплексу виробничих завдань здійснюється у формі розтягнутих у часі процесів, в яких здійснюється послідовна трансформація ресурсів та інформації у деяких локально виділених елементах, що передають продукти трансформації наступному елементу процесу аж до появи готового продукту, проекту, набору дій або послуг.

Успіх промислових корпорацій у сучасних умовах виражається в конкурентній перевазі, що значною мірою визначається стратегічними процесами, які відбуваються всередині промислових корпорацій, та їх узгодженістю. Узгодженість стратегічних процесів – виробничих, інноваційних, інвестиційних, фінансових – характеризує потенціал промислових корпорацій, тобто їх здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію. У стратегічному плані промислові корпорації підвищують рівень інноваційної активності – інтегральної характеристики якості їх діяльності, яка включає орієнтацію на нововведення, підвищення інтенсивності здійснення дій із трансформації інновації в товар, посилення здатності застосовувати передові методи планування та організації виробництва.

Характеристичними складниками, що забезпечують розвиток промислових корпорацій, стають людський капітал → підприємництво → сучасні технології → рутини.

Загальне завдання формування збалансованого продуктового портфеля полягає у нарощуванні конкурентоспроможності у стратегічній перспективі.

Підприємство фінансує виробничу діяльність по кожному процесу, купує необхідні ресурси, переробляючи які виготовляє продукцію, потім реалізує її та отримує дохід, частина якого йде на формування джерел інвестицій. У цьому разі стратегічні процеси доцільно розглядати як систему факторів, що інтегруються в стратегічний потенціал підприємства. Найважливішою проблемою планування портфеля у даному разі є завдання організаційного розвитку промислових корпорацій, зумовлене трансформацією їх стратегічного потенціалу.

Успішне виявлення технологічних і ринкових можливостей, відбір технологій та характеристик продукту, конструювання бізнес-моделей та забезпечення фінансовими ресурсами стратегічних процесів підвищують рентабельність і сприяють зростанню промислової корпорації. Зростання прибутку, своєю чергою, сприяє розвитку ресурсної бази, активів і стратегічного потенціалу всієї промислової корпорації.

Ключовим фактором для сталого розвитку промислових корпорацій є їх здатність рекомбінувати та реконфігурувати свої продуктові портфелі, а також активи та організаційні структури у міру зростання підприємства та зміни ринків і технологій – двох неминучих джерел змін. Реконфігурація необхідна для підтримки еволюційної відповідності та досягнення довгострокових цілей. При цьому зміна та реконфігурація продуктового портфеля мають адекватно відображати мінливий стратегічний потенціал промислової корпорації за всіма структурними еле-

ментами, такими як: передові галузеві технології, накопичені знання, лабораторне обладнання, наявність учених, конструкторів, технологів високого рівня, капітал, рутини всіх рівнів.

Приватна промислова корпорація в сучасній економіці перетворилася у центр алокації ресурсів для перетворення знань у компетенції, а компетенції – у вартість. Однак щоб такий інститут забезпечував відповідний результат, промисловій корпорації необхідний відповідний потенціал для створення портфеля конкурентоспроможної продукції.

Стратегічний потенціал дає змогу промисловій корпорації узгоджено здійснювати операційні, інноваційні, інвестиційні процеси, більш коректно прогнозувати величину інвестицій у розроблення інноваційного продукту та отримувати інноваційну ренту.

Стислий опис складників стратегічного потенціалу промислової корпорації наведено в табл. 1.

Динаміка життєвих циклів виробів, які включаються у продуктивний портфель, як це часто буває на практиці, не збігається. Одні вироби користуються підвищеним попитом, попит на інші падає та поступово припиняється, тому формування портфеля перетворюється на досить складне завдання балансування стратегічних процесів промислових корпорацій, їх потенціалу, чинників попиту, фінансових ресурсів, виробничої потужності, рентабельності, фінансової стійкості та інновацій.

Операційний процес – це вирішення поточних головних завдань виробництва, постачання, поставок, продажу виробів. Він протікає одночасно з іншими процесами: інноваційним, інвестиційним, фінансовим, кадровим і в обов'язковому порядку планується та балансується з усіма цими процесами. При цьому операційний процес забезпечує поточні джерела для інвестицій, не виключаючи й інноваційні проекти. Ефективність операційних

Таблиця 1

Стратегічний потенціал промислової корпорації

Фактори інноваційного потенціалу	Елемент стратегічного потенціалу
1. Передові технології та технологічне обладнання в основному виробництві	PE_1
2. Необхідне та достатнє сучасне лабораторне та приладове забезпечення	PE_2
3. Необхідне та достатнє конструкторсько-технологічне забезпечення, високий рівень досвідного виробництва	PE_3
4. Необхідна та достатня кількість високопрофесійних науковців, фахівців, конструкторів, технологів у сфері НДДКР	PE_4
5. Наявність ключових компетенцій: патенти, ноу-хау, перспективні розробки, час роботи у даній сфері (крива досвіду)	PE_5
6. Високопрофесійний менеджмент: динамічні здібності, стійкі моделі ефективної організації інновацій, рутини, ринкова сила	PE_6
7. Високопрофесійний склад робітників (висока частка рутин у робочих процесах)	PE_7
Інтегральний показник γ	Потенціал є комбінацією виділених факторів

процесів створює привабливий образ підприємства (бренд), забезпечуючи поточну та стратегічну конкурентоспроможність через інвестиції. Загалом витрати (інвестиції) промислової корпорації можна розглядати у двох складниках – операційних та інноваційних. У заданій стратегічній перспективі необхідно трансформувати результати інновацій в операційні процеси. Можна зробити такий висновок: поточна діяльність забезпечує ефективність підприємства, інноваційна – забезпечує відтворення операційної діяльності на новій технологічній та продуктивній основі. Отже, завдання організаційного розвитку підприємства у загальному випадку зводиться до еволюційного розвитку його стратегічного потенціалу, який представлений у табл. 1 факторами $PE_1 - PE_2$.

Підприємство забезпечує операційну діяльність по кожному бізнес-процесу, виробничу програму, купує необхідні первинні ресурси, переробляє їх та виробляє продукцію у певних заданих обсягах, реалізує її та отримує дохід, частина якого йде на формування інвестованого капіталу. Інвестований оборотний капітал призначений для фінансування операційної діяльності, тобто для відновлення. Не виключається й залучення позикового капіталу в разі нестачі власного. При цьому більш ефективні

виробничі процеси (високий дохід, прибуток та якість менеджменту) супроводжуються більшою привабливістю на ринках позикового капіталу.

У підсистемі «Інноваційна діяльність» відбуваються процеси трансформації ресурсів: перехід на нову продукцію або покращення продукції; перехід на нові ресурси; трансформація бізнес-процесів.

Перетворення формально відображають комплекс заходів або програми, спрямовані на реалізацію стратегічних рішень. Отже, ефективність даних трансформацій забезпечує успіх стратегії розвитку промислової корпорації на основі інноваційних рішень.

Висновки. Таким чином, узгодженість стратегічних процесів – виробничих, інноваційних, інвестиційних, фінансових – характеризує потенціал промислових корпорацій, тобто їх здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію. Системними елементами стратегічного потенціалу промислових корпорацій стають людські ресурси → інноваційна продукція → високі технології → рутини нового рівня. Системні елементи стратегічного потенціалу сучасних промислових корпорацій, які більшою мірою визначають їх довгострокову конкурентоспроможність, дають змогу розглядати такі елементи як компоненти стратегічного потенціалу.

Список літератури:

1. Макроекономічний прогноз-2017: економіка та людина / К. Аврамченко, С. Гороховець, А. Дешко [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/makroekonomichnii-prognoz-2017-ekonomika-ta-liudina>.
2. Бойда С.В. Оцінка стратегічного потенціалу підприємств деревообробної промисловості Чернівецької області / С.В. Бойда // Ефективна економіка. – 2013. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2245>.
3. Клейнер Г.Б. Системная экономика – платформа развития современной экономической теории / Г.Б. Клейнер // Социально-экономические и правовые исследования. – 2015. – № 2(2). – Т. 1. – С. 136–143.
4. Левицький В.В. Системна методологія стратегії соціально-економічної стійкості підприємства / В.В. Левицький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42942>.
5. Скопенко Н.С. Еволюція процесів інтеграції в Україні / Н.С. Скопенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – Вип. 37. – С. 118–129.
6. Стратегічне управління корпораціями : [навч. посіб.] / Л.І. Скібіцька, В.В. Матвєєв, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 480 с.
7. Porter M.E. The Five Competitive Forces That Shape Strategy / M.E. Porter // Harvard Business Review. – 2008. – January. – P. 79–93.
8. Акчуріна О.А. Тенденції розвитку сутності поняття «корпоративне управління» / О.А. Акчуріна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 53–56.

УДК 331:330.342:656.6 (045)

Кравчук Н.М., к. е. н., доцент,
заступник директора НН ІЕМ
Національний авіаційний університет

Ільїна О.А., викладач
Міжрегіональна академія управління персоналом

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Кравчук Н.М., Ільїна О.А. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком кадрового потенціалу підприємств. У статті обґрунтовано авторське трактування організаційно-економічного механізму управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту. Розглянуто цілі, складники, функції та принципи управління кадровим потенціалом на підприємствах водного транспорту. Одним із основних елементів механізму є функціональна підсистема, яка містить у собі ключові функції управління, а саме: планування, організацію, координацію, мотивацію, аналіз та контроль. Ефективність реалізації механізму управління спрямована на виконання завдань нарощування можливостей, компетентності кадрів та вартості кадрового потенціалу.

Ключові слова: механізм, складники, функції, принципи, кадровий потенціал, водний транспорт.

Кравчук Н.М., Ильина А.А. Формирование организационно-экономического механизма управления развитием кадрового потенциала предприятий. В статье обоснована авторская трактовка организационно-экономического механизма управления кадровым потенциалом предприятий водного транспорта. Рассмотрены цели, составляющие, функции и принципы управления кадровым потенциалом на предприятиях водного транспорта. Одним из основных элементов механизма является функциональная подсистема, которая включает в себя ключевые функции управления, а именно: планирование, организацию, координацию, мотивацию, анализ и контроль. Эффективность реализации механизма управления направлена на выполнение задач наращивания возможностей, компетентностей кадров и стоимости кадрового потенциала.

Ключевые слова: механизм, составляющие, функции, принципы, кадровый потенциал, водный транспорт.

Kravchuk N.M., Ilina O.A. Formation of a business mechanism of enterprises' human resources development management. The article illustrates the author's interpretation of a business mechanism of management of human resources of water transport enterprises. Goals, components, functions, and principles of human resource management at water transport enterprises are considered. One of the main elements of the mechanism is a functional subsystem that includes key management functions, namely: planning, organization, coordination, motivation, analysis, and control. The efficiency of the implementation of the management mechanism is aimed at performing tasks of increasing the capabilities, personnel competence, and value of human resources.

Keywords: mechanism, components, functions, principles, human resources, water transport.

Постановка проблеми. Дослідженню процесів та систем управління кадровим потенціалом підприємства присвячено багато наукових праць. З огляду на процеси реформування ключових галузей економіки країни, проблеми низької кваліфікації управлінського персоналу, масового скорочення виробничих кадрів постає потреба в науковому пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності, усунення кадрових загроз та нарощуванні науково-методичного інструментарію забезпечення економічної стійкості, гнучкості та стратегічного планування розвитку кадрового складника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження управління кадрового потенціалу підприємств приділено значну увагу

в працях таких учених, як: Т.В. Білорус, В.А. Савченко, Н.І. Верхоглядова, О. Саєнко, С.В. Лейко, Н.С. Краснокутська, Г.І. Писаревська, В.М. Гриньова, Е.К. Онищенко, А.С. Головка та ін. Автори досліджували процеси та складники системи управління кадровим потенціалом підприємств.

Необхідність формування та використання організаційно-економічного механізму управління кадровим потенціалом (ЕОМУКП) підприємств водного транспорту (ПВТ) зумовлена сучасним розвитком економічних відносин в Україні, постійними трансформаціями та глобалізаційними процесами в країні, які приводять до посилення конкуренції та значного ускладнення функціонування підприємства на ринку транспортних послуг.

Постановка завдання. Для обґрунтування ЕОМУКП на підприємствах водного транспорту проведемо дослідження основних наукових здобутків у сфері управління розвитком кадрового потенціалу підприємства та формалізуємо особливості застосування наявних знань щодо формування механізму управління кадровим потенціалом. Описані проблеми вимагають підвищення ефективності використання всіх ресурсів підприємств водного транспорту для збереження їхніх позицій на транспортному ринку, формування та реалізації нових конкурентних переваг тощо.

Виклад основних результатів. Формування ЕОМУКП вимагає, перш за все, розкриття його сутності. Сутність механізму характеризує його внутрішній зміст, який виражається в єдності всіх різноманітних властивостей і відносин та є сенсом його формування та розвитку [1]. Розкриття сутності ЕОМУКП передбачає дослідження ролі кожного складника кадрового потенціалу в розрізі ЕОМ, тому перш ніж розробляти механізм, необхідно дослідити особливості дефініції «механізм». Так, у найбільш загальному вигляді під механізмом розуміють внутрішній устрій, систему будь-чого, а також сукупність станів і процесів, з яких складається будь-яке явище [2].

Як відмічає О.О. Селезньова [3], механізм є складним динамічним процесом або комплексом процесів, що систематично повторюються. Порядок роботи механізму полягає у функціонуванні всього комплексу, тому що він існує у цілісній системі. На думку С.В. Мочерного [4, с. 355], механізм представляє собою систему, що визначає порядок певного виду діяльності, систему прямих та непрямих взаємозв'язків між економічними явищами, процесами, передусім між їхніми протилежними сторонами, а також між підсистемами й елементами, які виникають у різних типах економічних систем та між ними.

Механізм управління є сукупністю форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових і особистих інтересів, забезпечуються функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи [5].

Організаційно-економічний механізм, що розглядається І.П. Білою [6], представляє собою систему формування цілей та стимулів, що дають змогу перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних потреб у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, спрямованих на повне й ефективне задоволення цих потреб. На думку Ю. Лисенка та П. Єгорова, на відміну від вищезазначених видів організаційно-економічний механізм поєднує в собі властивості економічного та організаційного механізму, а саме представляє собою систему формування цілей і стимулів, які дають змогу перетворити у процесі трудо-

вої діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [7].

А.В. Куценко [8] визначає організаційно-економічний механізм як оптимальну сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, яка формує через економічні важелі його відносини із зовнішнім середовищем для забезпечення оперативного регулювання діяльності. На думку Л.Г. Мельника, ключовим елементом організаційно-економічного механізму, як і будь-якого іншого, має бути його структура [9].

Аналіз визначення різних видів механізмів дає змогу з'ясувати складники кожного з них. Так, господарському механізму притаманні цілі, фактори, методи, форми, регулятори, стимули та принципи його функціонування, а економічний механізм поєднує в собі методи та засоби впливу на економічні процеси. Також слід зазначити, що вибір принципів, інструментів, методів та форм функціонування будь-якого механізму залежить від об'єктивних причин і тенденцій розвитку того чи іншого виду економічної діяльності, де буде застосовуватися цей механізм. Щодо розвитку підприємств водного транспорту та ефективного використання ними кадрового потенціалу розглянемо організаційно-економічний механізм управління кадровим потенціалом, який буде поєднувати в собі функції господарського, економічного та організаційного механізмів.

Отже, організаційно-економічний механізм управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів (функцій управління, факторів впливу на кадровий потенціал, принципів, методів та інструментів управління), враховує взаємовплив складників кадрового потенціалу та розширює систему інструментів управління за рахунок включення причинно-наслідкових зв'язків між складниками кадрового потенціалу (рис. 1). До елементів ЕОМУКП ПВТ необхідно відносити: мету функціонування підприємств водного транспорту, суб'єкти управління, об'єкти управління, результати від діяльності підприємств водного транспорту з урахуванням використання кадрового потенціалу підприємства. Також як структурний елемент до складу механізму входить функціональна підсистема зі своїми функціями планування, організації, мотивації, координації та контролю.

Мета функціонування та результати ЕОМУКП пов'язані між собою та мають постійний вплив один на одного. До суб'єктів управління кадровим потенціалом ПВТ належать підприємство водного транспорту, державні регулюючі організації та профспілки. Об'єктом управління виступає кадровий потенціал, який складається з кадрових ресурсів та їх можливостей.

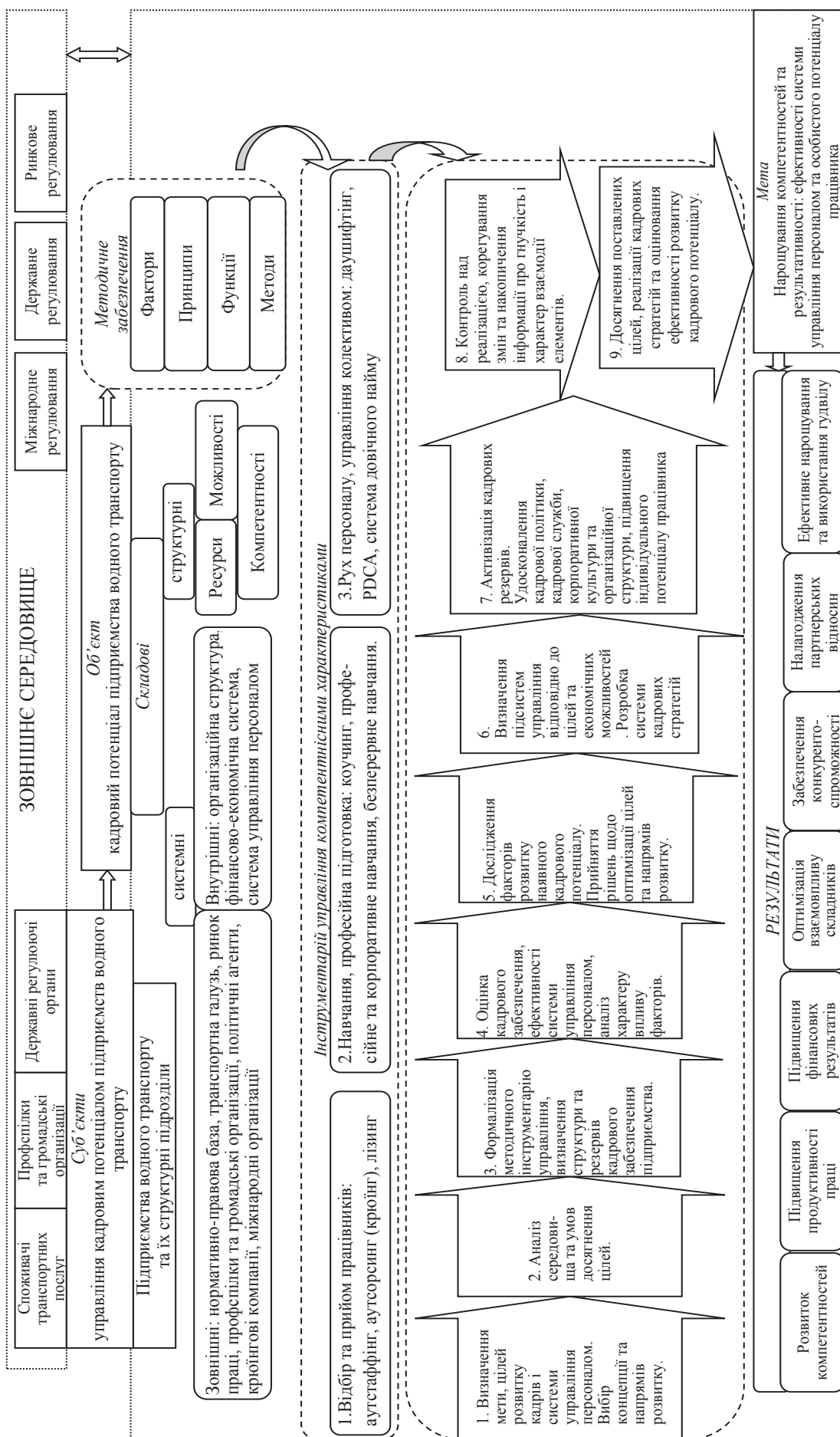


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм системно-компетентного управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту

Джерело: розроблено автором



Рис. 2. Функції управління кадровим потенціалом на підприємствах водного транспорту

Джерело: розроблено автором

Наступними елементами OEMУКП ПВТ є фактори впливу макро-, мікро- та внутрішнього середовища підприємства водного транспорту, принципи функціонування механізму, методи та інструменти, які мають вплив як на мету функціонування підприємств водного транспорту, так і на результат. Окрім того, варто зазначити, що принципи, інструменти та методи можуть змінюватися залежно від поставленої мети для організаційно-економічного механізму.

Дослідження та визначення вагомості впливу чинників на мотиваційний потенціал працівників підприємств дає змогу обґрунтувати рішення щодо вибору та розроблення методів та заходів мотивування працівників підприємства [10]. Найбільш вагомими мотивами трудової поведінки є орієнтація на можливості прояву ініціативи, досягнення професійного та посадового росту, визнання [10]. Розвиток заходів мотивування працівників є одним із важливіших складників успішного розвитку підприємств галузі перевезень водним транспортом України. Під час вирішення питання ефективного управління персоналу підприємства велике значення мають чинники мотиваційного потенціалу персоналу, які напряду впливають на продуктивність праці, підвищення якості та конкурентоздатності транспортних послуг.

Взаємодія між усіма елементами механізму реалізується через принципи, що представляють собою твердження, яке сприймається як головне, важливе, суттєве тощо. Досягнення цілей формування, нарощування, забезпечення ефективності та стійкості розвитку кадрового потенціалу має ґрунтуватися на дотриманні низки принципів управління, що зумовлені специфікою надання транспортних послуг і економічними умовами галузі водного транспорту.

До принципів забезпечення розвитку кадрового потенціалу на підприємствах водного транспорту можна віднести: оптимізації, ініціативи, компліментарності, системності, граничної продуктивності, правової та соціальної захищеності, стабільності, ієрархічності, взаємозв'язку, гнучкості, економічності, науковості, винагородження, комплексності, оперативності, цілеспрямованості та перспективності, автономності, раціональності, єдиноначальності, дисципліни, підпорядкованості, трансформації, зворотного зв'язку, нагляду, координації, адаптивності, співробітництва, мотивації, єдності технології та організації праці.

Розглянуті вище принципи організаційно-економічного механізму управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту можуть бути реалізовані під час використання певних економіко-математичних методів управління. Термін «метод» (від грец. *metodos*) означає «шлях дослідження, теорія, вчення», іншими словами, метод виступає як засіб досягнення поставленої мети. У даному механізмі задіяні економічні, організаційні, фінансові й адміністративні методи.

Економічні методи представляють собою сукупність засобів та інструментів, які безпосередньо впливають на створення умов для функціонування й розвитку підприємства.

Організаційні методи необхідно використовувати для оновлення структури та системи управління підприємства водного транспорту з використанням кадрового потенціалу.

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на господарський процес. У господарській практиці широко застосовують такі фінансові методи: фінансове планування, оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання.

Адміністративні методи представляють собою способи організаційної дії, що застосовуються для вирішення певних завдань у вигляді наказів, постанов, розпоряджень, положень тощо.

Одним із важливих елементів OEMУКП ПВТ є функціональна підсистема, яка містить у собі основні функції управління, а саме: планування, організацію, координацію, мотивацію, аналіз та контроль.

На думку авторів, необхідно узагальнити та формалізувати вплив описаних функцій управління персоналом та кадровим потенціалом з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємств водного транспорту (рис. 2). Необхідно зазначити, що ефективність реалізації функцій на підприємствах водного транспорту залежить від оновлення виробничої, науково-технічної бази, матеріально-технічного забезпечення, залучення та навчання нових робітників і спеціалістів з корпоративного управління. Також усі функції мають бути взаємопов'язані, є взаємообумовленими та орієнтованими на набуття системою персоналу нових компетентностей. Вони поетапно змінюють одна одну, створюючи єдиний управлінський цикл. Недооцінка будь-якого з функціональних елементів призводить до зміни всього процесу управління і зниження кінцевих результатів.

Реалізація описаних функцій управління кадровим потенціалом пов'язана із вирішенням завдань та цілей розвитку підприємства та системи управління кадрами.

Для реалізації запропонованої схеми управління кадровим потенціалом основну увагу було сконцентровано на вирішенні таких завдань:

- узагальнення наявних методів формування та організації використання кадрового потенціалу;
- розроблення способу формування кадрового потенціалу визначеного рівня якості, який відповідає відібраним критеріям;
- установлення логічних, математичних, статистичних залежностей між виробничими цілями та кадровим потенціалом;
- визначення можливостей збереження кадрового потенціалу, якщо він не використовується на сучасному етапі, а також в умовах невизначеності;

– визначення ступеню впливу кількісних та якісних показників кадрового потенціалу на результати виробничої діяльності підприємства та його цілі.

Для вирішення поставлених завдань необхідне розроблення прийнятних для практичного застосування методів аналізу кадрового потенціалу, відображення його стану та динаміки в той чи інший період часу.

Управління розвитком кадрового потенціалу підприємства потребує врахування сучасного стану й ефективності використання кадрового потенціалу, його структури і взаємозв'язку з іншими компонентами потенціалу підприємства та зовнішнім середовищем, а також досягнення цілей заданого стратегічного розвитку підприємства [11, с. 152]. Основними ключовими елементами запропонованого В.А. Кучинським підходу до розвитку кадрового потенціалу є взаємозв'язок кадрового потенціалу і стратегічного розвитку підприємства; наявність загального аналізу кадрового потенціалу підприємства одночасно з оцінкою його рівня й ана-

лізом динаміки за складниками; визначення напрямів розвитку кадрового потенціалу з урахуванням його рівня та необхідності забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Висновки. Використання запропонованого організаційно-економічного механізму управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту з урахуванням запропонованих структурних елементів дасть можливість забезпечити узгоджене, взаємопов'язане і взаємодіюче функціонування всіх елементів механізму і досягти поставленої мети. Результатами функціонування організаційно-економічного механізму управління кадровим потенціалом підприємств водного транспорту є максимально ефективне, синергічне використання кадрів та системи управління, що забезпечить нарощування компетенцій та компетентностей працівників, підвищення фінансових результатів, забезпечення конкурентоспроможності підприємств водного транспорту, налагодження партнерських відносин із контрагентами, ефективне використання гудвілу тощо.

Список літератури:

1. Сич Є.М. Економіка розвитку залізничного холодопідприємства / Є.М. Сич, Н.І. Богомолова. – К. : Аспект-Поліграф, 2003. – 224 с.
2. Путятін Ю.О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : [монографія] / Ю.О. Путятін, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.
3. Селєзньова О.О. Економіка и управление: Теория и практика управления / О.О. Селєзньова // Сутність організаційно-економічного механізму управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств. – 2013. – № 1. – С. 92–97.
4. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
5. Пономаренко В.С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В.С. Пономаренко, Е.Н. Ястремская, В.М. Луцковский [и др.]. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
6. Белая И.П. Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления гибкостью производственных систем / И.П. Белая, П.В. Егоров // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – № 2. – С. 7–16.
7. Лысенко Ю. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
8. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
9. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / Под общ. ред. д. э. н., проф. Л.Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 632 с.
10. Рукас-Пасічнюк В.Г., Нікітін Ю.О. Зовнішні чинники впливу на мотиваційний потенціал персоналу підприємств водного транспорту України / В.Г. Рукас-Пасічнюк, Ю.О. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 238–246.
11. Визначення напрямків розвитку кадрового потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, О.В. Мазенков, І.С. Локтіонова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 33(1076). – С. 148–154.

Кунаєв А.Ю., аспірант
Запорізький національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІД ЧАС ДІАГНОСТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кунаєв А.Ю. Оцінка ефективності бізнес-процесів під час діагностування ефективності менеджменту машинобудівного підприємства. У статті досліджено два основних підходи до формування системи оціночних показників ефективності: підхід, що ґрунтується на фінансових результатах діяльності підприємства, та підхід, що заснований на факторах успіху використаної стратегії або моделі бізнесу. Встановлено перелік типових бізнес-процесів машинобудівних підприємств. Для оцінки ефективності бізнес-процесів використано методику діагностики ефективності менеджменту, у тому числі оцінку якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів; виявлення недоліків у наявній системі бізнес-процесів. Проведено кількісну оцінку ефективності бізнес-процесів та її економічну інтерпретацію.

Ключові слова: оцінка, ефективність, бізнес-процес, діагностика, ефективність менеджменту, машинобудівне підприємство.

Кунаєв А.Ю. Оценка эффективности бизнес-процессов при диагностировании эффективности менеджмента машиностроительного предприятия. В статье исследованы два основных подхода к формированию системы оценочных показателей эффективности: подход, который основывается на финансовых результатах деятельности предприятия, и подход, основанный на факторах успеха используемой стратегии или модели бизнеса. Установлен перечень типовых бизнес-процессов машиностроительных предприятий. Для оценки эффективности бизнес-процессов использована методика диагностики эффективности менеджмента, в том числе оценка качества управления бизнес-процессами с использованием ЕСМ-средств; выявление недостатков в существующей системе бизнес-процессов. Проведены количественная оценка эффективности бизнес-процессов и ее экономическая интерпретация.

Ключевые слова: оценка, эффективность, бизнес-процесс, диагностика, эффективность менеджмента, машиностроительное предприятие.

Kunaiev A. Estimation of efficiency of business processes during diagnosing of efficiency of machine-building enterprise management. Two basic approaches are investigational to forming of the system of evaluation indexes of efficiency: approach that is base on financial results of activity of enterprise, and approach, based on the factors of success of the used strategy or business model. The list of typical business processes of machine-building enterprises was set. For the estimation of efficiency of business processes, methodology of diagnostics of management efficiency was used, including the estimation of quality of business processes control with the use of ECM- facilities; an exposure of defects is in the existing system of business processes. The quantitative estimation of efficiency of business processes was conducted.

Keywords: evaluating, efficiency, business process, diagnostics, management efficiency, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Будь-яка організація – це багаторівнева система, що складається з певної кількості взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів і процесів, ринковий успіх якої залежить від ступеня їх взаємозв'язку та взаємодії. Отримання цілісної картини функціонування промислового підприємства потребує діагностики системи управління та окремих її частин.

Оцінювання є невід'ємним і найважливішим елементом у структурі управління ефективністю менеджменту. Оцінка, своєю чергою, є складною системою, яка дає змогу виконувати регулятивну функцію відносно діяльності оцінюваних керівників різного рівня. Оцінка ефективності бізнес-процесів у системі діагностування саме машинобудів-

ного підприємства дає змогу отримати інформацію про протікання виробничих та невиробничих процесів, зафіксувати відхилення та невідповідності від норм та регламентів у процесі перетворення сировини у напівфабрикати та готові вироби, оцінити ефективність кожного бізнес-процесу та відповідних виробничих підрозділів. Тобто постає проблема вибору діагностичного та оціночного інструментарію в процесі визначення ефективності менеджменту високотехнологічного машинобудівного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає змогу констатувати дискусійний характер методик і підходів до оцінювання ефективності бізнес-процесів як одного з етапів проведення діагностики управ-

ління машинобудівним підприємством у цілому та ефективністю менеджменту зокрема.

У практиці використовуються два основних підходи до формування системи оціночних показників ефективності: підхід, що ґрунтується на фінансових результатах діяльності підприємства, та підхід, що заснований на факторах успіху використовуваної стратегії або моделі бізнесу [1, с. 12]. Щодо першого підходу в практиці фінансового аналізу широко використовуються відносні показники, наприклад рентабельність або прибутковість, що дає змогу зіставити результати на одиницю витрачених ресурсів для різних суб'єктів господарювання. Науковці пропонують оцінювати тенденції, порівнювати за розрахованими оціночними показниками ефективності інших суб'єктів ринку, визначати міру досягнення встановлених цілей шляхом знаходження різниці між плановими та отриманими показниками [2, с. 425; 3; 4, с. 288].

Другий підхід заснований на факторах успіху використовуваної стратегії або моделі бізнесу. Даний підхід заснований на врахуванні та відтворенні інтересів та цілей зацікавлених осіб (груп), у тому числі і сторонніх щодо організації. Як відзначалося вище, різні науковці пропонують безліч різних показників оцінювання ефективності менеджменту. Зокрема, А.В. Шегда, О.Є. Кузьмін та О.Г. Мельник виділяють 37 показників оцінювання ефективності менеджменту [5; 6, с. 103]. В.Ю. Павелко оцінює ефективність управління підприємством із використанням концепції внутрішньої та зовнішньої ефективності підприємства [7, с. 45–46]. Т.О. Царьова пропонує враховувати під час оцінювання часовий підхід, що інтегрує чинники та компоненти досягнення поставлених цілей підприємства в межах певного часового інтервалу [8]. Більш поглиблено аналіз методики дослідження ефективності менеджменту промислового підприємства представлено в попередніх роботах автора [9, с. 76–80].

Виходячи зі складності завдань та необхідності діагностики багатовимірного об'єкту, найбільш продуктивною вважаємо методологію процесного підходу, на якій вибудовуватиметься доказова база дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дискусійна методика та процес оцінювання ефективності бізнес-процесів в системі діагностування саме машинобудівного підприємства шляхом запропонованого алгоритму: виокремлення та опис усіх наявних бізнес-процесів підприємства; оцінка рівня розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства; оцінка рівня зрілості системи стандартизації бізнес-процесів; оцінка якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів; виявлення недоліків у наявній системі бізнес-процесів.

Виклад основних результатів. Діагностика є всебічним дослідженням, аналізом та оцінкою ефективності функціонування як системи у цілому, так

і всіх складових її елементів. За результатами діагностики відбувається розуміння того, в якому стані знаходиться підприємство, чи є в організації «вузькі місця», які потребують підвищення ефективності, які проекти потрібно розробити або переглянути, тощо. Діагностика дає змогу зрозуміти, в якому напрямі слід працювати, щоб поліпшити наявний стан підприємства.

Результати діагностики менеджменту підприємства дають змогу:

- виявити сильні і слабкі сторони системи управління;
- розробити шляхи підвищення ефективності менеджменту організації; попередити кризові ситуації, зумовлені неефективною системою управління підприємством.

Саме діагностика дає змогу визначити ефективність реалізації менеджерами управлінських функцій: формування і збереження організаційної спільноти (групи) та досягнення групової мети.

Діагностика дає змогу описати та оцінити поточний стан системи управління за такими критеріями:

- повнота реалізації елементів системи управління;
- взаємний вплив елементів системи управління один на одного;
- якість рекомендацій з оптимізації ключових елементів управління компанією.

Як відзначалося вище, найпоширенішим є визначення ефективності управління як відношення отриманого результату до витрат (ресурсів), що задіяні в діяльності підприємства, або співвідношення отриманого результату з поставленими перед організацією цілями. Існує багато способів оцінювання та підвищення ефективності управління підприємством. Однак тільки процесний підхід розглядає будь-яку діяльність або комплекс різних видів діяльності як такі, що використовують ресурси для перетворення входів на виходи, тобто як процес або ланцюг (мережу) взаємопов'язаних процесів [10]. Як справедливо зазначається в економічній літературі, основними рисами бізнес-процесів є: наявність внутрішніх і зовнішніх користувачів; дія всередині підрозділів компанії і між ними, а також між різними організаціями; заснованість на способі виконання робіт, властивому тій або іншій організації [11].

Нині існують об'єктивні причини щодо застосування процесного підходу для оцінювання ефективності менеджменту організації та впровадження процесно-орієнтованої моделі управління підприємством. Науковці виділяють п'ять основних категорій бізнес-процесів: основні бізнес-процеси; обслуговуючі бізнес-процеси для основних; бізнес-процеси розвитку; бізнес-процеси управління; бізнес-процеси, які створюють необхідні умови для прийняття та реалізації управлінських рішень (бізнес-процеси обслуговуючі управління) [12, с. 26; 13, с. 23; 14, с. 132; 15, с. 34; 16] (рис. 1).

Типовою методикою діагностування ефективності менеджменту є алгоритм, за яким етапи діагностування ефективності менеджменту на основі процесного підходу мають таку конфігурацію: діагностика бізнесу, оцінка ефективності бізнес-процесів, комплексна оцінка ефективності менеджменту. Ключовим етапом діагностики ефективності менеджменту є оцінка ефективності бізнес-процесів організації, а саме: виокремлення та опис усіх наявних бізнес-процесів підприємства; оцінка рівня розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства; оцінка рівня зрілості системи стан-

дартизації бізнес-процесів; оцінка якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів; виявлення недоліків у наявній системі бізнес-процесів, алгоритм якої наведено на рис. 2.

Оцінка ефективності бізнес-процесів підприємства починається з виокремлення та опису всіх наявних бізнес-процесів підприємства. Зокрема, до основних бізнес-процесів віднесено: вивчення ринків і потреб споживачів; маркетинг і збут; закупівлю та забезпечення; виробництво та постачання продуктів; логістику. На основі раніше запропонованої класифікації бізнес-процесів у роботі виділено

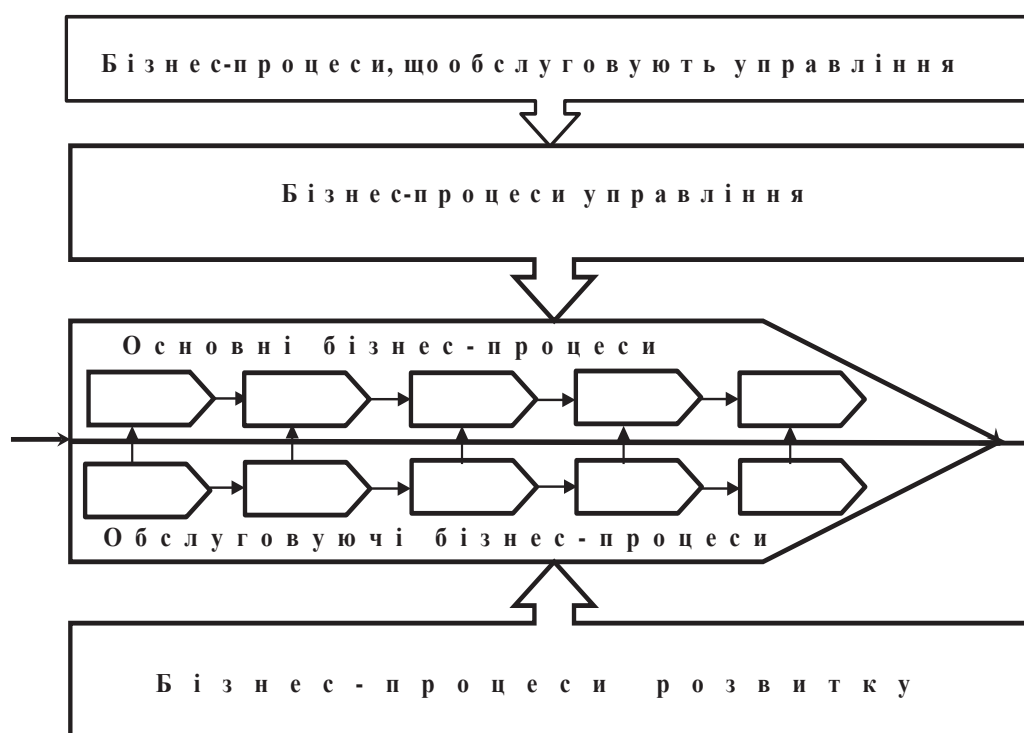


Рис. 1. Модель процесного підходу до управління організацією

Джерело: розробка автора

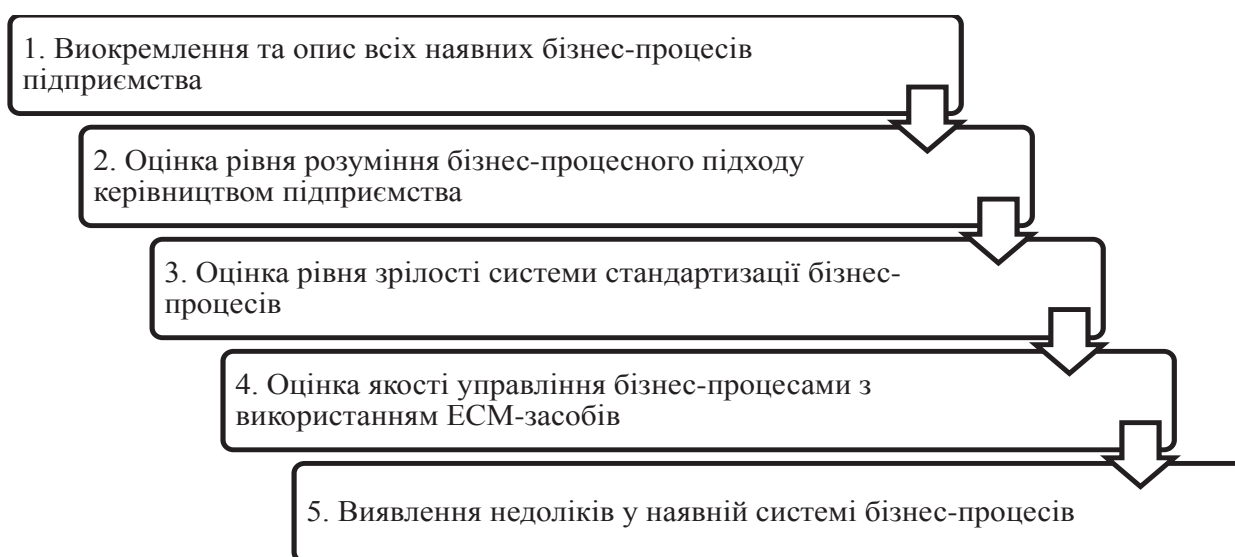


Рис. 2. Алгоритм оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства

Таблиця 1

Склад типових бізнес-процесів машинобудівних підприємств

№	Бізнес-процеси	Основні бізнес-процеси	Бізнес-процеси, обслуговуючі основні	Бізнес-процеси управління	Бізнес-процеси, обслуговуючі управління	Бізнес-процеси розвитку
1.	Вивчення ринків і потреб споживачів	+				
2.	Маркетинг і збут	+				
3.	Закупівля та забезпечення	+				
4.	Виробництво та постачання продуктів	+				
5.	Логістика та збут	+				
6.	Відвантаження		+			
7.	Реалізація та обслуговування споживачів		+			
8.	Технічне і технологічне забезпечення виробництва		+			
9.	Управління технічним обслуговуванням		+			
10.	Післяпродажне обслуговування		+			
11.	Стратегічне планування			+		
12.	Тактичне планування			+		
13.	Організація			+		
14.	Мотивація			+		
15.	Комунікації			+		
16.	Поточне управління та контролінг			+		
17.	Контроль			+		
18.	Облік та аудит				+	
19.	Бухгалтерія та ведення рахунків				+	
20.	Управління людськими ресурсами (кадрами, персоналом)				+	
21.	Управління інформаційними ресурсами і технологіями				+	
22.	Управління фінансовими і матеріальними ресурсами				+	
23.	Управління заходами з охорони навколишнього середовища				+	
24.	Управління зовнішніми зв'язками				+	
25.	Ухвалення рішень				+	
26.	Управління якістю				+	
27.	НДДКР					+
28.	Інфраструктура					+
29.	Управління розвитком					+
30.	Оперативне управління процесом безперервного удосконалення					+
31.	Розвиток технологій (інновації)					+

Джерело: складено автором

типові бізнес-процеси машинобудівних підприємств (табл. 1). Типовими бізнес-процесами управління є: стратегічне та тактичне планування; організація; мотивація; комунікації; поточне управління та контролінг; контроль.

Оцінку рівня стандартизації бізнес-процесів підприємства здійснено на основі емпіричних та експертних методів наукового дослідження, адаптованих нами до специфіки машинобудівного підприємства ПАТ «Мотор-Січ» та інших машинобудівних підприємств [17; 18]. Перша анкета – «Оцінка рівня розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства» – надає можливість загального уявлення необхідності побудови бізнес-процесів на підприємстві. Друга анкета –

«Оцінка рівня зрілості системи стандартизації бізнес-процесів» – дає змогу розглянути інструменти та елементи організаційної структури, що задіяні в роботі з нормативно-методичними документами, які забезпечують ефективність протікання бізнес-процесів підприємства.

У межах даних тестів можна виокремити п'ять рівнів ефективності системи стандартизації бізнес-процесів підприємства (табл. 2).

Результати проведеного тестування на досліджуваних підприємствах (табл. 3) указують на те, що ступінь розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства і рівень зрілості системи стандартизації бізнес-процесів досліджуваних підприємств є вкрай низькими. Найвищий бал (1,8 із

Таблиця 2

Характеристика рівнів ефективності системи стандартизації бізнес-процесів підприємства

Рівень ефективності системи стандартизації бізнес-процесів підприємства	Характеристика рівня
Зародковий стан	Процеси та інструменти тільки починають формуватися
Рівень дуже низької ефективності роботи системи	Наявні деякі елементи стандартизації бізнес-процесів, але вони не працюють або працюють слабо
Рівень низької ефективності роботи системи	Прийнятний стан системи стандартизації бізнес-процесів підприємства
Рівень середньої ефективності роботи системи	Нормальний стан системи стандартизації бізнес-процесів підприємства
Рівень зрілості (рівень високої ефективності роботи системи)	Система стандартизації бізнес-процесів підприємства сформована та працює з високою ефективністю

Таблиця 3

Результати тестування «Оцінка рівня розуміння бізнес-процесного підходу керівництвом підприємства» (тест № 1) та «Оцінка рівня зрілості системи стандартизації бізнес-процесів» (тест № 2)

	ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	ПАТ «Дніпроважмаш»	ПАТ «Мотор Січ»
Тест №1	Відсоток правильних відповідей: 20,0% Відсоток неправильних відповідей: 80,0%	Відсоток правильних відповідей: 22,0% Відсоток неправильних відповідей: 78,0%	Відсоток правильних відповідей: 35,0% Відсоток неправильних відповідей: 65,0%	Відсоток правильних відповідей: 20,0% Відсоток неправильних відповідей: 80,0%
Тест №2	Відсоток правильних відповідей: 32,0% Відсоток неправильних відповідей: 68,0%	Відсоток правильних відповідей: 30,0% Відсоток неправильних відповідей: 70,0%	Відсоток правильних відповідей: 39,0% Відсоток неправильних відповідей: 61,0%	Відсоток правильних відповідей: 32,0% Відсоток неправильних відповідей: 68,0%
Результат	Наявні деякі елементи стандартизації бізнес-процесів, але вони не працюють або працюють слабо Рівень дуже низької ефективності роботи системи	Наявні деякі елементи стандартизації бізнес-процесів, але вони не працюють або працюють слабо Рівень дуже низької ефективності роботи системи	Прийнятний стан системи стандартизації бізнес-процесів підприємства Рівень низької ефективності роботи системи	Наявні деякі елементи стандартизації бізнес-процесів, але вони не працюють або працюють слабо Рівень дуже низької ефективності роботи системи
Бальна оцінка	1,2	1,2	1,8	1,2

Крок – 0,6 бала

3 можливих) за результатами тестування отримало ПАТ «Дніпроважмаш». Рівень дуже низької ефективності роботи системи характерний для системи стандартизації бізнес-процесів ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» та ПАТ «Мотор Січ».

Наступним етапом оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства є оцінка якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів (ЕСМ-системи (Enterprise Content Management) – засоби управління корпоративною неструктурованою інформацією). У процесі оцінювання автором використано модель зрілості у сфері ЕСМ групи

консультантів компанії DIRECTUM [19; 20]. Відповідно до даної моделі, виділяють п'ять основних рівнів зрілості у сфері ЕСМ (рис. 3, табл. 4).

Відповідно до наведених характеристик рівнів зрілості підприємства у сфері ЕСМ, для оцінки якості управління бізнес-процесами з використанням ЕСМ-засобів виділено три основні напрями, що визначають збалансованість моделі: технологічний, управлінський та зовнішні фактори. Для того щоб визначити, якому рівню зрілості у сфері ЕСМ відповідає організація, запропоновано використати метод опитування за адаптованою до об'єкту дослідження анкетною «Оцінка зрілості підприємства в сфері ЕСМ» [21].



Рис. 3. Рівні зрілості підприємства у сфері ЕСМ

Таблиця 4

Характеристика рівнів зрілості підприємства у сфері ЕСМ

Рівні зрілості підприємства у сфері ЕСМ	Характеристика рівнів
Початковий рівень	Майже не використовуються технічні засоби ЕСМ. Співробітники та керівництво не готові до використання ІТ та засобів управління неструктурованою інформацією; вони не сприймають нові методи роботи з електронними документами. Зовнішні фактори мають суттєвий вплив: запити від партнерів, клієнтів та регулюючих органів виконуються невчасно або з помилками. Відсутній єдиний інформаційний простір в організації.
Потенційний рівень	Організація започаткувала впровадження або вже використовує окремі рішення ЕСМ-додатків. Розуміння керівництва та готовність співробітників до використання ЕСМ-рішень та нових методів зросло, є готовність до використання ІТ. Зовнішні фактори мають помірний вплив: є певний порядок у документах, наявне спілкування за межами організації в електронному вигляді.
Стабільний рівень	В організації впроваджено ЕСМ-систему або окремі ЕСМ-додатки та активно використовуються співробітниками, керівництво орієнтовано на розвиток засобів управління контентом та використання нових методів у цій сфері. Організація у цілому готова до зовнішніх запитів, хоча регулярна взаємодія в електронному вигляді із зовнішніми організаціями відсутня.
Прогнозований рівень	Організація орієнтована на розширення спектру впроваджених ЕСМ-додатків та може оцінити їх необхідність, швидкість впровадження та вартість. Особливість даного рівня – прогнозованість розвитку засобів та методів управління неструктурованою інформацією, наявність стратегії в даній сфері.
Оптимізований рівень	Розвиток ЕСМ-рішень в організації стає регулярним, рівень їх використання максимальний; організація орієнтована на зовнішній електронний документообіг.

Оцінка за кожним показником може приймати значення: 1 – відповідь «ні» («не підтримуємо», «не використовуємо», «не готові»); 2 – відповідь «так, з обмеженнями»; 3 – «так, у повному обсязі» («із несуттєвими обмеженнями»). Результати тестування щодо ефективності бізнес-процесів у сфері ЕСМ, проведеного на досліджуваних підприємствах (ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Мотор Січ»), дав змогу отримати та інтерпретувати такі висновки:

а) ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень» (ПрАТ «ХМЗ «ПЛНФА»):

- оцінку 3 не отримала жодна відповідь;
- оцінка 2 – відповіді на 34 питання (82,9%);
- оцінка 1 – відповіді на 7 питань.

Найнижчі оцінки отримали відповіді на питання за технологічним напрямом, що свідчить про неготовність організації до використання сучасних ІТ, які підтримують ЕСМ;

б) ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»:

- оцінка 3 – дві відповіді з 41;
- оцінка 2 – відповіді на 18 питань;
- оцінка 1 – відповіді на 21 питання (51,2%).

Незважаючи на наявність двох відповідей, що отримали оцінку 3, на більше ніж 50% питань респонденти відповіли негативно. Найвний розбіг у відповідях, що може свідчити про некомпетентність респондентів у даному питанні;

в) ПАТ «Дніпроважмаш»:

- оцінка 3 – дев'ять відповідей;
- оцінка 2 – відповіді на 32 питання (78,0%);
- оцінка 1 – немає.

Найвищі оцінки отримали показники технологічного напрямку; всі показники управлінського напрямку та група зовнішніх факторів отримали оцінку 2, що свідчить про недостатню готовність керівництва та персоналу до використання технологій ЕСМ та відповідних нових методів роботи. Не повною мірою організація відповідає запитам зовнішнього середовища у сфері управління документами, бізнес-процесами та взаємодією.

г) ПАТ «Мотор Січ»:

- оцінка 3 – три відповіді;
- оцінка 2 – відповіді на 30 питань (73,2%);
- оцінка 1 – вісім відповідей.

Показники технологічного напрямку отримали найвищі оцінки. У групах управлінського напрямку та зовнішніх факторів по чотири показники оцінені опитаними за найнижчими балами, що характеризує неготовність або нездатність керівництва та персоналу до використання технологій ЕСМ та відповідних нових методів роботи.

За результатами отриманих оцінок для всіх показників розраховується інтегральна оцінка за трьома напрямками: технологічного, управлінського та групи зовнішніх факторів. Для кожного рівня зрілості задаються нормативні значення інтегральних показників (табл. 5).

Поточний рівень зрілості знаходимо шляхом порівняння отриманих за результатами тестування оцінок із нормативними показниками, тобто визна-

Таблиця 5

Нормативні показники рівня зрілості бізнес-процесів організації у сфері ЕСМ*

Група показників	Рівень зрілості				
	початковий (1)	потенційний (2)	стабільний (3)	прогнозований (4)	оптимізований (5)
Основні бізнес-процеси (технологічний напрям)	1,0	1,5	2,1	2,5	2,75
Управлінські бізнес-процеси (управлінський напрям)	1,0	1,5	2,33	2,5	2,75
Зовнішні фактори та обмін документами в електронному вигляді	1,0	1,0	1,6	2,0	3,0

* Нормативи отримані емпіричним шляхом [21]

Таблиця 6

Рівень зрілості та коефіцієнт зрілості бізнес-процесів організації у сфері ЕСМ

Підприємство	Рівень зрілості	Коефіцієнт зрілості
ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень» (ПрАТ «ХМЗ «ПЛНФА»)	2	2.28
ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	2	2.00
ПАТ «Дніпроважмаш»	2	2.50
ПАТ «Мотор Січ»	2	2.00

чаємо, на яку оцінку заслуговує організація у сфері управління документами, бізнес-процесами та взаємодією. Далі визначаємо коефіцієнт зрілості, який розраховується як мінімальне відносне відхилення значень інтегральних показників від нормативних (табл. 6).

Коефіцієнт зрілості показує, наскільки організація наблизилася до наступного рівня. Так, коефіцієнт зрілості бізнес-процесів ПрАТ «ХМЗ «ПЛІНФА») становить 2,28, тобто організація знаходиться на другому рівні, але до рівня 3 (стабільного) їй не вистачає 72%).

Отже, всі досліджувані підприємства знаходяться на другому (потенційному) рівні зрілості, для якого характерним є започаткування впровадження або використання окремих рішень ЕСМ-додатків. Наявні розуміння керівництва та готовність співробітників до використання ЕСМ-рішень та нових методів, готовність до використання ІТ. На даному рівні є певний порядок у документах, наявне спілкування за межами організації в електронному вигляді.

Найбільше наблизилося до третього рівня ПАТ «Дніпроважмаш», коефіцієнт зрілості якого становить 2,5.

Висновки. Таким чином, оцінку ефективності бізнес-процесів підприємства проведено з використанням експертних, аналітично-розрахункових методів, методів опитування, порівняльного аналізу власників бізнес-процесів на машинобудівних підприємствах. Отримані результати є валідними, тобто такими, що достовірно встановлені і відображають наявні тенденції вітчизняного менеджменту у сфері машинобудування.

У процесі дослідження встановлено, що підприємства ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Мотор Січ» за станом оцінки ефективності бізнес-процесів знаходяться на другому (потенційному) рівні зрілості, для якого характерним є започаткування впровадження або використання окремих рішень ЕСМ-додатків. Найбільше наблизилося до третього рівня ПАТ «Дніпроважмаш», коефіцієнт зрілості якого становить 2,5.

Отримані результати є проміжними в комплексній оцінці діагностики ефективності менеджменту досліджуваних підприємств на основі процесного підходу, чому будуть присвячені наступні дослідження автора.

Список літератури:

1. Бугров Д. Метрика ефективності / Д. Бугров // *Круглий стіл*. – 2014. – № 4. – С. 12–14.
2. Шевців Л.Ю. Комплексний підхід до оцінки ефективності роботи підприємства: вітчизняний і зарубіжний досвід / Л.Ю. Шевців // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2005. – Вип. 187. – Т. 11. – С. 421–429.
3. Мотышина М.С. Оценка эффективности менеджмента предприятия / М.С. Мотышина, С.В. Князев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3352>.
4. Равновесие в экономической системе переходного типа: предпосылки, механизмы, управление / Под ред. О.Л. Яременко. – Харьков : НУА, 2004. – 416 с.
5. Шегда А.В. Менеджмент : [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2012. – 583 с.
6. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : [монографія] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 228 с.
7. Павелко В.Ю. Забезпечення підвищення ефективності управління аеропортовим комплексом на основі концепції якості : [монографія] / В.Ю. Павелко. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2014. – 320 с.
8. Царьова Т.О. Споживчий напрям аналізу ефективності діяльності промислового підприємства / Т.О. Царьова [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://economy.kpi.ua/files/files/54_kpi_2008.pdf.2.
9. Кунаєв А.Ю. Методика оцінювання ефективності менеджменту машинобудівного підприємства / А.Ю. Кунаєв // *Економічний вісник Державного вищого навчального закладу «Український державний хіміко-технологічний університет»*. – 2016. – С. 74–80.
10. ISO 9000:2005(R). Системи менеджменту якості. Основні положення і словник / За ред. Є.В. Лебедевої. – К., 2006. – 49 с.
11. Командровська В.С. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи вдосконалення / В.С. Командровська, О.Ю. Морозенко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua/portal/Moroz.pdf>.
12. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер с англ. С.В. Ариничева ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
13. Ареф'єва О.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Луцька. – К. : Європейський ун-т, 2009. – 96 с.
14. Управление крупным предприятием : [монография] / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Ладыко [и др.] ; под общ. ред. Н.А. Будагянца. – К. : Либра, 2006. – 384 с.
15. Шемаєва Л.Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві : [монографія] / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін [та ін.] ; Харківський національний економічний ун-т. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 240 с.
16. Денисенко Л.О. Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів як основи формування бізнес-системи організації / Л.О. Денисенко, С.Є. Шацька [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558>.
17. Что такое система процессов организации? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finexpert.ru/tests.php>.
18. Уровень зрелости системы стандартизации бизнес-процессов компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finexpert.ru/tests.php>.

19. О системе DIRECTUM [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.directum.ru/system>.
20. Организация обучения работе в информационной системе в крупной компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.directum.ru/7069370.aspx>.
21. Модель зрелости организации в области ЕСМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecm-journal.ru/card.aspx?contentid=2459210>.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 2 (08) 2017

Частина 1

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 14.88.

Підписано до друку: 28.04.2017 р. Замов. № 28.04/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.